

# X30

TRANSFORMING COMPANIES INTO DIGITAL LEADERS.

# EXAGON STELLT SICH VOR



## 30 Jahre Erfahrung

Seit 1994 beraten wir erfolgreich Unternehmen auf Ihrem Weg der Digitalisierung.



## made by exagon

Über 70 Mitarbeiter begleiten Sie von der ersten Idee bis zur fertigen digitalen Lösungen und darüber hinaus.



## Aus der Region

In Hennef gegründet, in Siegburg zuhause und bundesweit etabliert. Wir sind für Sie immer persönlich vor Ort.



## Business- & IT-Alignment

Wir betrachten Probleme auf der Geschäftsebene und lösen sie mit digitalen Werkzeugen.



## Value Mindset

Über die gesamte Wertschöpfung bis zum Feinschliff generieren wir Mehrwert für Sie und Ihre Stakeholder.



## 360° Enablement

Unsere ganzheitliche Betrachtung der Wirkungsfelder im Geschäftsumfeld, ermöglicht eine maximale Wertschöpfung.



## 01 Warum?

Warum brauchen wir X30?

## 02 X30 Programm

Was tun wir im X30 Programm?

## 03 Werteversprechen

Was Sie von uns erwarten können.

## 05 Potentiale

Was ist mit digitalen Lösungen möglich?

## 06 Framework

Unsere Rahmenbedingungen für Erfolg.

## 07 Core

Die Instrumente von X30 und deren Handlungsfelder.

## 08 Core Values

Der Mehrwert im Unternehmensumfeld.

## 09 Value Mindset

Wie wir Mehrwert für Unternehmen verstehen & denken.

## 11 Fast Data

Nur der mit den schnellsten Daten gewinnt.

## 12 Wandel

Die Welt im Wandel und dessen Auswirkungen.

## 13 Innovation

Die Innovation schafft Vorsprung.

## 14 Approach

So gehen wir es gemeinsam an.

## 15 Partner

Ihre Ansprechpartner für Digitalisierung.

# X30

WARUM?



Weil Entwicklung und Innovation  
zum Bestehen notwendig sind.

# WARUM X30?



Unternehmen weltweit stehen vor der Herausforderung, dass das "Business as Usual" der letzten 30 Jahre, trotz hervorragender Produkte, langfristig nicht mehr tragfähig ist. Gesellschaftliche und wirtschaftliche Veränderungen betreffen alle Ebenen des Unternehmens, vom Auszubildenden bis zum CEO. Diese Entwicklungen werden sich bis 2030 weiter verstärken und sowohl kleine als auch große Unternehmen betreffen. Die Ursachen hierfür sind vielfältig und liegen oft außerhalb des direkten Einflussbereichs des Unternehmens.

- Steigende Kosten für Dienstleistungen, Rohstoffe und Energie
- Global wachsender Wettbewerb mit günstigeren Produktionsbedingungen und durch Digitalisierung
- Fachkräftemangel und steigende Personalkosten
- Gesetzliche Regulierungen und bürokratische Herausforderungen
- Anforderungen an Nachhaltigkeit und Klimaschutz
- Kundenanforderungen hinsichtlich Digitalisierung
- KI-Triage (Gesetzliche Regulierung, Wettbewerb, Technische Umsetzung)

Diese Faktoren können die Profitabilität und Produktivität erheblich beeinträchtigen. Doch es gibt eine gute Nachricht: Es existieren wirkungsvolle Instrumente, um diesen Herausforderungen zu begegnen. Mit unserem X30-Programm haben wir eine Initiative gestartet, die Unternehmen dabei unterstützt, innerhalb ihres Betriebs die richtigen Maßnahmen zu ergreifen und so ihren Erfolgskurs zu sichern.

# X30

PROGRAMM





Unser Ansatz Unternehmen resilient und  
zukunftsfähig zu machen.



# X30 PROGRAMM



Um Ihr Unternehmen zukunftssicher zu gestalten, setzt unser X30 Programm auf zwei zentrale Ansätze.

Erstens optimieren wir Ihre Außenwahrnehmung gegenüber Kunden, Partnern und potenziellen Mitarbeitern. In einem immer härter umkämpften Markt ist es entscheidend, dass Ihre Marke kraftvoll und klar kommuniziert, wofür sie steht. Ihre Produkte und Dienstleistungen müssen nicht nur leicht verständlich und zugänglich sein, sondern auch eine emotionale Verbindung zu Ihren Kunden schaffen. Heutzutage entscheiden sich Menschen zunehmend für Unternehmen, die sich durch Innovation, Freundlichkeit und eine starke digitale Präsenz auszeichnen. Unternehmen, die diese Erwartungen erfüllen, schaffen Vertrauen und bauen nachhaltige Beziehungen auf – sowohl mit Kunden als auch mit Geschäftspartnern. Eine moderne, digitale Darstellung ist dabei kein optionales Extra, sondern eine wesentliche Voraussetzung, um im Wettbewerb zu bestehen und langfristigen Erfolg zu sichern. Dabei definiert sich ein Unternehmen nicht mehr nur durch das Produkt allein – es sind die digitalen Services und Mehrwerte, die Ihre Einzigartigkeit ausmachen und Sie von der Konkurrenz abheben.

Damit kommen wir zu unserem zweiten Ansatz, bei dem wir maßgeschneiderte, digitale Lösungen entwickeln, die nicht nur Ihre internen Prozesse vereinfachen, automatisieren und beschleunigen, sondern auch Ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig steigern. Wir schaffen intelligente, digitale Werkzeuge, die über die traditionellen Grenzen hinausgehen und Ihren Kunden in deren eigenen Prozessen unterstützen. Durch die Integration digitaler Technologien in Ihre Produktlandschaft ermöglichen wir eine nahtlose Vernetzung und Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Damit bieten Sie Ihren Kunden einen echten Mehrwert, der weit über das eigentliche Produkt hinausgeht.

# X30

WERTEVERSPRECHEN



Wir schöpfen Potentiale aus der Einzigartigkeit  
von Unternehmen.

# UNSER WERTEVERSPRECHEN



Wir wissen, dass jedes Unternehmen einzigartig ist. Deshalb ist unser erster Schritt, Sie und Ihr Geschäft bis ins Detail zu verstehen. Mit diesem umfassenden Ansatz arbeiten wir gemeinsam daran, Ihr Unternehmen gezielt und nachhaltig voranzubringen. So stellen wir sicher, dass jede Maßnahme passgenau auf Ihre Bedürfnisse zugeschnitten ist und genau den Mehrwert bietet, den Ihr Unternehmen braucht.

# X30

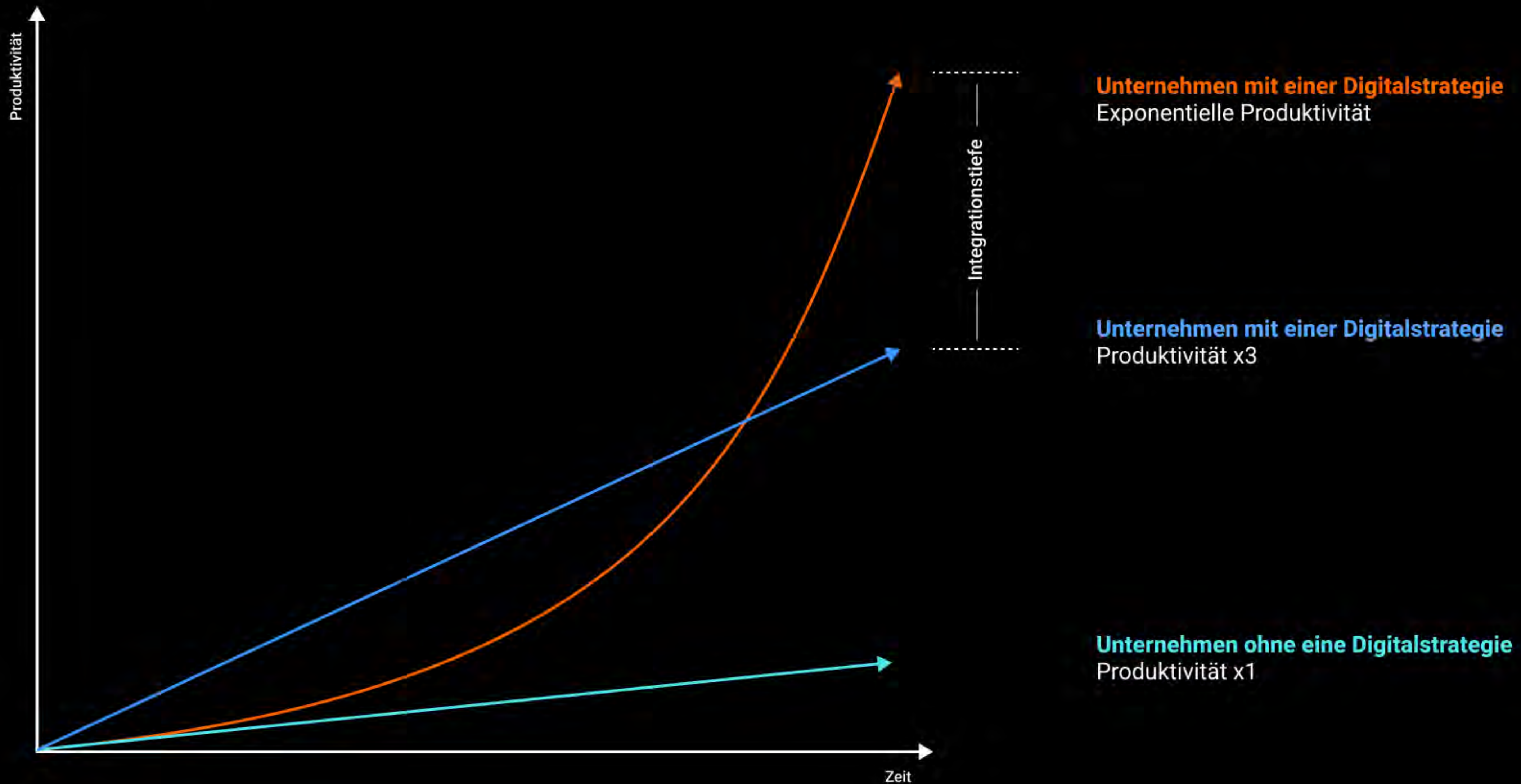
POTENTIALE



Unsere langfristige Strategie  
bringt uns nachhaltig voran.



