



www.wkdigitalisierungskompass.at

WKO
WIRTSCHAFTSKAMMER OBERÖSTERREICH

Der WKO Digitalisierungs-Kompass

Digitalisierung heißt, wirtschaftliche Vorgänge zu **AUTOMATISIEREN** und miteinander zu **VERNETZEN**. So wird es möglich, **BESSER ZU WIRTSCHAFTEN**, also mehr Leistung um weniger Kosten zu bieten! Alle Branchen und alle Unternehmensbereiche können dadurch verbessert werden. Das ist eine große **CHANCE**, für alle, die sie nutzen!

Jetzt Strategie-Analyse starten

Weiterleiten und von Freunden einschätzen lassen

OÖ DIGITAL 2025

Self Service zur Bestimmung der passenden Strategie
in der Digitalisierung

1. **Aktuelles Geschäftsmodell**

2. Meine Chancen

Auswertung Zukunftsstrategie

Mein aktuelles Geschäftsmodell und die Herausforderungen im Wettbewerb

Analyse des Ist-Zustandes

Frage 2 von 4 - [Zurück?](#)

Worauf bin ich im Wettbewerb spezialisiert?

- Besonderer Nutzen für meine Kunden
- Günstiger Preis
- Besonders gute Kundenbeziehung

1. Aktuelles Geschäftsmodell

2. Meine Chancen

Auswertung Zukunftsstrategie

Mein aktuelles Geschäftsmodell und die Herausforderungen im Wettbewerb

Analyse des Ist-Zustandes

Frage 3 von 4 - Zurück?

Wie rentabel ist mein Geschäft?

- Die Entwicklung des Gewinns in den letzten 3 Jahren ist steigend
- Die Entwicklung des Gewinns in den letzten 3 Jahren ist stagnierend
- Die Entwicklung des Gewinns in den letzten 3 Jahren ist sinkend

1. Aktuelles Geschäftsmodell

2. Meine Chancen

Auswertung Zukunftsstrategie

Mein aktuelles Geschäftsmodell und die Herausforderungen im Wettbewerb

Analyse des Ist-Zustandes

Frage 4 von 4 - [Zurück?](#)

Wie leicht bin ich im Wettbewerb ersetzbar?

- Meine Dienstleistung kann durch eine neuartige technische Lösung besser erbracht werden.
- Ich erbringe eine Dienstleistung im Verbund mit Kooperationspartnern, die einer der Partner mitmachen kann.
- Ich bin Zulieferer von Halbfabrikaten, die mein Kunde selbst erzeugen kann.
- Ich bin als (Zwischen-) Händler durch Online Handel und/oder Eigenvertrieb des Herstellers ersetzbar.
- Meine Kunden werden bei einem besseren Nutzenangebot durch eine neuartige Lösung rasch zu einem anderen Anbieter wechseln.

1. Aktuelles Geschäftsmodell **2. Meine Chancen** 3. Auswertung Zukunftsstrategie

Meine Chancen durch Digitalisierung

Strategie 1: Neukunden und bessere Kundenbeziehung durch Online Werbung und Vertrieb

Die Vernetzung durch das Internet (Website, Webshop, Social Media ...) ermöglicht es, dauerhaft und ortsunabhängig mit seinen Kunden zu kommunizieren. Dabei lernt man Kunden besser kennen und es können individuelle, für Kunden maßgeschneiderte Angebote übermittelt werden.

Frage 1 von 3 - Zurück?

Schlüsselaktivität - Nutzung digitaler „Kanäle“ in der Werbung

Bewertung von 1 (sehr wichtig) bis 4 (unwichtig)	1	2	3	4	Handlungsbedarf
Website	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
Online Werbung	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
Social Media Profil (Facebook, Twitter, ...)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
Suchmaschinenoptimierung, -werbung	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
Online Marktplatz / Branchenportal	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>

1. Aktuelles Geschäftsmodell

2. Meine Chancen

Auswertung Zukunftsstrategie

Meine Chancen durch Digitalisierung

Strategie 1: Neukunden und bessere Kundenbeziehung durch Online Werbung und Vertrieb

Die Vernetzung durch das Internet (Website, Webshop, Social Media ...) ermöglicht es, dauerhaft und ortsunabhängig mit seinen Kunden zu kommunizieren. Dabei lernt man Kunden besser kennen und es können individuelle, für Kunden maßgeschneiderte Angebote übermittelt werden.

