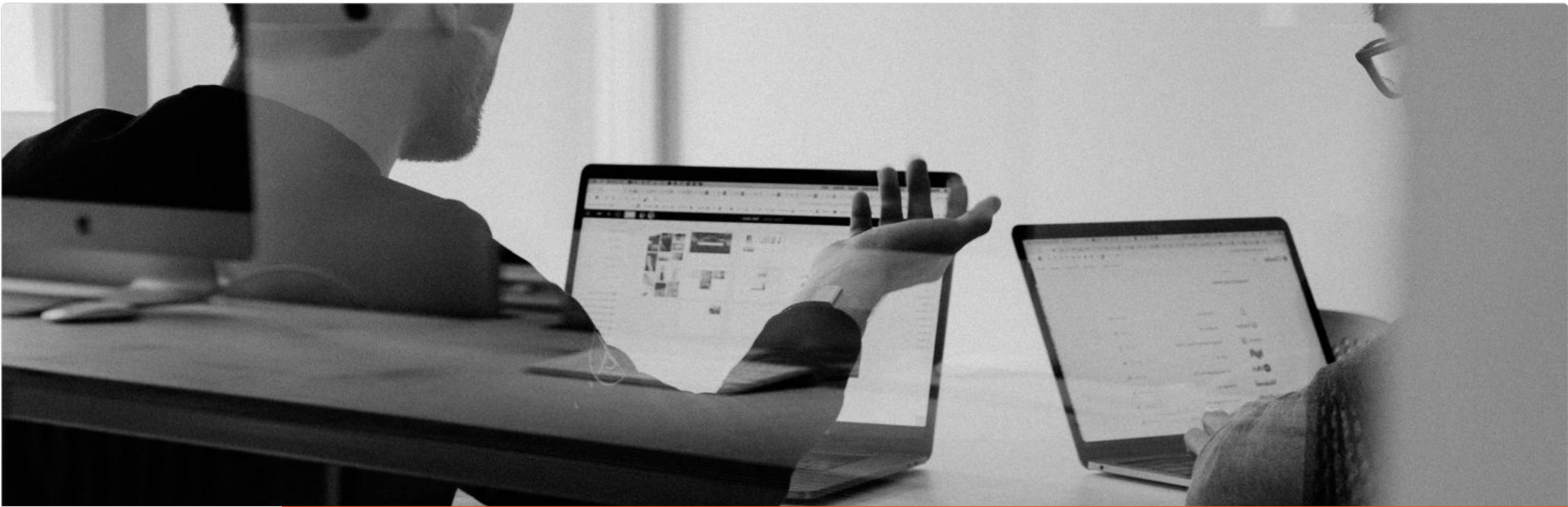


7

Scoping als Startpunkt

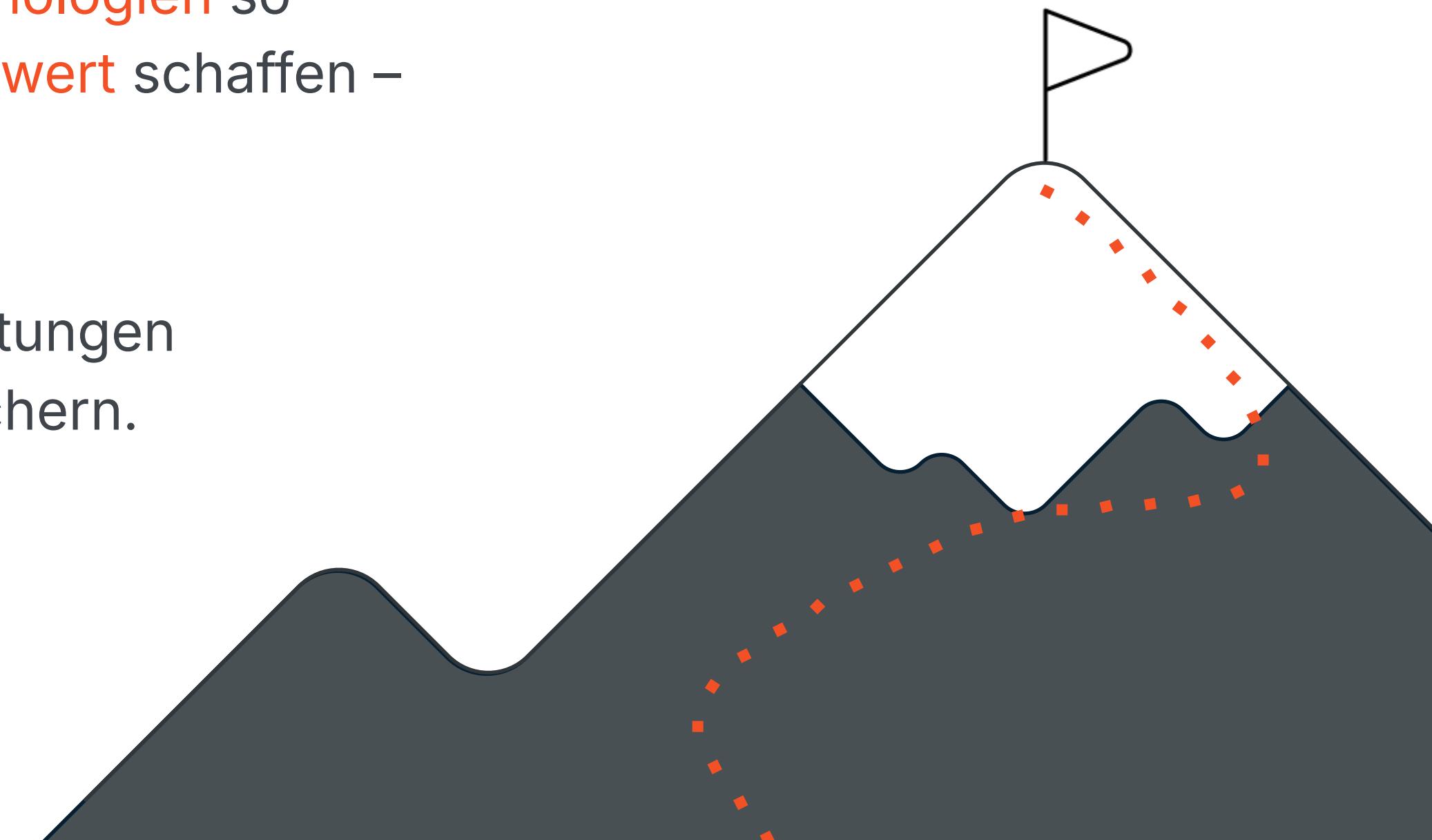
