

Beratungsdienstleistung

**zur Digitalisierungsstrategie und dem Aufbau einer digitalen Plattform für das Produkt
ENERGIEFASSADE CEPA®**

für

TOWERN3000 Projekt- & Medienagentur GmbH

Inhaltverzeichnis

1	Projektpartner	3
2	Projektinformationen.....	4
3	Projektziel.....	5
4	Projektumfang	6
4.0	Arbeitspaket 1: Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie.....	6
4.1	Arbeitspaket 2: Digitale Plattform.....	7
4.1.1	CEPA-Kunden.....	7
4.1.2	Partner.....	8
5	Leistungsumfang & Zeitplan	9
6	Kostenaufstellung nach Arbeitspaketen.....	9

1 Projektpartner

Kunde

TOWERN3000 Projekt- & Medienagentur GmbH
Thomas Buchsteiner (Gesellschafter/Geschäftsführer)
Vorberg 182
A-8973 Schladming

Dienstleister

zweiP IT & WEB Solutions
Ennsweg 126
8971 Schladming

2 Projektinformationen

In der langjährigen Zusammenarbeit mit der TOWERN3000 Projekt- & Medienagentur GmbH haben wir wertvolle Einblicke in die Stärken und Potenziale des Unternehmens im Bereich der digitalen Innovation gewonnen.

TOWERN3000 verfügt über eine solide Grundlage in der digitalen Innovationsstrategie. Das Unternehmen hat bereits wesentliche Fortschritte in der Prozessbeschleunigung und Markenbekanntheit durch den Einsatz digitaler Technologien erzielt. Diese starke Basis bietet ideale Voraussetzungen für die Entwicklung einer umfassenden und zukunftsorientierten Digitalisierungsstrategie, die das Unternehmen weiter stärken wird.

Ein weiterer herausragender Aspekt ist das etablierte digitale Ökosystem und die Innovationskultur des Unternehmens. Durch die klare Definition von Rollen und Verantwortlichkeiten sowie die intensive Vernetzung mit Partnern wird eine digitale Innovationskultur gefördert, die sich als starke Grundlage für den Aufbau einer digitalen Plattform erweist. Dies ermöglicht es, Innovationen effizient voranzutreiben und Partner in digitale Prozesse reibungslos zu integrieren.

Trotz dieser Stärken gibt es auch Bereiche, die Optimierungspotenzial bieten. Das digitale Geschäftsmodell des Unternehmens weist noch Verbesserungspotenzial auf, insbesondere in der Erfassung und Analyse von Kundendaten. Diese Schwachstellen müssen adressiert werden, um die Kundinnen-Interaktion auf einer digitalen Plattform vollständig auszuschöpfen und so den Umsatz zu steigern.

Auch bei der Prozesseffizienz und Automatisierung bestehen Entwicklungsmöglichkeiten. Während das Unternehmen in einigen Bereichen bereits gut aufgestellt ist, zeigt sich im Vertrieb, im operativen Geschäft und in der Beschaffung Optimierungspotenzial. Hier wird der Fokus auf die Automatisierung dieser Prozesse gelegt, um langfristige Effizienzsteigerungen zu erzielen und die digitale Transformation des Unternehmens zu beschleunigen.

Mit diesen Erkenntnissen lässt sich eine gezielte Beratung umsetzen, die auf den bereits bestehenden Stärken aufbaut und die Potenziale in den noch zu entwickelnden Bereichen ausschöpft.

3 Projektziel

Unser Ziel ist es, der TOWERN3000 Projekt- & Medienagentur GmbH eine maßgeschneiderte Lösung zu liefern, die die Potenziale der Digitalisierung voll ausschöpft und die Position des Unternehmens im Markt nachhaltig stärkt.