Frage 2 von 3 - Zurück?

Schlüsselaktivität – Nutzung digitaler „Kanäle“ im Vertrieb

Bewertung von 1 (sehr wichtig) bis 4 (unwichtig)	1	2	3	4	Handlungsbedarf
CRM / Nutzung von Kundendaten	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
E-Mail Verteiler / Newsletter	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
Webshop	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>
Steuerung des Außendienstes	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="checkbox"/>

Meine Chancen durch Digitalisierung

Strategie 1: Neukunden und bessere Kundenbeziehung durch Online Werbung und Vertrieb

Die Vernetzung durch das Internet (Website, Webshop, Social Media ...) ermöglicht es, dauerhaft und ortsunabhängig mit seinen Kunden zu kommunizieren. Dabei lernt man Kunden besser kennen und es können individuelle, für Kunden maßgeschneiderte Angebote übermittelt werden.

Frage 3 von 3 - [Zurück?](#)

Die Vorteile sind:

- Sichtbarkeit am Markt für meine bestehenden Kunden
- Sichtbarkeit am Markt für neue Kunden
- Sichtbarkeit auf neuen Märkten
- Vergleichsmöglichkeit für Kunden
- Kaufmöglichkeit für Zielgruppen und Kunden
- Kundenbindung

Meine Chancen durch Digitalisierung

Strategie 2: Geringere Kosten durch effizientere, digitale Prozesse im Betrieb

Aufgrund Ihrer Angaben wird diese Strategie empfohlen

Die Nutzung von Beschaffungs- oder Vertriebsplattformen, Software zur Steuerung von Vertrieb und Beschaffung oder die Automatisierung der Fertigung machen den Betrieb effizienter und produktiver. So werden Kosten gespart, die entweder den Gewinn erhöhen oder in Form niedrigerer Preise zu mehr Wettbewerbsfähigkeit führen.

Frage 1 von 2 - [Zurück?](#)

Schlüsselaktivität – Verzahnung der betrieblichen Abläufe

Verzahnung der Daten aus dem Vertrieb mit der Produktion: ⓘ

Texteingabe (optional)

Verzahnung der Daten aus der Produktion mit Beschaffung/Einkauf: ⓘ

Texteingabe (optional)

Verzahnung der Daten aus dem Vertrieb und der Produktion mit der Personalplanung:

Texteingabe (optional)

1. Aktuelles Geschäftsmodell

2. Meine Chancen

3. Auswertung Zukunftsstrategie

Meine Chancen durch Digitalisierung

Strategie 3: Mehr Nutzen für Kunden durch digitale Dienstleistungen

Der Nutzen eines Produktes oder einer Dienstleistung ist für Kunden entscheidend. Durch „intelligentere“ Produkte, die mehr Nutzen für Kunden haben, können entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielt werden. Dazu ist es nötig, Kunden so gut wie möglich zu kennen, und daraus individuelle Angebote abzuleiten.

Frage 1 von 4 - Zurück?

Diese Vorteile will ich meinen Kunden künftig bieten:

- Einfachere Nutzung
- Bessere Verfügbarkeit
- Bessere Haltbarkeit
- Mehr Auswahl
- Individualisierung
- Vernetzung verschiedener Dienste
- Ortsungebundenheit
- Kosteneinsparung
- Online Bestellung
- Online After Sales Service
- Online Wartung während des Gebrauchs
- Emotionaler Nutzen

1. Aktuelles Geschäftsmodell

2. Meine Chancen

Auswertung Zukunftsstrategie

Meine Chancen durch Digitalisierung

Strategie 3: Mehr Nutzen für Kunden durch digitale Dienstleistungen

Der Nutzen eines Produktes oder einer Dienstleistung ist für Kunden entscheidend. Durch „intelligenter“ Produkte, die mehr Nutzen für Kunden haben, können entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielt werden. Dazu ist es nötig, Kunden so gut wie möglich zu kennen, und daraus individuelle Angebote abzuleiten.