Digitale Exzellenz und Kundennutzen im Fokus



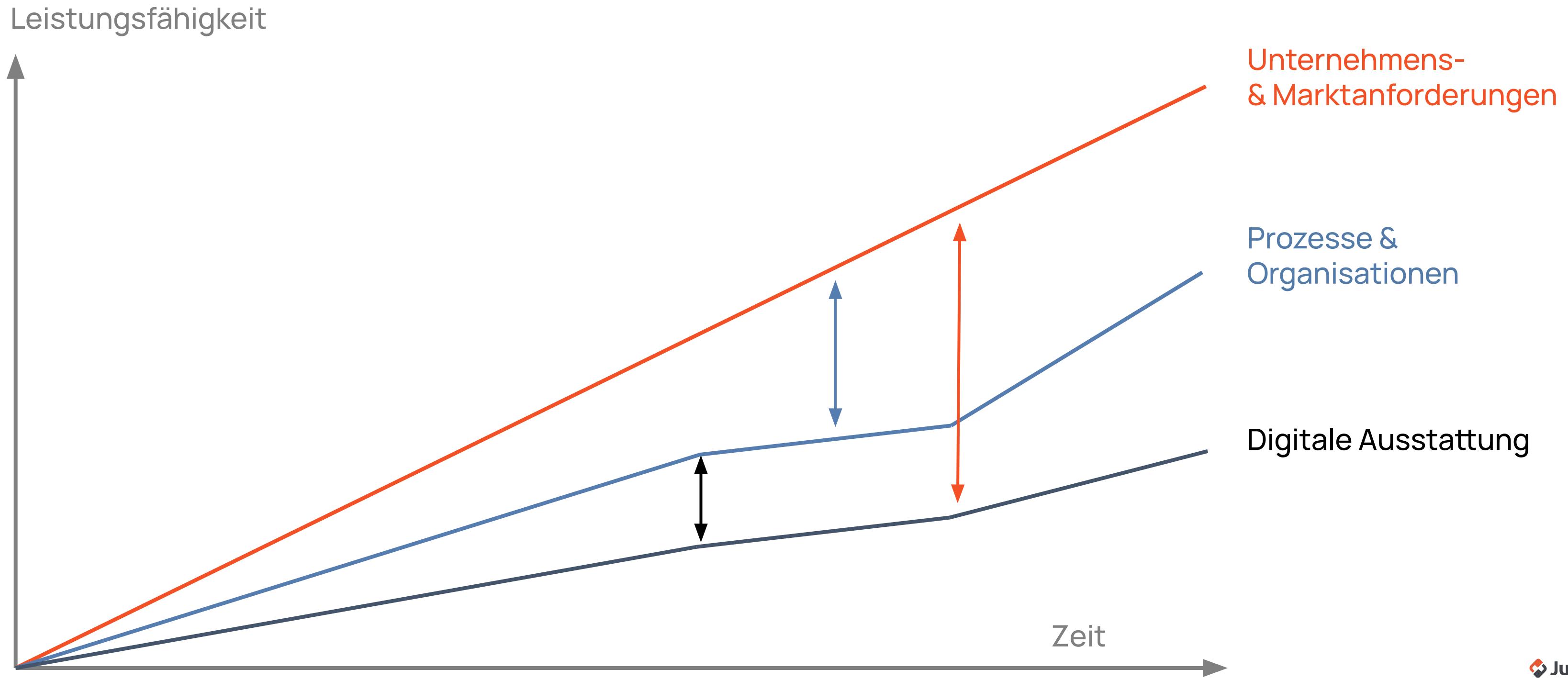
Was ist digitale Exzellenz ?