4 Projektumfang

4.0 Arbeitspaket 1: Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie

Ziele:

- Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie, die klar auf die Unternehmensstrategie abgestimmt ist.
- Identifizierung von Maßnahmen zur Optimierung des digitalen Geschäftsmodells und der Prozessautomatisierung.
- Definition von Ressourcen und Verantwortlichkeiten, um die Strategie nachhaltig umzusetzen.
- Erhöhung des Datenschutzes und Identifizierung von Cyberrisiken
- Verbesserung der Nachhaltigkeit und Schonung von Ressourcen (Papierloses Büro)
- Steigerung der digitalen Kompetenz der Mitarbeiter

Methoden:

- Workshops mit Stakeholdern aus verschiedenen Abteilungen (Geschäftsführung, Vertrieb, IT, Marketing).
- Analyse bestehender Prozesse und digitaler Trends
- SWOT-Analyse (Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken) zur Identifikation von Handlungsfeldern.
- Benchmarking gegen Best Practices und digitale Innovationsführer.
- Auswahl geeigneter digitaler Technologien und Plattformen.

Tasks:

1. Durchführung eines Kickoff-Workshops mit der Geschäftsführung und den relevanten Abteilungen zur Festlegung der detaillierten strategischen Ziele.
2. Analyse bestehender Geschäftsprozesse hinsichtlich ihrer Digitalisierungspotenziale.
3. Erstellung einer Roadmap zur Prozessautomatisierung, basierend auf Workshops.
4. Zieldefinition für Digitalisierung im Vertrieb, Kundenservice und Partnerintegration.
5. Ressourcenallokation: Identifizierung der benötigten finanziellen und personellen Ressourcen für die Umsetzung.

Ergebnisse:

- Digitalisierungsstrategie-Dokument: Enthält die strategischen Ziele, den Fahrplan zur Prozessautomatisierung und die Verteilung der Verantwortlichkeiten.
- Handlungsplan mit klar definierten Initiativen und Meilensteinen.
- Klare KPIs zur Messung des Erfolgs der digitalen Transformation.

4.1 Arbeitspaket 2: Digitale Plattform

4.1.1 CEPA-Kunden

Ziele:

- Erarbeitung eines Konzeptes zum Aufbau einer digitalen Plattform zur Optimierung der Kundeninteraktionen.
- Konzeptionierung der Workflows für Verbesserung der Datenerfassung und -analyse
- Erarbeitung eines Systems zur automatisierten Abwicklung von Produktanfragen und -konfigurationen.

Methoden:

- Marktrecherche und Bewertung vorhandener Systeme und Implementierungsmöglichkeiten in bestehende Umgebung (Cloud Infrastruktur).
- User-Centered Design zur Gestaltung einer nutzerfreundlichen Plattform.
- Prüfung Hardwareanforderungen/IT-Infrastruktur
- Risiko- und Cyber Security Management, Datenschutz
- Datenanalyse zur Identifizierung relevanter Kundendaten und Nutzungsmuster.
- Workshops zur Definition von Workflows aus Kunden sowie Tovern3000 Sicht
- Implementierung von FAQs und KI-gestützte Chatbot
- Prototyping und Usability-Tests zur Sicherstellung einer effizienten Plattformnutzung.
- Feedbackschleifen mit ausgewählten CEPA-Demokunden
- Integration bestehender Softwarelösungen (z.B. CRM, Chatbots) zur Unterstützung der Kunden.

Tasks:

1. Durchführung von User-Research (z.B. Interviews, Umfragen) zur Identifizierung von Kundenbedürfnissen.
2. Workshops zur Konzeptionierung der Workflows mit Entwicklungsteam
3. Entwicklung eines Prototyps der Eingabemaske für Projektanfragen.
4. Datenanalyse und Matching: Erarbeitung einer Methode, das bestehende Kundendaten mit neuen Anfragen verknüpft.
5. Potentialanalyse und Implementierung eines Chatbots zur Unterstützung von Standardfragen und Automatisierung der Anfragen, sowie Unterstützung bei der Projekteingabe
6. Systemtests und Usability-Tests, um die Benutzerfreundlichkeit und Funktionalität der Plattform sicherzustellen.