Frage 3 von 4 - [Zurück?](#)

Schlüsselaktivität – Vernetzung mit Kunden, um die neue Dienstleistung zu entwickeln:

- Berücksichtigung vielfältiger Kundendaten im Produktdesign (Big Data)
- Einbindung der Kunden im Produktdesign

1. Aktuelles Geschäftsmodell

2. Meine Chancen

Auswertung Zukunftsstrategie

Meine Chancen durch Digitalisierung

Strategie 3: Mehr Nutzen für Kunden durch digitale Dienstleistungen

Der Nutzen eines Produktes oder einer Dienstleistung ist für Kunden entscheidend. Durch „intelligenteren“ Produkte, die mehr Nutzen für Kunden haben, können entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielt werden. Dazu ist es nötig, Kunden so gut wie möglich zu kennen, und daraus individuelle Angebote abzuleiten.

Frage 4 von 4 - Zurück?

Zu beachten - Schutz vor Konkurrenz:

Um die Verbesserungen im Betrieb wirksam umzusetzen, ist es erforderlich, einzigartig zu sein und sich so gegen Konkurrenz zu schützen. Dies kann durch verschiedene Eigenschaften gelingen:

- Schnelligkeit
- Wachstumsfähigkeit
- Einzigartigkeit
- Schutzrechte

Meine Chancen durch Digitalisierung

Strategie 4: Mehr Erlös durch vielfältige Varianten

Neben dem traditionellen Verkauf eines Produktes oder einer Dienstleistung, gibt es eine Reihe weiterer Möglichkeiten, um als Betrieb Einnahmen zu erzielen. Die Vorteile sind dabei entweder dauerhafte, regelmäßige Einnahmen oder leichtere Motivation des Kunden zum Kauf.

Frage 1 von 2 - [Zurück?](#)

Schlüsselaktivität - Festlegung der Erlösvarianten

- Verkauf des Produktes / der Dienstleistung
- Kostenlose Basisleistung und Verkauf von Zusatzleistungen**
- Verrechnung lediglich der konkreten Nutzung des Produktes: Betreibermodell / Vermietung
- Verrechnung lediglich der konkreten Nutzung des Produktes: Sharing Economy
- Provisionsmodell und strukturierter Verkauf von Kunden an Kunden
- Verkauf von Werbefläche für andere Unternehmen**
- Verkauf von Daten/Informationen über Zielgruppen an andere Unternehmen**
- Verkauf von freien Kapazitäten/Ressourcen an Kooperationspartner

1. Aktuelles Geschäftsmodell

2. Meine Chancen

Auswertung Zukunftsstrategie

Mein zukünftiges, digitales Geschäftsmodell

Entscheidung und Umsetzung zu mehr Wettbewerbsfähigkeit. Digitalisierung soll den Betrieb besser und damit wettbewerbsfähiger machen.

Dazu können entweder die Kundenbeziehungen oder die internen Abläufe des Betriebes, sowie die Produkte oder die Art, wie Erlöse erzielt werden, verbessert werden. Welche dieser Strategien im eigenen Betrieb am wirksamsten sind, wurde aus der Analyse der aktuellen Situation des Betriebes abgeleitet.

Meine Strategie der Digitalisierung lautet:



0 Pkt.

Kunden-
beziehung



2 Pkt.

Effizientere
Prozesse



1 Pkt.

Mehr
Nutzen



1 Pkt.

Mehr
Erlös

- 🕒 Für die optimale Kombination der Strategien ist die Beziehung eines Unternehmensberaters empfohlen. Die WKOÖ ist Ihnen dabei gerne behilflich. Bitte kontaktieren Sie uns dazu unter: sc.innovation@wkoee.at

Ihr persönlicher Leitfaden

Mein aktuelles Geschäftsmodell und die Herausforderungen im Wettbewerb

Analyse des Ist-Zustandes

Meine Chancen durch Digitalisierung



Strategie 1: Neukunden und bessere Kundenbeziehung durch Online Werbung und Vertrieb

Die Vernetzung durch das Internet (Website, Webshop, Social Media ...) ermöglicht es, dauerhaft und ortsunabhängig mit seinen Kunden zu kommunizieren. Dabei lernt man Kunden besser kennen und es können individuelle, für Kunden maßgeschneiderte Angebote übermittelt werden.