Digitale Exzellenz bedeutet, digitale Technologien so einzusetzen, dass sie strategischen Mehrwert schaffen – effizient, innovativ und kundenzentriert.

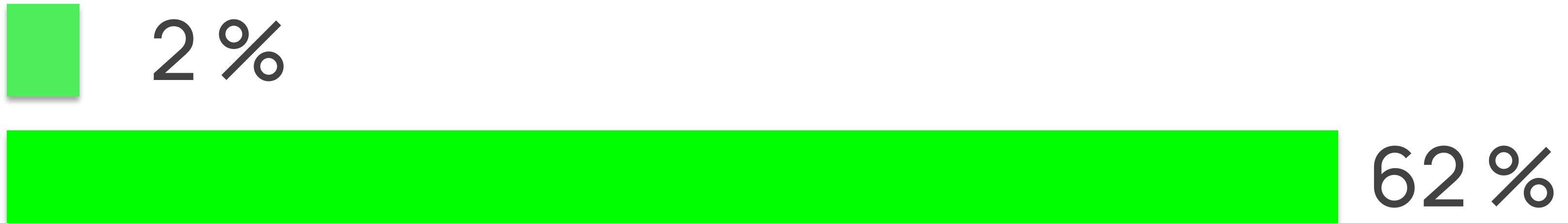
Ziele: Prozesse optimieren, Kundenerwartungen übertreffen und Wettbewerbsfähigkeit sichern.