# POTENTIALE



\*Das dargestellte Schaubild ist schematisch und dient zur Veranschaulichung der potenziellen Effekte.





Stellen Sie sich drei Unternehmen vor, die sich am Beginn ihrer digitalen Reise befinden. Sie stehen vor der Entscheidung, ob und wie weit sie die Möglichkeiten der Digitalisierung nutzen wollen, um ihr zukünftiges Wachstum zu sichern.

Das erste Unternehmen entscheidet sich, auf bewährte, traditionelle Methoden zu setzen und geht nur wenige Schritte in Richtung Digitalisierung. Sein Wachstum ist begrenzt, linear und langsam. Die hellblaue Linie in der Darstellung zeigt genau dieses Szenario: Ohne eine gezielte Digitalstrategie bleibt das Unternehmen im Wettbewerb zurück, die Wachstumsraten bleiben konstant niedrig, da es die Effizienzgewinne und neuen Marktchancen der Digitalisierung nicht ausschöpft. Das zweite Unternehmen wagt etwas mehr und integriert digitale Werkzeuge in ausgewählte Geschäftsbereiche. Es verbessert seine Website, setzt auf automatisierte Marketingtools und nutzt Datenanalysen, um Kundenbedürfnisse besser zu verstehen. Diese Maßnahmen führen zu einer deutlichen Steigerung der Effizienz und einer dreifachen Wachstumsrate im Vergleich zum ersten Unternehmen. Die dunkelblaue Linie zeigt, dass dieses Unternehmen zwar besser abschneidet, das Wachstum aber dennoch linear bleibt. Die Digitalisierung ist hier nur partiell umgesetzt, und das volle Potential bleibt ungenutzt. Nun betrachten wir ein drittes Unternehmen, das von Anfang an eine umfassende Digitalstrategie verfolgt. Es setzt auf eine tiefgehende Integration digitaler Technologien – von Künstlicher Intelligenz über Big Data-Analysen bis hin zu automatisierten Prozessen und cloudbasierten Lösungen. Dieses Unternehmen wächst nicht nur schneller, sondern sein Wachstum verläuft exponentiell. Die orange Linie in der Darstellung zeigt, wie das Unternehmen seine Marktchancen maximiert, indem es durch tiefgreifende digitale Transformation agil auf Veränderungen reagiert, neue Märkte erschließt und innovative Produkte entwickelt.

Die Entwicklung dieser drei Unternehmen macht deutlich: Der entscheidende Faktor für zukünftiges Wachstum liegt in der Tiefe und Reichweite der Digitalstrategie. Unternehmen, die den Mut haben, tief in digitale Technologien zu investieren und diese umfassend zu integrieren, schaffen sich nicht nur Wettbewerbsvorteile, sondern sichern sich ein Wachstum in einer zunehmend digitalen Wirtschaftswelt. Der Weg zu nachhaltigem Erfolg führt über eine umfassende und strategisch geplante digitale Transformation.

# POTENTIALIALE

durch Digitalisierung



**+40%**

ABSATZ

**+60%**

GESCHWINDIGKEIT

**+30%**

PROFITABILITÄT



**-70%**

ZEITAUFWAND

**-70%**

KOMPLEXITÄT

**-30%**

AUSGABEN

\*Die angegebenen Werte stellen potenzielle Möglichkeiten dar und sind als Durchschnittswerte zu verstehen, basierend auf Studien von McKinsey, Deloitte, Accenture und Gartner. Der Business Case, der aktuelle Zustand sowie das Wachstumspotenzial eines Unternehmens müssen individuell analysiert und bewertet werden.

# POTENTIALE

## Die Dynamik von digitalen Lösungen im Geschäftsumfeld



In einer Zeit, in der Technologien wie Künstliche Intelligenz, Automatisierung und Datenanalysen zunehmend die Geschäftslandschaft prägen, wird deutlich: Unternehmen, die frühzeitig auf diese Entwicklungen setzen, profitieren nachhaltig. Die Digitalisierung bietet nicht nur die Möglichkeit, interne Prozesse effizienter zu gestalten, sondern auch, durch Automatisierung neue strategische Freiräume zu schaffen und langfristig Wettbewerbsvorteile zu sichern. Doch welche konkreten Werte und Potenziale bringt die digitale Transformation mit sich?

### **Effizienzsteigerung durch Automatisierung**

Ein Kernaspekt der Digitalisierung ist die Automatisierung, die in vielen Unternehmen als Schlüssel zur Effizienzsteigerung gilt. Automatisierte Prozesse ermöglichen es, zeitintensive manuelle Tätigkeiten zu eliminieren, was zu einer drastischen Reduzierung des Arbeitsaufwands und der Komplexität führt. Diese Verschlankung der Prozesse hat nicht nur Auswirkungen auf die Effizienz, sondern auch auf die Fehleranfälligkeit und Prozesssicherheit. Durch Automatisierung können Unternehmen Standardisierung und Konsistenz erreichen, was gerade in stark regulierten Branchen oder bei komplexen Lieferketten einen erheblichen Mehrwert bietet. Der Einsatz von Technologien zur Prozessoptimierung sorgt dafür, dass repetitive Aufgaben schneller, zuverlässiger und mit weniger Ressourcen durchgeführt werden können. Das Ergebnis: höhere Qualität bei reduzierten Kosten.

### **Umsatz- und Profitabilitätssteigerung**

Neben der Effizienzsteigerung stellt die Digitalisierung einen wesentlichen Hebel dar, um das Umsatzpotenzial eines Unternehmens auszubauen. Automatisierung und digitale Tools ermöglichen es, schneller auf Marktveränderungen zu reagieren und kundenzentrierte Strategien umzusetzen. Durch die Optimierung von Verkaufsprozessen und den intelligenten Einsatz von Datenanalyse können Unternehmen ihre Vertriebskanäle besser nutzen und gezielte Marketingstrategien entwickeln, die den Umsatz steigern. Darüber hinaus trägt die Automatisierung zur Steigerung der Profitabilität bei. Eine Reduktion der operativen Kosten durch den Einsatz von Technologien geht Hand in Hand mit der Verbesserung der Profitmargen. Das Management kann sich durch effizientere Abläufe und Kostensenkungen stärker auf Wachstumsinitiativen konzentrieren und gleichzeitig den Ressourcenverbrauch senken.



# POTENTIALE

## Die Dynamik von digitalen Lösungen im Geschäftsumfeld



### **Flexibilität und Zukunftssicherheit**

Ein oft übersehener Aspekt der Digitalisierung ist die damit verbundene Flexibilität, die Unternehmen im Umgang mit Unsicherheiten und Marktveränderungen gewinnen. Automatisierte Systeme ermöglichen es, Geschäftsprozesse dynamisch anzupassen und schnell auf neue Anforderungen zu reagieren. In Zeiten, in denen sich Märkte und Kundenanforderungen schnell verändern, wird diese Anpassungsfähigkeit zu einem zentralen Wettbewerbsvorteil.

Auch die Abhängigkeit von manuellen Prozessen und Personalkapazitäten kann durch Automatisierung signifikant gesenkt werden. Dies führt nicht nur zu einer Reduzierung der Personalkosten, sondern auch zu einer höheren Betriebskontinuität. Unternehmen sind weniger anfällig für Ausfälle oder Engpässe, die durch personelle Abhängigkeiten entstehen könnten.

### **Kosteneinsparungen und Ressourceneffizienz**

Eine der am häufigsten genannten Motivationen für die Einführung von Digitalisierung und Automatisierung ist die Kostenreduktion. Automatisierte Prozesse benötigen weniger personellen Aufwand, reduzieren den Verbrauch von Ressourcen und minimieren Fehler, die in manuellen Prozessen auftreten können. So können Unternehmen Ausgaben in Bereichen wie Personal, Material oder Zeitaufwand drastisch senken. Dabei darf der Aspekt der Ressourceneffizienz nicht unterschätzt werden. Digitalisierung bietet die Möglichkeit, bestehende Ressourcen optimal zu nutzen und neue Investitionen gezielt in Wachstums- und Innovationsprojekte zu lenken. Durch den intelligenten Einsatz von Automatisierung und digitalen Lösungen können Unternehmen also nicht nur bestehende Prozesse optimieren, sondern auch neues Potenzial erschließen.

### **Der Mehrwert der Digitalisierung für Unternehmen**

Die Digitalisierung und Automatisierung bieten Unternehmen die Möglichkeit, eine Balance zwischen Effizienz, Flexibilität und Wachstum zu finden. Dabei ist es nicht nur der technologische Fortschritt, der den Unterschied macht, sondern vor allem die strategische Nutzung dieser Technologien. Unternehmen, die frühzeitig auf Digitalisierung setzen, können ihre Wettbewerbsposition langfristig stärken, indem sie Kosten senken, die Profitabilität steigern und sich gleichzeitig auf zukünftige Marktveränderungen einstellen.

Dieser Paradigmenwechsel in der Unternehmensführung erfordert jedoch auch Mut, Innovationen anzunehmen, und eine ganzheitliche Transformation der Unternehmensstruktur und -kultur. Digitalisierung ist nicht nur ein Werkzeug, um bestehende Prozesse zu verbessern – sie ist ein zentraler Treiber für zukünftiges Wachstum und Erfolg.

# X30

## FRAMEWORK



Die Rahmenbedingungen, um Chancen für  
Technologien zu verstehen und zu entwickeln.

# FRAMEWORK



## Dualer Perspektivenansatz

### Intern

Blick auf die spezifischen Herausforderungen in Ihrem Unternehmen.

### Extern

Perspektive aus Sicht der Stakeholder für deren Herausforderungen.