Schlüsselaktivität – Nutzung digitaler „Kanäle“ in der Werbung

Website **sehr wichtig**

Online Werbung **wichtig**

Social Media Profil (Facebook, Twitter, ...) **weniger wichtig**

Suchmaschinenoptimierung, -werbung **wichtig**

Online Marktplatz / Branchenportal **sehr wichtig**

- ✓ Schlüsselaktivität – Nutzung digitaler „Kanäle“ im Vertrieb
 - CRM / Nutzung von Kundendaten Ⓢ wichtig
 - E-Mail Verteiler / Newsletter Ⓢ wichtig
 - Webshop Ⓢ sehr wichtig
 - Steuerung des Außendienstes Ⓢ wichtig
- ✓ Die Vorteile sind:
 - Sichtbarkeit am Markt für neue Kunden
 - Kaufmöglichkeit für Zielgruppen und Kunden



Strategie 2: Geringere Kosten durch effizientere, digitale Prozesse im Betrieb



Die Nutzung von Beschaffungs- oder Vertriebsplattformen, Software zur Steuerung von Vertrieb und Beschaffung oder die Automatisierung der Fertigung machen den Betrieb effizienter und produktiver. So werden Kosten gespart, die entweder den Gewinn erhöhen oder in Form niedrigerer Preise zu mehr Wettbewerbsfähigkeit führen.



Schlüsselaktivität – Verzahnung der betrieblichen Abläufe



Verzahnung der Daten aus dem Vertrieb mit der Produktion:

Verzahnung der Daten aus dem Vertrieb und der Produktion mit der Personalplanung:

Gemeinsame Ressourcenauslastung mit Kooperationspartnern:



Strategie 3: Mehr Nutzen für Kunden durch digitale Dienstleistungen



Der Nutzen eines Produktes oder einer Dienstleistung ist für Kunden entscheidend. Durch „intelligentere“ Produkte, die mehr Nutzen für Kunden haben, können entscheidende Wettbewerbsvorteile erzielt werden. Dazu ist es nötig, Kunden so gut wie möglich zu kennen, und daraus individuelle Angebote abzuleiten.



Diese Vorteile will ich meinen Kunden künftig bieten:



- Einfachere Nutzung
- Bessere Verfügbarkeit
- Individualisierung
- Vernetzung verschiedener Dienste
- Ortsungebundenheit
- Kosteneinsparung
- Online Bestellung



Schlüsselaktivität – Vernetzung mit Kunden, um die neue Dienstleistung zu entwickeln:



- Berücksichtigung vielfältiger Kundendaten im Produktdesign (Big Data)



Zu beachten – Schutz vor Konkurrenz:



Um die Verbesserungen im Betrieb wirksam umzusetzen, ist es erforderlich, einzigartig zu sein und sich so gegen Konkurrenz zu schützen. Dies kann durch verschiedene Eigenschaften gelingen:

- Einzigartigkeit



Strategie 4: Mehr Erlös durch vielfältige Varianten



Neben dem traditionellen Verkauf eines Produktes oder einer Dienstleistung, gibt es eine Reihe weiterer Möglichkeiten, um als Betrieb Einnahmen zu erzielen. Die Vorteile sind dabei entweder dauerhafte, regelmäßige Einnahmen oder leichtere Motivation des Kunden zum Kauf.



Schlüsselaktivität - Festlegung der Erlösvarianten



Kostenlose Basisleistung und Verkauf von Zusatzleistungen

Verkauf von Werbefläche für andere Unternehmen

Verkauf von Daten/Informationen über Zielgruppen an andere Unternehmen

Schlüsselaktivitäten der Umsetzung (Checkliste)

- Vorhandenen Stärken und Kompetenzen nutzen
- Kompetenzen aufbauen, die zusätzlich erforderlich sind um die Strategie erfolgreich umzusetzen
- Verantwortlichkeit für Digitalisierung klar regeln
- Unternehmensbereiche gut aufeinander abstimmen
- Zeit und Ressourcen für die Digitalisierung reservieren
- Finanzierung erforderlichen Maßnahmen regeln
- Daten- und Informationssicherheit regeln
 - Tägliche Datensicherung
 - Automatische Updates
 - Firewall
 - Virenschutz
 - Aufzeichnung der Verarbeitung von personenbezogener Daten
- Kontinuierliche Verbesserung im Betrieb verankern
 - Kundenzufriedenheit regelmäßig überprüfen. Reklamationen als Chance, den Kunden besser kennen zu lernen.
 - Zusammenhalt im Betrieb systematisch fördern.
 - Lieferanten- und Kooperationsbeziehungen laufend pflegen.
 - Ertragskraft (Deckungsbeitrag) der Produkte optimieren.