Individuelle Herausforderungen



Initiativen die erfolgreich sind



Conways law

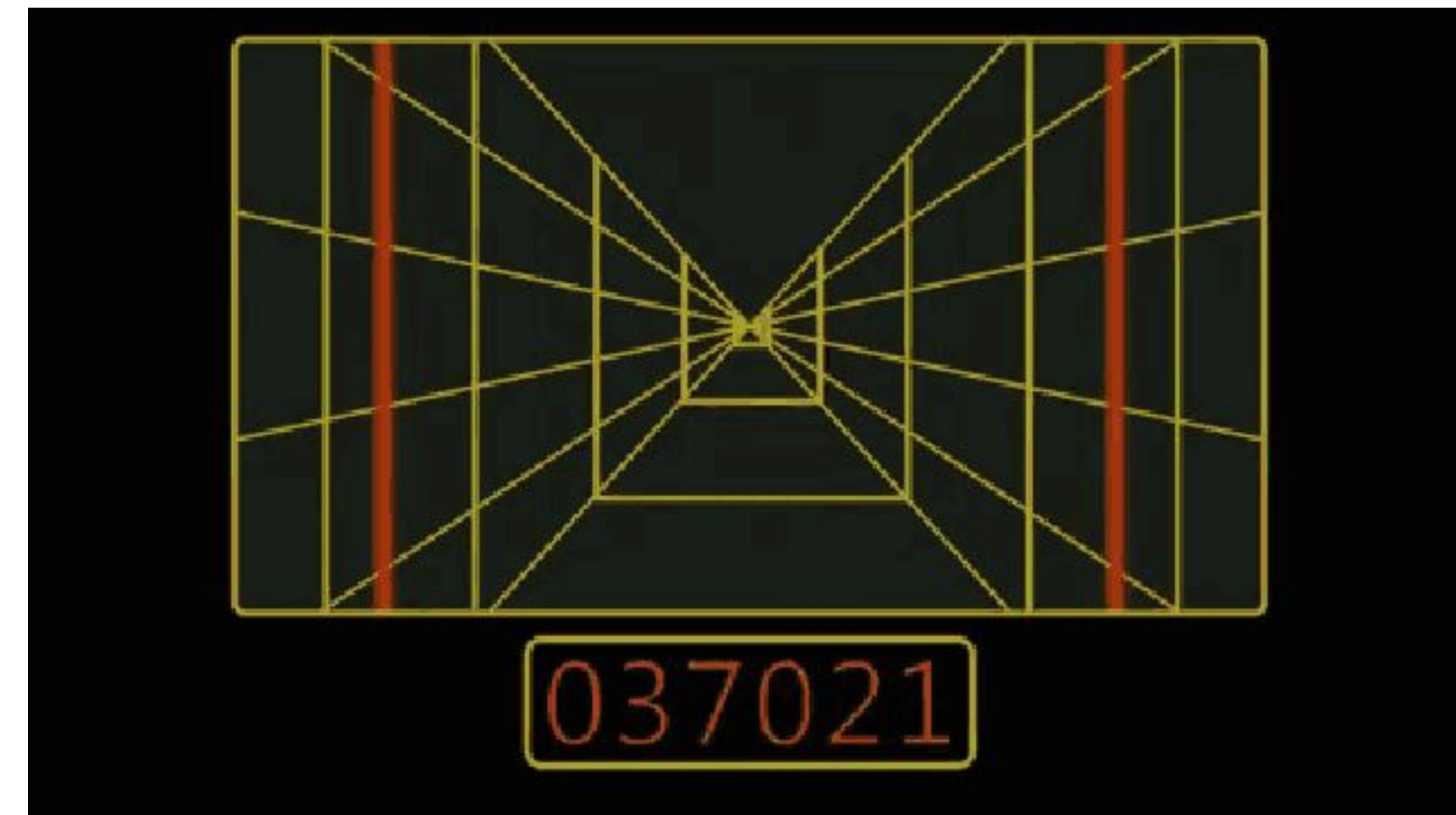
a.k.a. „You will ship your org chart.“

"Jede Organisation, die ein System entwirft, wird ein Design produzieren, dessen Struktur eine Kopie der Kommunikationsstruktur der Organisation ist.“