## Ganzheitliche Herangehensweise

**Eintauchen  
& verstehen**  
Step 1

**Potenziale, Hebel  
und Hürden identifizieren**  
Step 2

**Ganzheitliches  
Lösungskonzept entwickeln**  
Step 3

**Lösung(en)  
realisieren**  
Step 4

**Erfolge  
messen**  
Step 5

Agile Approach



# FRAMEWORK

## Beispiel Erfolgsstory Teil I



Das X30 Framework basiert auf einem dualen Perspektivansatz: Intern und Extern. Intern wird der Fokus auf unternehmensspezifische Herausforderungen gelegt, die die Effizienz und Leistungsfähigkeit der eigenen Organisation betreffen. Extern richtet sich der Blick auf die Herausforderungen und Erwartungen des Marktes und der Kunden. Diese duale Betrachtungsweise ermöglicht eine ganzheitliche Strategieentwicklung, die sowohl die interne Optimierung als auch die externe Positionierung sicherstellt. Im nachfolgenden zeigen wir Ihnen anhand eines Beispiels, wie eine solche Erfolgsgeschichte aussehen kann.

Der erste Schritt des X30 Frameworks ist die Identifizierung der Potentiale. In enger Zusammenarbeit mit dem Management des Unternehmens analysieren wir die gesamte Wertschöpfungskette, um die Bereiche mit dem größten Optimierungspotenzial zu bestimmen. Dabei wird schnell klar: Es liegen große Probleme in der Materialbeschaffung und Lagerverwaltung vor. Verzögerungen bei der Materialbereitstellung führen regelmäßig zu Stillstandzeiten in der Produktion und treiben die Kosten in die Höhe.

Im nächsten Schritt geht es darum, die Ursachen in dieser Problematik zu identifizieren. Eine tiefgehende Analyse zeigt, dass die Ursache für die Engpässe in einer mangelnden Transparenz der Lieferkette und der Verwendung einer veralteten, manuellen Bestandsverwaltung liegt. Diese Prozesse sind fehleranfällig und langsam, was zu einer ungenauen Bestandsführung und letztlich zu Produktionsverzögerungen führt. Darüber hinaus fehlt es an einer integrierten Kommunikation zwischen Einkauf, Lager und Produktion, was die Planung zusätzlich erschwert.

Nachdem die Kernursachen der Probleme klar sind, untersuchen wir gemeinsam die Chancen und Hürden für mögliche Lösungen. Es wird deutlich, dass eine digitale Transformation der Lagerverwaltung und eine bessere Integration der Lieferkette erhebliche Potenziale bergen. Allerdings gibt es auch Schranken: Einige Mitarbeiter sind mit digitalen Tools wenig vertraut, und die vorhandene IT-Infrastruktur ist nicht auf Echtzeit-Datenverarbeitung ausgelegt. Diese Erkenntnisse sind entscheidend, um einen maßgeschneiderten Lösungsansatz zu entwickeln, der die bestehenden Chancen optimal nutzt und die Hindernisse überwindet.

# FRAMEWORK

## Beispiel Erfolgsstory Teil II



Auf dieser Grundlage wird die notwendige Infrastruktur für die Lösungen geschaffen. Wir implementieren ein neues, cloudbasiertes Lagerverwaltungssystem, das die Bestände in Echtzeit überwacht und automatisch Bestellungen auslöst, sobald bestimmte Mindestbestände erreicht sind. Zusätzlich wird eine IoT-basierte Plattform eingeführt, die die Kommunikation zwischen den Maschinen, dem Lager und den Einkaufsabteilungen verbessert und eine transparente, durchgängige Materialflussteuerung ermöglicht. Schulungen für die Mitarbeiter und eine Anpassung der IT-Umgebung stellen sicher, dass das System reibungslos läuft und die Akzeptanz im Team gefördert wird.

Im nächsten Schritt werden die Lösungen implementiert. Das neue System wird zunächst in einer Pilotphase getestet, um sicherzustellen, dass es den spezifischen Anforderungen des Unternehmens gerecht wird. Während dieser Phase sammeln wir kontinuierlich Feedback von den Nutzern, um notwendige Anpassungen vorzunehmen und die Lösung optimal in die bestehenden Prozesse zu integrieren. Nach erfolgreicher Testphase wird die Lösung schrittweise in allen relevanten Abteilungen eingeführt, unterstützt durch regelmäßige Schulungen und ein enges Coaching der Mitarbeiter.

Der letzte Schritt ist das Messen der Erfolge. Wir überwachen kontinuierlich die Leistung der neuen Systeme und analysieren die gewonnenen Daten, um den Fortschritt zu bewerten. Schon nach wenigen Monaten zeigen sich deutliche Verbesserungen: Die Produktionsengpässe werden um 50% reduziert, die Materialkosten sinken um 30%, und die Lieferzeiten verkürzen sich erheblich. Zusätzlich steigt die Mitarbeiterzufriedenheit, da die neuen digitalen Tools die tägliche Arbeit vereinfachen und repetitive Aufgaben automatisieren.

Dieses Beispiel zeigt, wie das X30 Framework als agiles und kontinuierliches Optimierungsmodell fungiert, das es Unternehmen ermöglicht, ihre Effizienz zu steigern und ihre Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Durch die Kombination einer klar strukturierten Vorgehensweise mit einem flexiblen, agilen Ansatz können Unternehmen ihre digitalen Strategien an die sich verändernden Marktbedingungen anpassen und ihre Position als Marktführer sichern.

# X30

CORE



Alles aus einer Hand.  
Verständnis, Technologie und Erlebnis.



**Digitale  
Markenerfahrung**

**Digitale  
Geschäftsprozesse**

Beratung  
Konzeption  
Design  
Entwicklung



# CORE

Handlungsfelder



## MARKETING

Website

Suchmaschinenoptimierung

User Interface Design

Corporate Identity

User Experience Design

Corporate Design

## VERTRIEB

Online-Shop / Online-Aftermarket

Produktkonfigurator

Tarif-/Angebotsrechner

Kunden-/Auftragsverwaltung

Produktberater

KI-Chatbots

## SERVICE

Helpdesk

Buchungsplattform

Instandhaltungsmanagement

Predictive Maintenance / Service

Real-Time-Vorfallmanagement

Außendienstmanagement

## EINKAUF

Lieferantenmanagement

Ausschreibungsmanagement

Ausgabenverwaltung

Kandidatenauswertung

Bestandsmanagement

Beschaffungsplanung

## PRODUKTION

Auftragsverwaltung

Materialverwaltung

Gewerkeverwaltung

Produktionsplanung/-steuerung

Qualitätsmanagement

Produktionsüberwachung

## LOGISTIK

Transportmanagement

Sendungsverfolgung

Routenplanung

Flottenmanagement

Zoll-/Handelsmanagement

Versandmanagement

## PERSONAL

Bewerbungsplattform

Bewerbungsmanagement

Schichtplanung

Personalverwaltung

Leistungsmanagement

Boarding-Tools

## DATEN & KI

Datenbanken / Datenhandling

Schnittstellen

Machine Learning

Gen AI

Analyse / Reporting / Monitoring

Datenschutz

# X30

CORE VALUES





Erkennen und verstehen, wer welche Hebel für  
seinen Erfolg braucht.

# CORE Values



## MARKETING

Markenerfahrung  
Brand Awareness  
Conversion Rate  
Customer Lifetime Value  
Customer Acquisition Cost  
Net Promoter Score

## VERTRIEB

Umsatzwachstum  
Abschlussquote  
Vertriebszyklusdauer  
Durchschnittlicher Auftragswert  
Lead-to-Opportunity Rate  
Vertriebsproduktivität

## SERVICE

Erstlösungsquote  
Wiederholungsanfragen  
Serviceproduktivität  
Kundenzufriedenheit  
Net Promoter Score  
SLA-Erfüllung

## EINKAUF

Kostensparnis  
Lieferantenpünktlichkeit  
Bestellgenauigkeit  
Beschaffungszeit  
Lagerumschlagshäufigkeit  
Lieferantenqualität

## PRODUKTION

Anlagenauslastung  
Produktionskosten pro Einheit  
Durchlaufzeit  
Maschinenausfallzeit  
Ausschussrate  
Fehlerquote

## LOGISTIK

Lieferpünktlichkeit  
Transportkosten pro Einheit  
Lagerumschlagshäufigkeit  
Durchschnittliche Lieferzeit  
Versandgenauigkeit  
Frachtkostenquote

## PERSONAL

Zeit bis zur Einstellung  
Fluktuationsrate  
Administrationskosten  
Abwesenheitsquote  
Mitarbeitendenzufriedenheit  
Fehlerquote bei Abrechnungen

## DATEN & KI

Datenqualität  
Datenverarbeitungszeit  
Datenverfügbarkeit  
Kosten pro Datenanalyse  
Modellgenauigkeit  
Automatisierungsgrad

# X30

VALUE MINDSET





Eine Technologie verändert wie wir arbeiten.  
Der richtige Einsatz schöpft den Wert.