Ergebnisse:

- Konzeptionelle digitale Plattform als Prototyp für die Kunden inkl. Eingabemaske und automatisierter Prozesse.
- Anforderungskatalog an Chatbot-Lösung zur Unterstützung bei der Beantwortung von häufigen Fragen.

4.1.2 Partner

Ziele:

- Optimierung der Zusammenarbeit/Workflows mit Partner durch eine digitale Plattform, die Prozesse transparenter und effizienter gestaltet.
- Entwicklung eines Berechtigungskonzepts, um den Zugang zu wichtigen Informationen zu steuern.
- Methodenentwicklung zur Standardisierung von Prozessen und Arbeitsabläufen für alle Partner.

Methoden:

- Prozessanalyse der bestehenden Abläufe mit Partner
- Entwicklung eines Berechtigungssystems zur Kontrolle von Datenzugriffen.
- Integration von Schnittstellen zu den Tools und Systemen der Partner
- Risiko- und Cyber Security Management, Datenschutz
- Workshops mit Partner zur Festlegung von Workflows und Anforderungen.

Tasks:

1. Analyse der aktuellen Workflows; Identifikation von Engpässen und Potenzial zur Digitalisierung.
2. Erarbeitung eines Berechtigung Konzepts: Definition, wer auf welche Daten und Informationen zugreifen darf.
3. Entwicklung von digitalen Workflows: Automatisierung der Auftragsabwicklung, Statusverfolgung und Kommunikation zwischen Partner.
4. Erarbeitung von digitalen Schulungskonzepten: Definition und Bewertung von digitalen Schulungsprogramms für Partner (inkl. App-basiertem Training oder VR-Lösungen).
5. Konzeptionelle technische Integration: Anbindung von bestehenden Softwarelösungen und Schnittstellen.

Ergebnisse:

- Digitale Plattform für die Partner inkl. automatisierter Workflows und Berechtigungssystem.
- Schulungskonzept zur Einführung und Nutzung der neuen Plattform durch die Partner.

5 Leistungsumfang & Zeitplan

Der Leistungszeitraum erstreckt sich von September 2024 bis Juni 2025. In diesem Zeitraum werden die oben genannten Arbeitspakete sukzessive abgearbeitet.

Arbeitspaketüberschneidende Themen werden parallel durchgeführt. Folgende Meilensteine samt Verantwortlichkeiten sind vorgesehen:

Meilensteine	Zeitraum	Verantwortlichkeit
Kickoff-Workshop	September 2024	TOWERN3000 & zweiP IT & WEB Solutions
Erstellung der Digitalisierungsstrategie	Oktober 2024	TOWERN3000 & zweiP IT & WEB Solutions
Konzeptionelle digitale Plattform Kunde als Prototyp	Oktober 2024 – Februar 2025	zweiP IT & WEB Solutions
Konzeptionelle digitale Plattform Kunde als Prototyp	Januar 2025 – April 2025	zweiP IT & WEB Solutions
Test- Feedbackschleife	Februar 2025 – Juni 2025	TOWERN3000 & zweiP IT & WEB Solutions (zzgl. Kundinnen und Partner)

6 Kostenaufstellung nach Arbeitspaketen

Arbeitspaket	Beschreibung	Anzahl Stunden	Kosten (Netto)
4.0 Entwicklung einer Digitalisierungsstrategie	Erstellung und Abstimmung der Digitalisierungsstrategie und Zieldefinition	116	€ 17.632,-
4.1.1 Aufbau digitale Plattform – Kunden	Konzeption und Entwicklung der digitalen Kundinnen sowie Chatbot-Integration	120	€ 18.240,-
4.1.2. Aufbau digitale Plattform – Partner	Konzeption und Entwicklung der digitalen Partnerintegration	120	€ 18.240,-
Gesamtkosten			€ 54.112,-

Die Kosten orientieren sich nach dem Stundensatz eines Senior IT-Consultants von € 152,- netto pro Stunde. Reisekosten sind im Angebotspreis inkludiert.