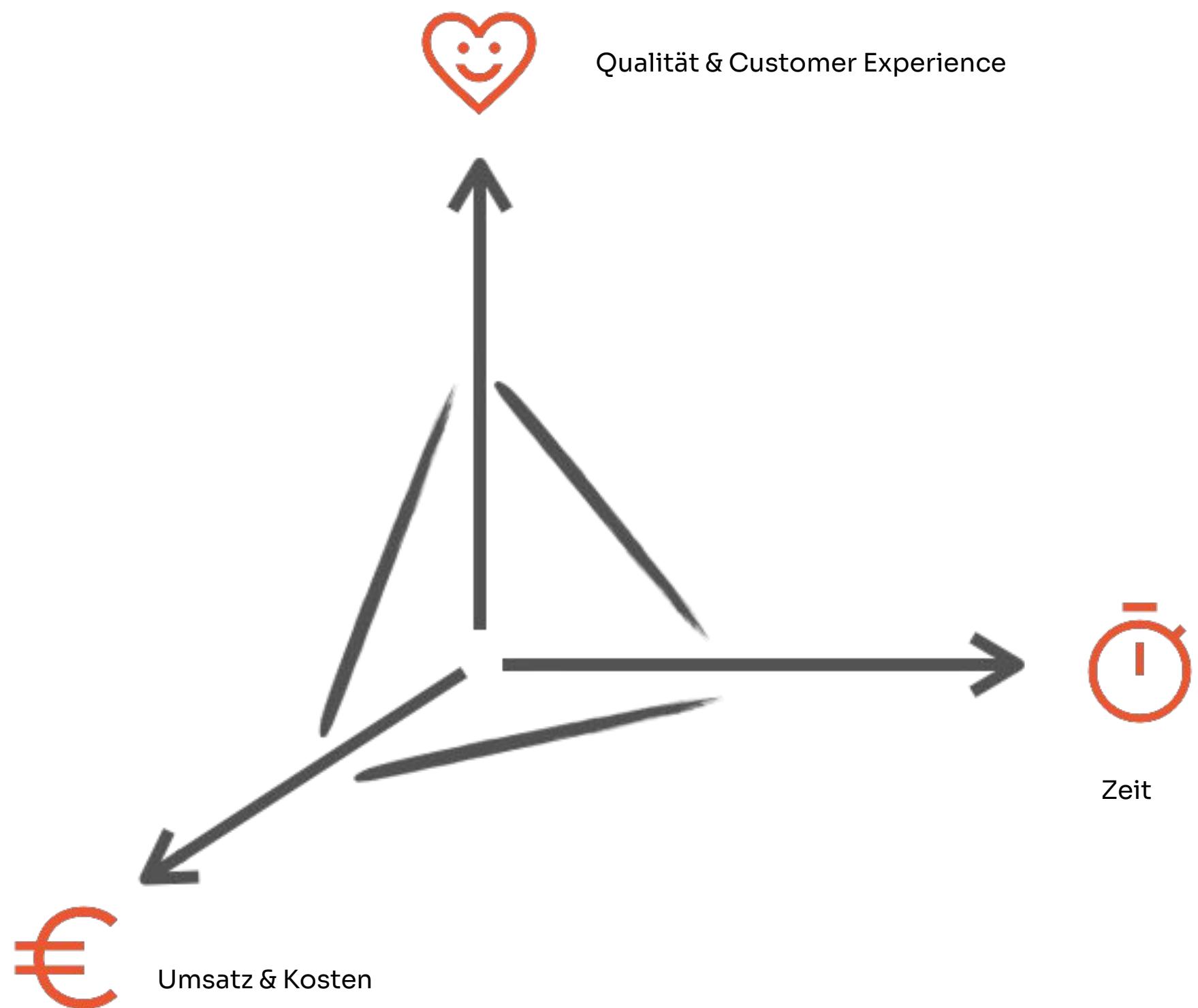
Melvin Conway, 1967

An den richtigen Dingen arbeiten

Ziele müssen lösungsfrei, flexibel und nutzenorientiert formuliert werden. Erfolgskriterien messen den Erfolg unabhängig von der gewählten Lösung und dem Kontext.



Value-Add im Fokus



Ansatz

Aktivität konsequent auf Einsparungen, mehr Umsatz, höhere Qualität, bessere Customer Experience und spürbare Zeiteinsparungen ausrichten.

Scoping Workshops als Erfolgreiche Herangehensweise



Essentiell für erfolgreiche Projekte



Gemeinsames Verständnis

für Vision, Ziele und Rahmenbedingungen des Projekts.