# VALUE MINDSET

Technology needs business alignment



Technologie



## Ihr individuelles Unternehmensumfeld

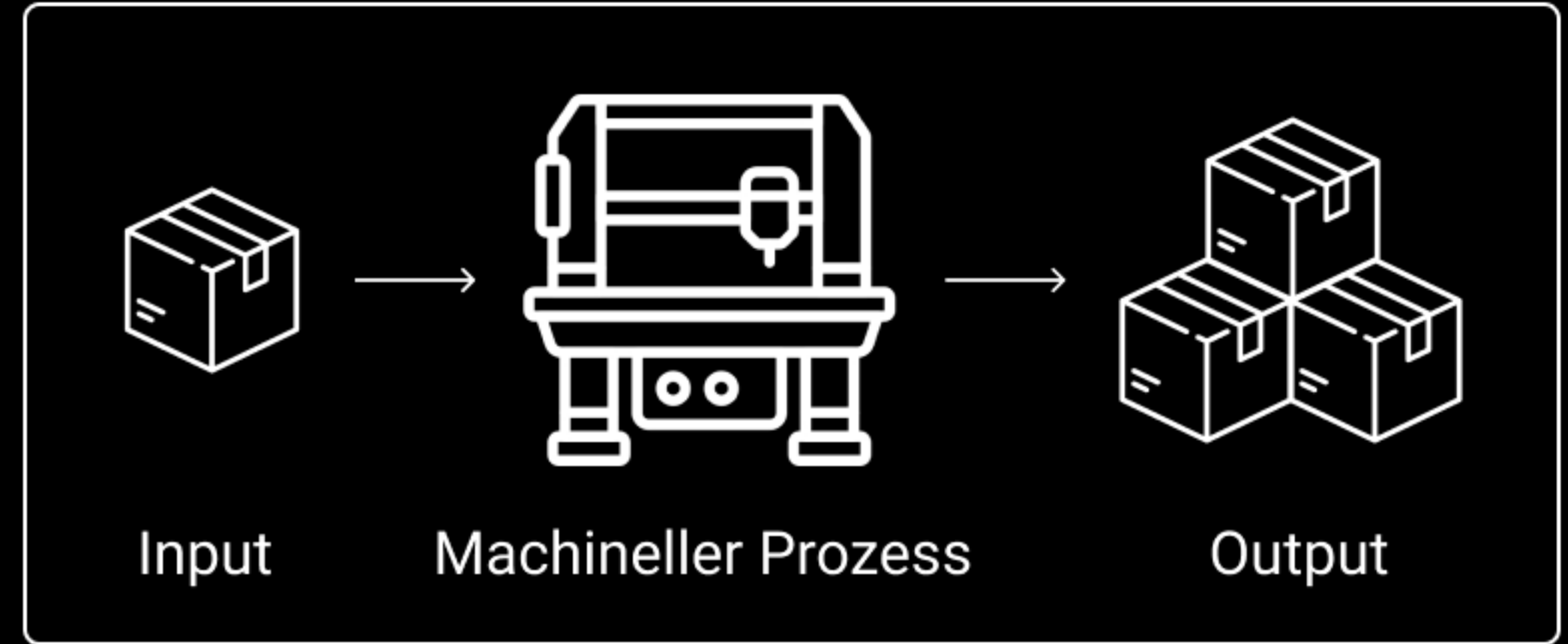
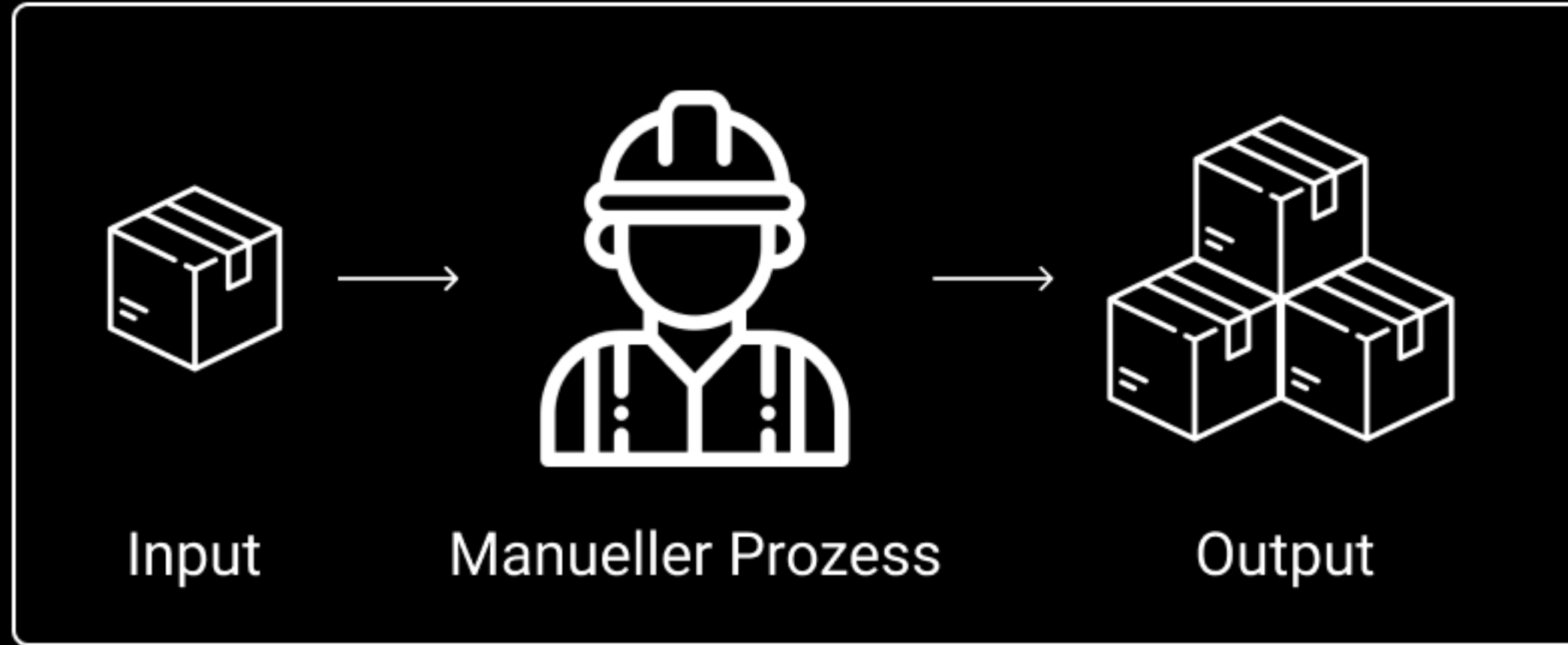
Zeit Kosten Volumen Produkte Prozesse Menschen Komplexität Skalierung Produktivität Effizienz Profitabilität



**Eine Technologie, die nicht in das Unternehmensumfeld passt, verfehlt seine Wirkung.**

# VALUE MINDSET

Technology needs business alignment



# VALUE MINDSET



## Szenario: Fehlender Mehrwert durch unpassende Technologie

Mit der Einführung neuer Technologien stehen Unternehmen oft vor der entscheidenden Frage: Welchen konkreten Mehrwert bringt diese Technologie meinem Unternehmen? Die Antwort darauf ist selten einfach, denn nicht jede Technologie, die innovativ erscheint, führt automatisch zu den gewünschten Vorteilen. Tatsächlich verändert sie zwar oft kurzfristig die Art und Weise, wie wir arbeiten, doch die entscheidendere Frage lautet: Bringt diese Veränderung langfristig tatsächlich Mehrwert, und ist sie die richtige Lösung für mein Unternehmen?

Stellen Sie sich folgendes Szenario vor: Sie haben eine beträchtliche Summe investiert, um eine neue Maschine oder ein hochmodernes Automatisierungssystem in Ihrem Unternehmen zu implementieren. Die Technologie stammt vielleicht aus einem modularen Baukastensystem und verspricht vollautomatisierte Abläufe. Zunächst sind die Ergebnisse vielversprechend: Die manuellen Aufgaben Ihrer Mitarbeiter werden reduziert, die Arbeit scheint leichter und die Produktivität steigt – zumindest auf den ersten Blick. Sie stellen jedoch bald fest, dass sich personelle Überkapazitäten ansammeln, da die Maschine weniger Personal benötigt. Einige Wochen nach der Inbetriebnahme zeigt sich jedoch ein anderes Bild: Die erwarteten Effizienzsteigerungen bleiben aus, und die Kennzahlen, die Sie regelmäßig überprüfen, entsprechen nicht den Prognosen. Das System arbeitet langsamer als versprochen und ist anfällig für häufige Fehler und Ausfälle. Noch gravierender ist, dass durch die hohe Zeitaufwändigkeit beim Bestücken der Maschine frühere Prozesse verzögert werden und sich Engpässe in der Produktion bilden. Ihrer Verzweiflung wenden Sie sich an den Hersteller, um den Grund für die unerwarteten Probleme zu erfahren. Dort wird Ihnen erklärt, dass für die Verarbeitung Ihrer speziellen Produktionsmaterialien eine maßgeschneiderte Anlage erforderlich wäre, da das eingesetzte Material nicht optimal von der vorhandenen Maschine verarbeitet werden kann. Diese Inkompatibilität führt zu den wiederkehrenden Fehlfunktionen und Produktionsausfällen. Um das Problem bei der Bestückung zu beheben, wäre zudem eine zusätzliche Bestückungsautomatisierung nötig – was erneut eine erhebliche Investition bedeuten würde. Ein solches Szenario klingt für viele in der modernen Fertigungsindustrie unwahrscheinlich. Im Maschinenbau werden sämtliche Parameter und Rahmenbedingungen im Vorfeld genauestens geprüft, um solche Probleme zu vermeiden. In der Softwareentwicklung und -implementierung sollte dies ebenso der Fall sein. Und doch kommt es immer noch häufig vor, dass Unternehmen Softwarelösungen einführen, die nicht optimal auf ihre spezifischen Geschäftsprozesse abgestimmt sind. Dies führt dazu, dass die Technologie ihre potenziellen Vorteile nicht vollständig entfaltet und sogar negative Auswirkungen auf die operativen Abläufe haben kann.

Hier setzt unser **Value Mindset** an. Unser Ansatz verhindert genau diese Fehlentscheidungen, indem wir sicherstellen, dass neue Technologien nicht nur als isolierte Werkzeuge betrachtet werden, sondern als integraler Bestandteil Ihres individuellen Unternehmensumfelds. Bevor wir eine Software oder eine automatisierte Lösung implementieren, analysieren wir Ihre Prozesse, Strukturen und spezifischen Anforderungen im Detail. Wir fragen nicht nur, ob die Technologie innovativ ist, sondern ob sie für Ihr Unternehmen die richtige Wahl ist. Unsere Erfahrung zeigt, dass der wahre Wert einer Technologie nur dann zur Geltung kommt, wenn sie auf die einzigartigen Bedürfnisse eines Unternehmens zugeschnitten ist. Es reicht nicht, modernste Systeme einzuführen – sie müssen in der Lage sein, bestehende Prozesse zu unterstützen, zu optimieren und reibungslos mit anderen Systemen zu interagieren. Auf den nächsten Seiten zeigen wir Ihnen, wie unser Value Mindset Ihnen hilft, solche Fehlentwicklungen zu vermeiden und sicherzustellen, dass jede technologische Investition den maximalen Mehrwert für Ihr Unternehmen bringt.



