

1

Programme -
beratung

Unternehmens-
Beratung
Innovations
Anreize

Persönliche
Beratung

Unternehmens-
beratung

Zufriedene
Kunden

Vertrags-
management-
system

Unternehmens-
analyse

Unternehmens-
analyse
Kunde-führer

Betriebsrat-
Beratung

Justizielle
Beratung

Prozesse
entwickeln/
designen

Prozess-
verbesserung

Schnellig-
keit

Elektr. Re-
zugang mit
Werbung

Remote-Interaktion
Kunden

Vergleichsgruppen
für
Branchen

Was
können
wir

nach/mit der
Digitalisierung
unseren
Kunden
anbieten?

Q 11

Profit-Lücke
erklären
Profit-Lücke
auswerten

Kosten-
analyse

gibt es
Standard/...
Anbieter

Transparente
Informationen

Datenbanken
aufbauen

Revisionsfähiges
DMS
anbieter

Cloud-basiertes
Portal mit allen
Kundenbezogenen
Einrichtungen

motivierende
MA

Planung
Forecast

Kaufmännisches
Netzwerk
bilden

mehr Zeit
für kreative
Lösungen

Mehr Zeit für Spezialisten

Lieferanten-
optimierung

Archivierung
der Belege
Rechnungen

Auswahl
plänsiger

Effizienz-
Steigerung

Archivierung der Belege
+ schnellerer Suche

Schnellere Beauftragungen
der Lieferanten

Schnellere
Daten-
übertragung

schnelle
Rechenleistung
→ bessere Planung
möglich

Tagesaktuelle
Abschlüsse

AD HOC
Analysen
möglich

Schnellerer
Zugriff auf
Daten

Ganzheitliche
Nutzung

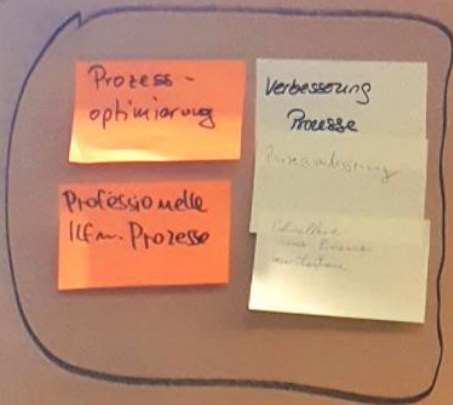
Schnellere
Antworten

Kennzahlen aus-
werten + erklären

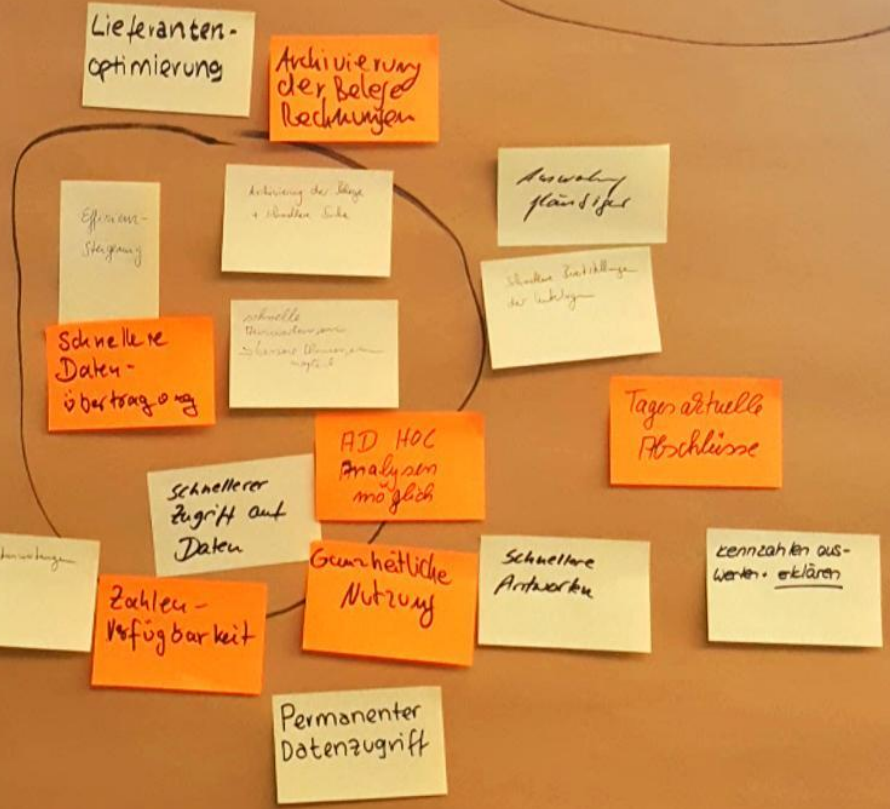
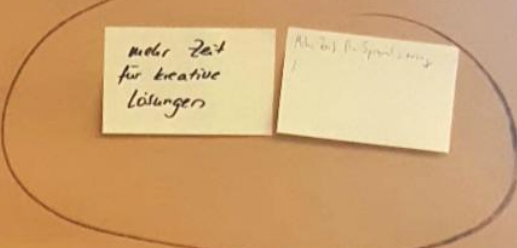
Digitale
Kommunikation

Zahlen-
verfügbarkeit

Permanenter
Datenzugriff



Kaufmännisches Netzwerk bilden



Prozess -
optimierung

Professionelle
Ilfm. Prozesse

Verbesserung
Prozesse

Prozessverbesserung

Schnellere
neue Prozesse
anstarten

Ka
Ne
bi

ung
sse
hissung
e
nne
n

Existenzgründungs-
beratung

Controlling
Themen - Beratung

Mehr
Beratung
weniger
Datenfassung

Wirtschafts-
liche Beratung

Kosten-
reduzierung

Kosten-
reduzierung

Begleitung
Banken / Investoren

Mehr Zeit für
Banking

Planung
Forecast

motivierede
MA

Kaufmännisches
Netzwerk
bilden

mehr Zeit
für kreative
Lösungen

Mehr Zeit für Spezialisierung
/



Programm-beratung

Unternehmens-beratung
Innovations
Outlets

Vergleichsgruppen
für
Branchen

Was
können
wir

nach/mit der
Digitalisierung
unserer
Kunden
anbieten?

Persönliche
Beratung

Prozesse
entwickeln/
designen

Elektr. Re-
Anfang mit
Üblichkeit

Unternehmens-
beratung

Prozess-
verbesserung

Remote-Interaktion
Digitalisierung

Zufriedene
Kunden

Schnellig-
keit

Vertrags-
management-
system

Q u

Digitale Beratung

Unternehmens-
analyse
Kund.-führer

Profit-Center
Spezifische
Profit-Center
analysieren

Cloud-basiertes
Portal mit allen
Kundenbezogenen
Einrichtungen

Qualitative
Beratung

Entscheidungs-
Beratung

Kosten-
analyse

Digitale Geschäftsmodelle
Digitalisierung

Transparente
Informationen

Datenbanken
aufbauen

Revisionsreife
JKS
anbieten