# VALUE MINDSET

Business & Technology Alignment. 360° Enablement.



Technologie



## Ihr individuelles Unternehmensumfeld

Produkte

Skalierung

Volumen

Prozesse

Zeit

Kosten

Technologie

Menschen

Komplexität

Effizienz

Produktivität

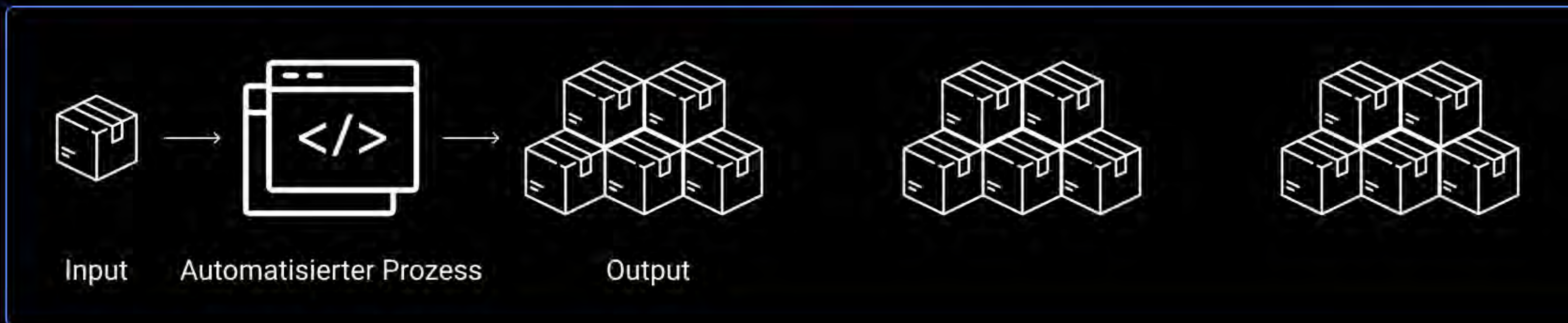
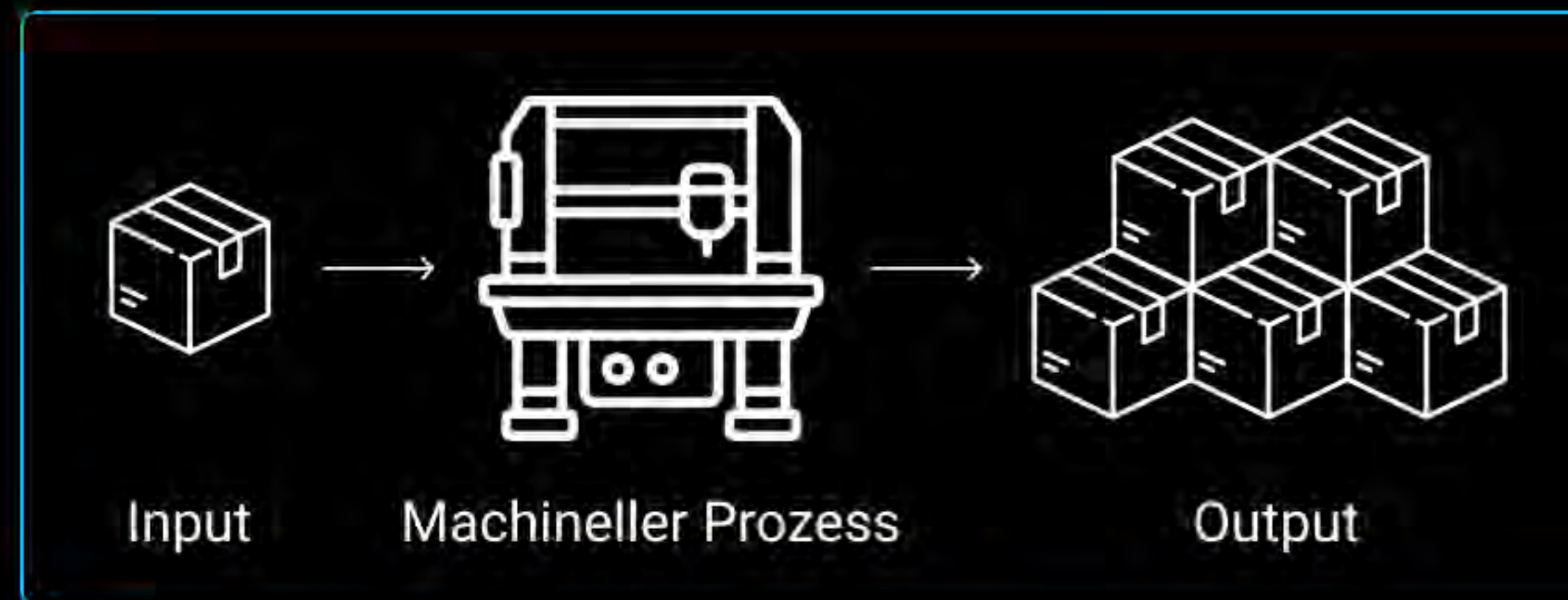
Profitabilität



**Eine Technologie, die sich an das Unternehmensumfeld anpasst,  
entfaltet über mehrere Ebenen seine Wirkung.**

# VALUE MINDSET

Business & Technology Alignment. 360° Enablement.





# VALUE MINDSET

## Szenario: Mehrwert durch Value Mindset



Unser Value Mindset für Software im Unternehmen stellt den Wert, den Technologie in das Unternehmen einbringen soll, in den Mittelpunkt der Entscheidungsprozesse. Es geht nicht nur darum, neue und innovative Tools zu implementieren, sondern die richtige Lösung für die spezifischen Bedürfnisse des Unternehmens zu finden. Technologien, die nicht nahtlos in die bestehende Struktur integriert werden, können schnell zu Frustration, Verzögerungen und hohen Folgekosten führen – wie das Beispiel der fehlgeschlagenen Automatisierung zeigt.

Der Schlüssel zur Vermeidung solcher Situationen liegt darin, den Mehrwert jeder Technologie vor ihrer Einführung klar zu definieren. Das Value Mindset erfordert, dass jede Softwarelösung nicht nur ihre Funktion erfüllt, sondern auch strategisch in die langfristigen Unternehmensziele eingebettet ist. Technologien müssen auf die individuellen Anforderungen eines Unternehmens abgestimmt werden, damit sie in der Praxis zu echten Effizienzsteigerungen führen und die Produktivität nachhaltig erhöhen können.

Das bedeutet: Bevor eine Technologie implementiert wird, muss gründlich geprüft werden, wie sie in die bestehenden Prozesse integriert werden kann und ob sie tatsächlich zu den angestrebten Verbesserungen beiträgt. Diese proaktive Vorgehensweise verhindert, dass Unternehmen teure Fehlentscheidungen treffen und auf lange Sicht mehr investieren müssen, um Probleme zu beheben, die durch unpassende Technologie verursacht wurden.

Mit unserem Value Mindset werden technologische Investitionen als strategische Entscheidungen verstanden, die nicht nur kurzfristige Effekte erzielen sollen, sondern langfristig den größtmöglichen Nutzen bringen. Die Technologie wird nicht als isoliertes Werkzeug betrachtet, sondern als integraler Bestandteil des Unternehmens. Durch die umfassende Analyse und die sorgfältige Planung stellen wir sicher, dass jede technologische Lösung den erwarteten Mehrwert liefert und sich nachhaltig positiv auf das Unternehmen auswirkt.

Letztlich geht es darum, sicherzustellen, dass Technologie für den Menschen und das Unternehmen arbeitet – nicht umgekehrt. Das Value Mindset gibt Unternehmen die Sicherheit, dass jede technologische Investition den Erfolg langfristig stärkt, indem sie echte, messbare Werte schafft.

# VALUE MINDSET

Menschen



## Kunden

Ihre Kunden profitieren von schnelleren Leistungen, die durch nahtlose digitale Prozesse bereitgestellt werden und so das Kundenerlebnis verbessern.



## Mitarbeiter

Digitale Lösungen steigern die Produktivität jedes einzelnen, verbessern die Zusammenarbeit und schaffen eine effiziente und intuitive Arbeitsumgebung.



## Partner

Sie schaffen Transparenz und ermöglichen eine effiziente, nachhaltige Zusammenarbeit entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

# VALUE MINDSET

## Beispiele für Mehrwert im Unternehmen



In der modernen Geschäftswelt ist das richtige Value Mindset nicht nur ein Wettbewerbsvorteil, sondern eine Notwendigkeit. Unternehmen, die digitale Innovationen gezielt einsetzen, schaffen Mehrwerte für alle Stakeholder – von Kunden und Mitarbeitern bis hin zu Bewerbern und Partnern. Die Frage ist nicht mehr, ob man digitale Transformation umsetzt, sondern wie effizient und strategisch man dies tut, um nachhaltigen Erfolg zu sichern.

### **Kunden: Effizienz und Kundenerlebnis im Fokus**

Der Wert für Kunden entsteht durch nahtlose, optimierte digitale Prozesse, die das Kundenerlebnis auf ein neues Niveau heben. Unternehmen, die digitale Lösungen nutzen, schaffen reibungslose Interaktionen an jedem Touchpoint – sei es bei der Bestellung, im Kundenservice oder in der Produktnutzung. Die Geschwindigkeit, Präzision und Personalisierung dieser Prozesse sorgen für zufriedene Kunden, die nicht nur wiederkommen, sondern auch bereit sind, das Unternehmen weiterzuempfehlen. Durch Echtzeit-Datenanalyse und KI-gestützte Systeme können Bedürfnisse der Kunden antizipiert werden, bevor sie explizit geäußert werden. Dies stärkt die Bindung und baut Vertrauen auf.

### **Mitarbeiter: Produktivität durch digitale Unterstützung**

Mitarbeiter profitieren stark von digitalen Lösungen, die Arbeitsabläufe effizienter gestalten und die Zusammenarbeit verbessern. Durch Automatisierung und Tools, die Routineaufgaben übernehmen, können sich Mitarbeiter auf kreative und strategische Aufgaben konzentrieren. Dies erhöht nicht nur die Produktivität, sondern auch die Arbeitszufriedenheit. In einer Welt, in der hybride Arbeitsmodelle und flexible Strukturen zum Alltag gehören, bieten digitale Plattformen den Schlüssel, um Mitarbeiter über verschiedene Standorte hinweg zu vernetzen und gemeinsame Projekte erfolgreich umzusetzen.



# VALUE MINDSET

## Beispiele für Mehrwert im Unternehmen



### **Bewerber: Attraktive Arbeitsumgebung und effiziente Rekrutierung**

Die Rekrutierung von Talenten ist eine der größten Herausforderungen moderner Unternehmen. Durch den Einsatz digitaler Plattformen können Bewerbungsprozesse beschleunigt und transparenter gestaltet werden. Bewerber erwarten heute eine einfache, digitale Interaktion mit dem Unternehmen. Ein schnelles und vertrauensvolles Onboarding ist nicht nur für den Bewerber von Vorteil, sondern auch für das Unternehmen, das so die besten Talente gewinnen und binden kann. Digitale Systeme ermöglichen es, potenzielle Mitarbeiter gezielt anzusprechen und eine nahtlose Erfahrung von der Bewerbung bis zum ersten Arbeitstag zu bieten.

### **Partner: Transparenz und Nachhaltigkeit entlang der Wertschöpfungskette**

Starke Partnerschaften sind das Rückgrat eines erfolgreichen Unternehmens. Durch die Digitalisierung können Geschäftsbeziehungen effizienter gestaltet werden. Transparente Lieferketten, Echtzeit-Tracking und optimierte Kommunikation schaffen Vertrauen und ermöglichen eine reibungslose Zusammenarbeit. Partnerunternehmen profitieren von klaren Prozessen und einer nachhaltigen Wertschöpfungskette, die durch digitale Tools gesteuert wird. So lassen sich Risiken minimieren, Innovationen fördern und langfristige Partnerschaften sichern.

### **Ein nachhaltiger Weg zum Erfolg**

Unternehmen, die das Value Mindset leben, erkennen, dass es nicht nur darum geht, kurzfristige Erfolge zu erzielen. Es geht darum, eine nachhaltige Strategie zu entwickeln, die auf digitalen Lösungen basiert und den Bedürfnissen aller Stakeholder gerecht wird. Die Digitalisierung bietet die Möglichkeit, Effizienz und Flexibilität zu vereinen, Prozesse zu optimieren und gleichzeitig Innovationen zu fördern. Im Kern des Value Mindset steht der Gedanke, dass jede Verbesserung, die ein Unternehmen für seine Stakeholder einführt, langfristig auch dem Unternehmen selbst zugutekommt. Es schafft eine Kultur der Transparenz, des Vertrauens und der kontinuierlichen Optimierung – Eigenschaften, die in einer dynamischen und wettbewerbsorientierten Welt den Unterschied ausmachen.

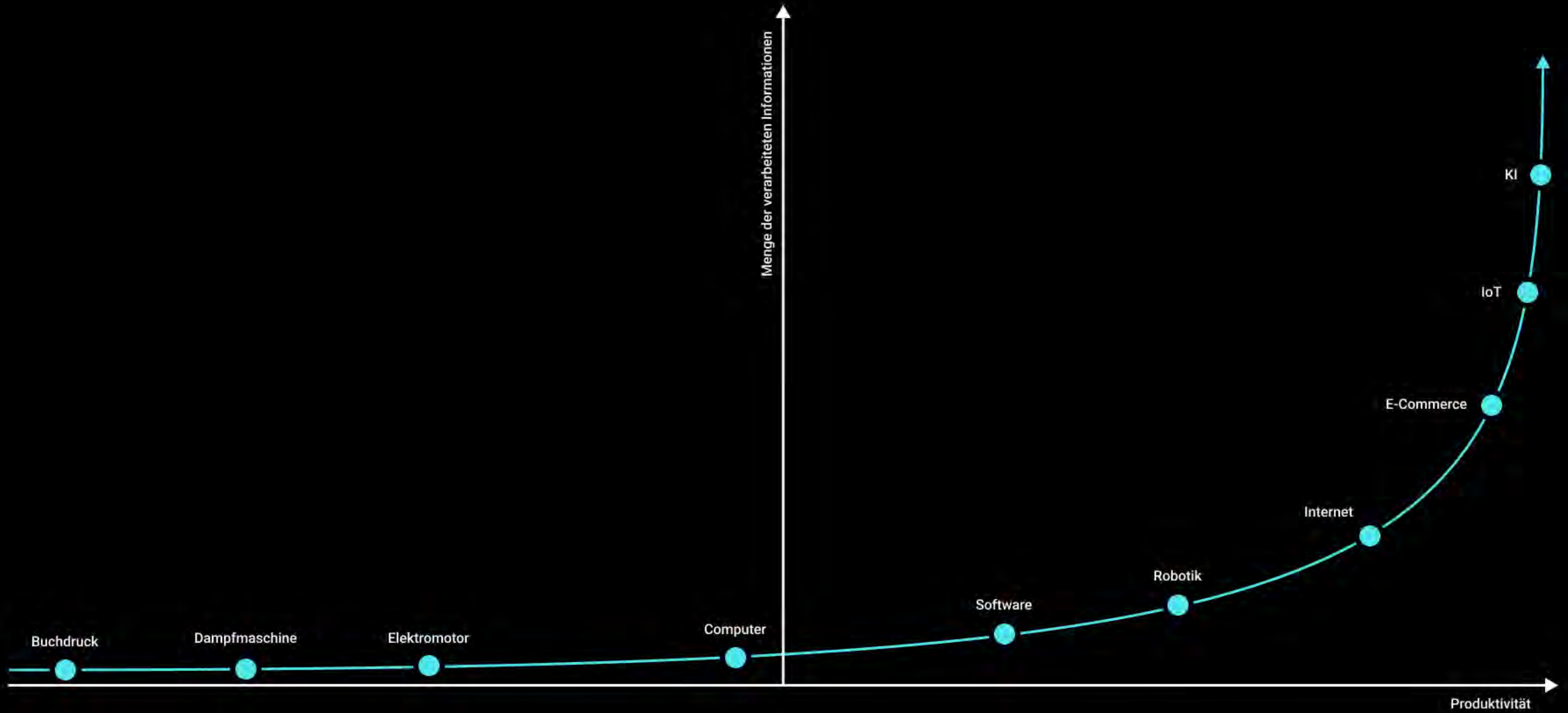
# X30

FAST DATA



Wer in seinem Prozess am schnellsten Daten  
verarbeitet, der gewinnt.

# FAST DATA WINS





# FAST DATA WINS



Der technologische Fortschritt hat in den vergangenen Jahrhunderten zu einer stetigen Steigerung der Informationsverarbeitung und Produktivität geführt. Beginnend mit dem Buchdruck und der industriellen Revolution bis hin zu modernen Technologien wie dem Internet der Dinge (IoT) und der Künstlichen Intelligenz (KI) lässt sich eine klare Linie der Beschleunigung und Optimierung erkennen. Mit der Einführung des Buchdrucks im 15. Jahrhundert wurde ein bedeutender Grundstein für die Verbreitung von Wissen gelegt. Bücher, die zuvor in aufwendiger Handarbeit hergestellt wurden, konnten nun massenweise produziert werden, was zu einer wesentlich breiteren Wissensverbreitung führte. Diese Verfügbarkeit von Wissen war ein entscheidender Faktor für die Bildung und das wirtschaftliche Wachstum der folgenden Jahrhunderte. Die industrielle Revolution brachte einen weiteren entscheidenden Sprung. Die Dampfmaschine war eine technologische Innovation, die die Produktionsprozesse radikal veränderte. Hier stieg die Produktivität erstmals in großem Maße an, obwohl die Menge der verarbeiteten Informationen im Vergleich zu späteren Entwicklungen noch verhältnismäßig gering war. Mit der Elektrifizierung und später der Einführung des Elektromotors wurden Produktionsprozesse weiter automatisiert und beschleunigt.

Mit dem Aufkommen des Computers in der Mitte des 20. Jahrhunderts begann das Zeitalter der digitalen Revolution. Computer ermöglichten es, Daten in großem Umfang zu speichern und zu verarbeiten, was zu einem deutlichen Anstieg der Effizienz in der Wirtschaft führte. Entscheidungen konnten auf Basis von Datenanalysen getroffen werden, und Unternehmen begannen, ihre Geschäftsprozesse zunehmend zu digitalisieren. In den folgenden Jahrzehnten veränderten Software-Entwicklungen die Art und Weise, wie Unternehmen arbeiten. Prozesse wurden nicht nur beschleunigt, sondern auch zunehmend automatisiert. Dies führte zu einer weiteren Steigerung der Produktivität und bereitete den Weg für die digitale Vernetzung. Mit der Verbreitung des Internets und später des E-Commerce wurde die globale Vernetzung auf ein völlig neues Niveau gehoben. Unternehmen konnten weltweit operieren, und die Möglichkeit, in Echtzeit auf Informationen zuzugreifen, revolutionierte viele Geschäftsmodelle. Der Zugang zu riesigen Datenmengen und die Fähigkeit, diese Daten effizient zu nutzen, wurden zu entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Heute, mit dem Internet der Dinge und der Künstlichen Intelligenz, befinden wir uns in einer Phase, in der die Datenmengen stark anwachsen. Vernetzte Geräte erzeugen kontinuierlich Daten, und KI-Systeme sind in der Lage, diese in Sekundenschnelle zu analysieren und nutzbar zu machen. Dies führt zu einer nie dagewesenen Effizienz und bietet Unternehmen die Möglichkeit, Prozesse in Echtzeit zu optimieren. In der heutigen Wirtschaft wird deutlich: Unternehmen, die in der Lage sind, Daten schnell zu verarbeiten und daraus wertvolle Erkenntnisse zu ziehen, haben einen klaren Wettbewerbsvorteil. Der technologische Fortschritt hat uns in ein Zeitalter geführt, in dem die Fähigkeit, Daten effizient zu nutzen, der Schlüssel zu nachhaltigem Erfolg und Wachstum ist.



# X30

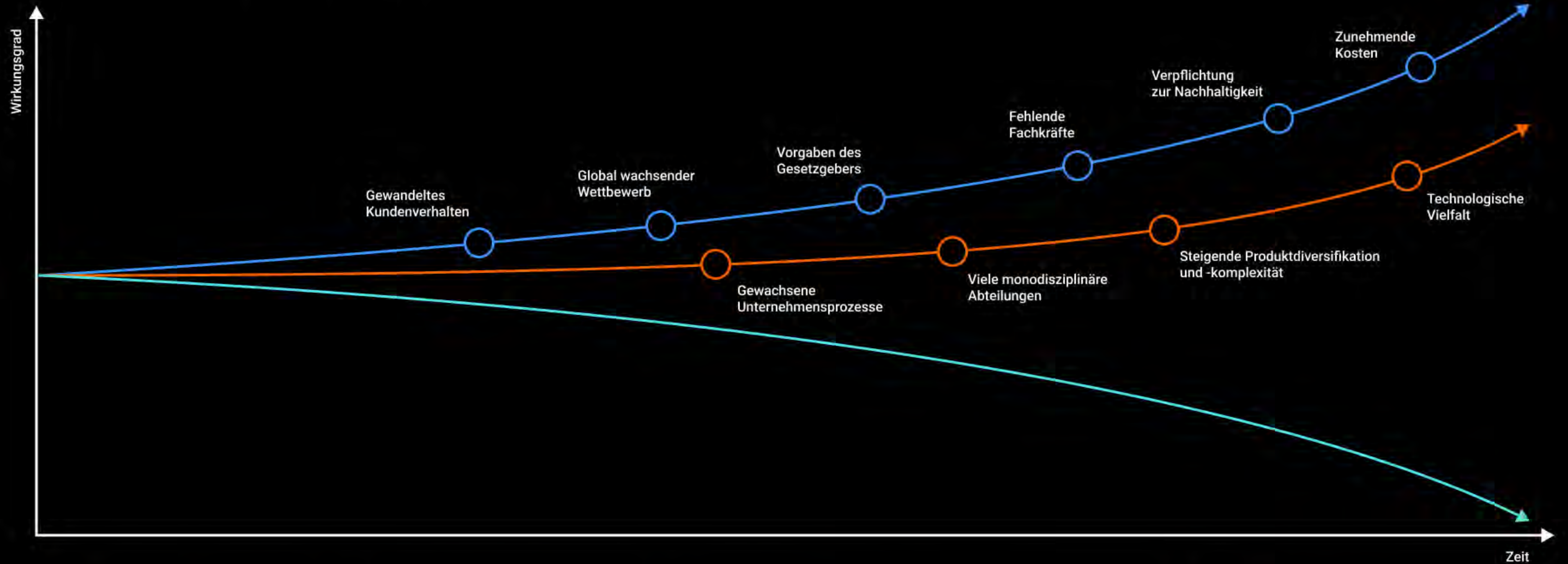
WANDEL



Das Verständnis von Dingen, die wir beeinflussen können, und jene denen wir anpassen müssen.



# DIE WELT IM STETIGEN WANDEL



## Externe Herausforderungen

Die externen Einflussfaktoren liegen außerhalb unserer direkten Kontrolle und führen zu einer Steigerung sowohl des Aufwands als auch der Produktionskosten, die unser Unternehmen aufbringen muss, um die kontinuierliche Herstellung unserer Produkte sicherzustellen.

## Interne Komplexität

Rasches Wachstum, angetrieben durch hohe Marktnachfrage, ein vielfältiges Produktportfolio und spezialisierte monodisziplinäre Abteilungen, steigert die organisatorische Komplexität unseres Unternehmens. Ohne gezielte Gegenmaßnahmen entstehen Prozesse, die nicht nur mehr Zeit beanspruchen, sondern auch die Kosten signifikant erhöhen.

## Produktivität

Äußere Einflussfaktoren und komplexe Prozessabläufe stellen eine erhebliche Herausforderung für die Produktivität dar. Dies führt zu steigenden Produktionskosten und erschwert langfristiges, nachhaltiges Wachstum.



# DER WANDEL UND SEINE HERAUSFORDERUNGEN



## Externe Herausforderungen

### GEWANDELTES KUNDENVERHALTEN

Neue Technologien und der gesellschaftliche Wandel verändern das Kundenverhalten und somit die Anforderungen an Unternehmen.

### WACHSENDER WETTBEWERB

Unternehmen mit günstigeren Produktionsbedingungen und vorangetriebener Digitalisierung sorgen für einen stärkeren Wettbewerb.

### VORGABEN DES GESETZGEBERS

Zunehmende Vorgaben aus unterschiedlichen Richtungen lassen bürokratische Herausforderungen wachsen.

### FEHLENDE FACHKRÄFTE

Der gesellschaftliche Wandel führt zu fehlenden Fachkräften und steigert den Aufwand Personal zu akquirieren und zu halten.

### VERPFLICHTUNG ZUR NACHHALTIGKEIT

Eigenverantwortung und Regularien zum Schutz der Umwelt, zwingen Unternehmen, Lieferketten und Prozesse anzupassen.

### ZUNEHMENDE KOSTEN

Steigende Kosten für Dienstleistungen, Rohstoffe und Energie spiegeln sich in der Bilanz eines Unternehmens unweigerlich wieder.

## Interne Komplexität

### GEWACHSENE UNTERNEHMENSPROZESSE

Bei wachstumsorientierten Unternehmen, werden im Laufe der Zeit die Prozesse größer und unübersichtlicher.

### PRODUKTDIVERSIFIKATION UND -KOMPLEXITÄT

Mit jedem neuen Geschäftsmodell und Produkt, wächst die Komplexität in allen Bereichen eines Unternehmens und steigert somit auch die Kosten.

### VIELE MONODISZIPLINÄRE ABTEILUNGEN

Die Kommunikation zwischen großen monodisziplinären Abteilungen und deren Steuerung erfordert erhöhten Aufwand.

### TECHNOLOGISCHE VIELFALT

Maschinen oder Software, die nicht ideal auf die internen Prozesse abgestimmt sind, sorgen für Mehraufwand.

### TECHNISCHE UND STRUKTURELLE SILOS

Silos führen in Unternehmen dazu, dass interdisziplinäre Prozesse nicht reibungslos verlaufen und senken die Effizienz bei der Arbeit.



# DIE WELT IM STETIGEN WANDEL



Unternehmen stehen heute vor tiefgreifenden Veränderungen, die von vielschichtigen Herausforderungen geprägt sind. Ein zentraler Treiber dieser Entwicklung ist das veränderte Kundenverhalten. Technologischer Fortschritt und gesellschaftliche Wandlungsprozesse haben dazu geführt, dass Kunden zunehmend maßgeschneiderte Produkte und Dienstleistungen erwarten. Sie fordern schnelle, flexible Lösungen, die genau auf ihre individuellen Bedürfnisse abgestimmt sind. Diese Entwicklung zwingt Unternehmen dazu, agiler und stärker kundenorientiert zu arbeiten, während traditionelle Geschäftsmodelle an Relevanz verlieren. Verstärkt wird dieser Anpassungsdruck durch einen wachsenden Wettbewerb. Neue Marktteilnehmer, die dank Digitalisierung und effizienter Produktionsmethoden schneller und kostengünstiger agieren, setzen etablierte Unternehmen unter Zugzwang. Innovationskraft allein reicht nicht mehr aus; es bedarf effizienterer Prozesse, um in diesem intensiven Wettbewerb bestehen zu können. Darüber hinaus verschärfen strengere gesetzliche Vorgaben die Situation, da sie häufig mit einem erhöhten bürokratischen Aufwand einhergehen. Unternehmen müssen flexibel auf regulatorische Änderungen reagieren und ihre Prozesse kontinuierlich anpassen. Die Forderung nach Nachhaltigkeit ist dabei zu einem weiteren Schlüsselfaktor geworden. Gesellschaftlicher Druck und gesetzliche Regelungen zwingen Unternehmen, ihre Wertschöpfungsketten und Produktionsprozesse umweltfreundlicher zu gestalten. Diese Transformation erfordert nicht nur finanzielle Investitionen, sondern auch eine grundlegende Neuausrichtung vieler Geschäftsbereiche. Parallel dazu kämpfen Unternehmen mit einem Mangel an Fachkräften. Qualifiziertes Personal zu gewinnen und langfristig zu halten, stellt eine immer größere Herausforderung dar, was die Kosten für Personalbeschaffung und Entwicklung in die Höhe treibt und das Management zusätzlich belastet.

Neben den äußeren Faktoren steigt auch die interne Komplexität von Unternehmen kontinuierlich an. Über Jahre gewachsene Unternehmensprozesse werden zunehmend schwerer zu überblicken und zu steuern. Besonders in wachstumsstarken Unternehmen führt jede neue Produktlinie oder Dienstleistung zu mehr organisatorischem Aufwand und höheren Kosten. Die wachsende Produktdiversifikation erhöht die Komplexität und erfordert effizientere Strukturen, um wettbewerbsfähig zu bleiben. Diese internen Herausforderungen werden durch isolierte Abteilungen verstärkt, in denen der interdisziplinäre Austausch oft zu kurz kommt. Diese fehlende Vernetzung führt zu Kommunikationsbarrieren, die die Effizienz hemmen. Ein besonders augenfälliges Problem ist die technologische Vielfalt innerhalb von Unternehmen: Unterschiedliche Softwarelösungen und Maschinen, die nicht optimal aufeinander abgestimmt sind, verursachen unnötige Kosten und bremsen die Prozessoptimierung. Hinzu kommen technische und strukturelle Silos, die den Informationsfluss behindern und interdisziplinäre Projekte erschweren. Um diese Silos aufzubrechen, bedarf es eines aktiven Kulturwandels, der Zusammenarbeit und offene Kommunikation in den Mittelpunkt stellt. Zusammengefasst stehen Unternehmen heute unter einem enormen Druck, sowohl von außen als auch von innen.

# X30

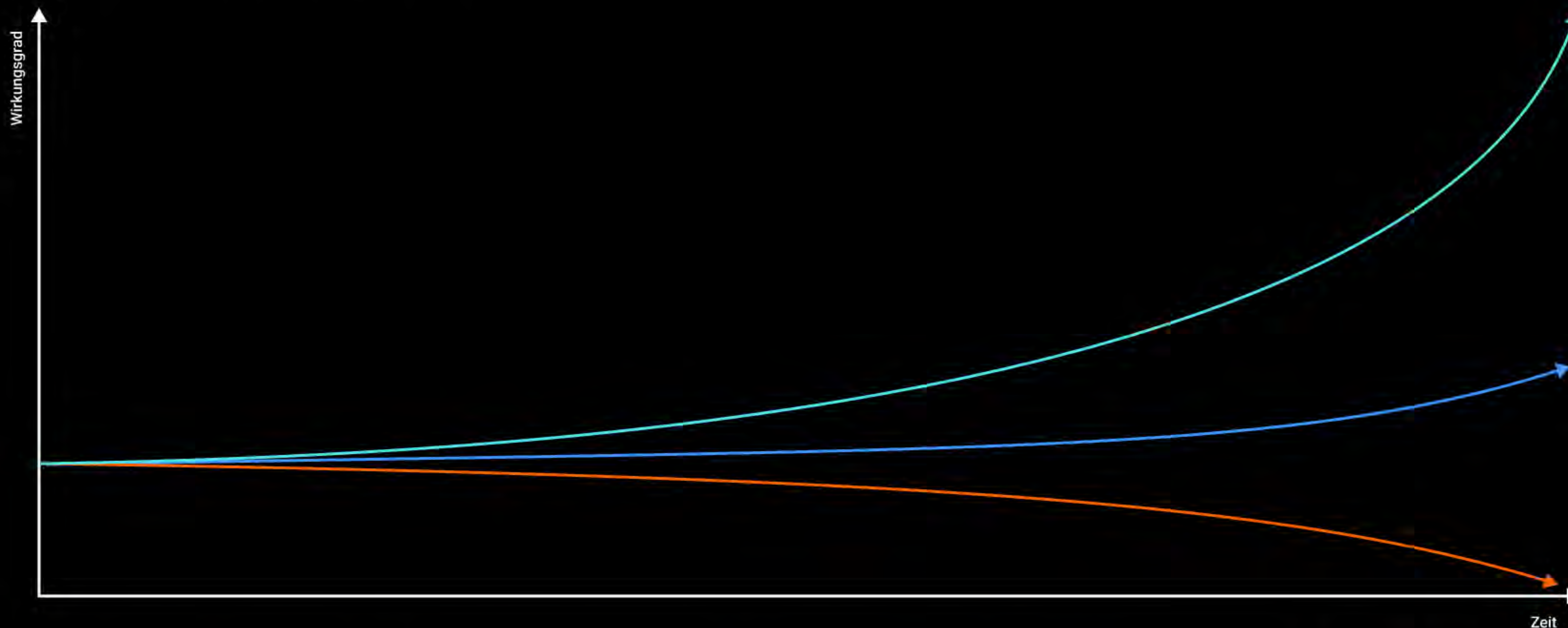
INNOVATION



Unternehmen, die sich behaupten sind geprägt von technologischer Evolution und Innovation.



# MIT ANPASSUNG ZUM ERFOLG



## Externe Herausforderungen

Die Welt und unsere Branche befinden sich in einem ständigen Wandel, beeinflusst durch politische Entwicklungen, gesellschaftliche Veränderungen und das Auftreten neuer, ernstzunehmender Marktteilnehmer.

## Interne Komplexität

Die Digitalisierungsmaßnahmen wirken abteilungsübergreifend auf unsere Prozesse ein. Mit der Implementierung passender Schnittstellen und digitaler Tools lassen sich diese Prozesse nun einfacher und effizienter steuern, was die operative Komplexität spürbar reduziert.

## Produktivität

Durch innovative Weiterentwicklungen unserer Produkte und Prozesse nutzen wir die Digitalisierung gezielt, um Wettbewerbsvorteile zu sichern und effektiver auf die Herausforderungen des Wandels zu reagieren.



# MIT ANPASSUNG ZUM ERFOLG



Unternehmen, die gezielt auf digitale Tools und Technologien setzen, können ihre Prozesse abteilungsübergreifend optimieren, vereinfachen und so die interne Komplexität verringern. Dadurch wird nicht nur die operative Effizienz gesteigert, sondern auch die Fähigkeit, auf veränderte Marktbedingungen schnell zu reagieren, deutlich verbessert. Die Unternehmen, die ihre Innovationskraft und Prozessoptimierung konsequent vorantreiben, sichern sich dadurch einen klaren Wettbewerbsvorteil. Durch die fortlaufende Weiterentwicklung ihrer Produkte und Prozesse, unterstützt durch eine strategische Nutzung der Digitalisierung, stärken sie ihre Position und Profitabilität nachhaltig.

Während weniger anpassungsfähige Wettbewerber Schwierigkeiten haben, Schritt zu halten, können solche Unternehmen die Chancen, die der Wandel mit sich bringt, effektiv nutzen. Die wesentliche Erkenntnis lautet: Langfristiger Erfolg erfordert eine proaktive Reaktion auf externe Herausforderungen und eine entschlossene interne Optimierung. Unternehmen, die diese Balance finden, werden nicht nur für die Zukunft gerüstet sein, sondern auch ihre Innovationsfähigkeit stärken und ihre Marktstellung ausbauen. In einer Welt des ständigen Wandels entscheidet die Fähigkeit zur Veränderung über den langfristigen Erfolg.

# X30

## APPROACH



Partnerschaftlich schaffen wir das Fundament  
neue Potentiale und Ihr Wachstum.

# EXAGON APPROACH



## Digitale Lösungen

Wir kreieren und realisieren die neuen, individuellen Digitalisierungstools für Ihr Unternehmen.



## Erfolgreicher machen

Wir verstehen unsere Kunden und erkennen die Hebel, mit denen wir Ihr Business erfolgreicher machen.



## Fundament für Wachstum

Wir legen ein nachhaltiges Fundament für Wachstum und neue Potenziale für ihr Unternehmen.



## Gemeinsame Gestaltung

Sie begleiten den Prozess vom ersten Schritt bis zum fertigen Endprodukt und gestalten die Entwicklung mit.





# EXAGON APPROACH



Der exagon Approach bietet einen klaren und strukturierten Weg, um Unternehmen in ihrer digitalen Transformation zu unterstützen und sie nachhaltig auf Erfolgskurs zu bringen. Unser Ansatz basiert auf vier grundlegenden Prinzipien, die sich gegenseitig verstärken und so das volle Potenzial Ihres Unternehmens entfalten.

Zunächst setzen wir auf digitale Lösungen, die maßgeschneidert und individuell auf Ihre spezifischen Bedürfnisse zugeschnitten sind. Wir wissen, dass Standardlösungen selten ausreichen, um die Herausforderungen der heutigen Geschäftswelt zu meistern. Deshalb entwickeln und implementieren wir innovative Digitalisierungstools, die genau auf Ihre Geschäftsziele abgestimmt sind. Diese Lösungen sind nicht nur technologisch führend, sondern auch praxisorientiert und darauf ausgelegt, echte Mehrwerte zu schaffen. Der nächste Schritt ist die gemeinsame Gestaltung. Wir verstehen, dass die digitale Transformation ein Prozess ist, der von Anfang an eng begleitet werden muss. Deshalb arbeiten wir eng mit Ihnen zusammen – vom ersten Schritt bis hin zum fertigen Endprodukt. Wir sind überzeugt, dass eine partnerschaftliche Zusammenarbeit, in der Ihre Ideen und unser Know-how zusammenkommen, zu den besten Ergebnissen führt. Durch diesen kollaborativen Ansatz stellen wir sicher, dass die entwickelten Lösungen wirklich Ihre spezifischen Anforderungen erfüllen und Ihr Unternehmen optimal voranbringen. Unser drittes Prinzip konzentriert sich darauf, Sie erfolgreicher zu machen. Wir beginnen damit, Ihre geschäftlichen Herausforderungen und Chancen genau zu verstehen und die richtigen Hebel zu identifizieren, um Ihr Unternehmen noch erfolgreicher zu machen. Durch eine tiefe Analyse Ihrer Marktbedingungen und Wettbewerbsposition entwickeln wir Strategien und Maßnahmen, die Ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und Ihr Wachstum beschleunigen. Unser Ziel ist es, Ihnen nicht nur kurzfristige Erfolge zu ermöglichen, sondern auch langfristig eine führende Position im Markt zu sichern.

Mit unseren Lösungen legen wir den Grundstein für nachhaltiges Wachstum und eine starke Zukunft. Wir helfen Ihnen, die notwendigen Strukturen und Prozesse aufzubauen, um auch in einem sich ständig verändernden Marktumfeld flexibel und agil zu bleiben. So können Sie nicht nur auf aktuelle Veränderungen reagieren, sondern auch langfristig erfolgreich agieren und neue Marktchancen nutzen. Der exagon Approach bietet Ihnen eine umfassende, durchdachte Strategie zur digitalen Transformation – eine Strategie, die nicht nur Ihre heutigen Herausforderungen adressiert, sondern auch die Grundlage für zukünftiges Wachstum und Erfolg legt. Gemeinsam gestalten wir Ihre digitale Zukunft.

# X30

PARTNER



# IHRE PARTNER FÜR DIGITALISIERUNG



Marco Stangner

Geschäftsführer

---

mstangner@exagon.de  
0178 889 61 62



Nader Mohammadi

Business Development Manager

---

amohammadi@exagon.de  
0151 280 742 94



Transforming companies into digital leaders.

**exagon.de**