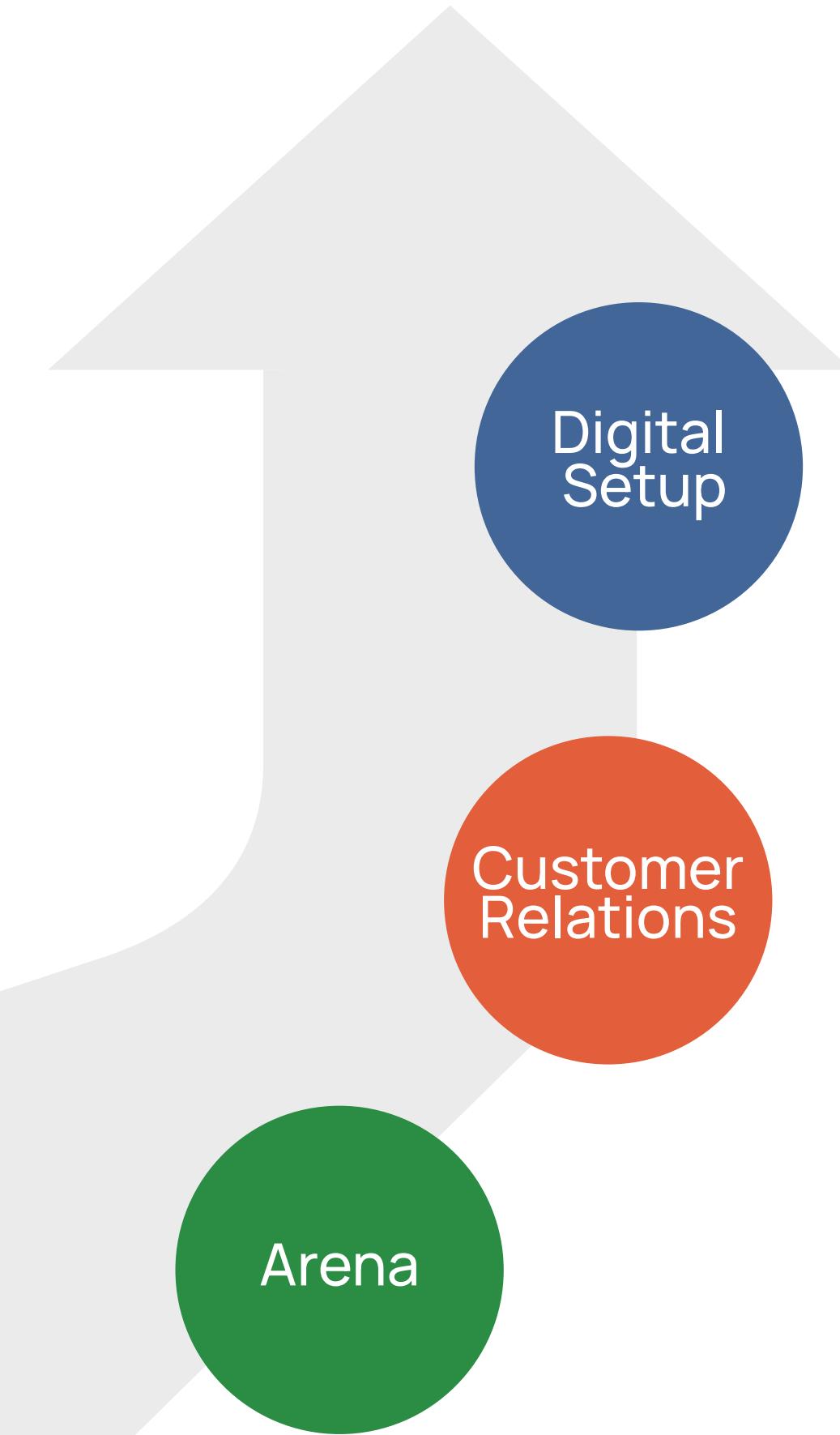


**Harmonisierung der Geschäftsziele mit Nutzerbedürfnissen
und technischer Machbarkeit.**



Scoping als Startpunkt

Im Scoping betrachten wir das Arena-Marktumfeld, die Kundenbeziehungen/Prozesse und das digitale Setup, um hieraus dann eine zielgerichtete digitale Strategie für das Unternehmen abzuleiten.



Scoping für profundes Verständnis

Scoping als Startpunkt schafft ein gemeinsames Verständnis für Vision, Abgrenzung und Prioritäten des Projekts. In einem kompakten, interaktiven Format gleichen wir Unternehmensziele mit Nutzerbedürfnissen und technischer Machbarkeit ab – so schaffen wir Klarheit, bevor Design und Entwicklung starten.

→ **Arena:**

Wir analysieren das Geschäftsumfeld, Erfolgsfaktoren und zentrale Herausforderungen, um klare Projektergebnisse zu definieren.

→ **Kunden, Nutzer & Prozesse**

Gemeinsam visualisieren wir Kernprozesse der Nutzer und identifizieren die wichtigsten Touchpoints, die Erfahrungen von Kunden und Mitarbeitern prägen.

→ **System & Schnittstellen**

Wir erfassen bestehende Systemlandschaften, Abhängigkeiten und Integrationsanforderungen, um ein realistisches, skalierbares Setup zu gestalten.

Ergebnis

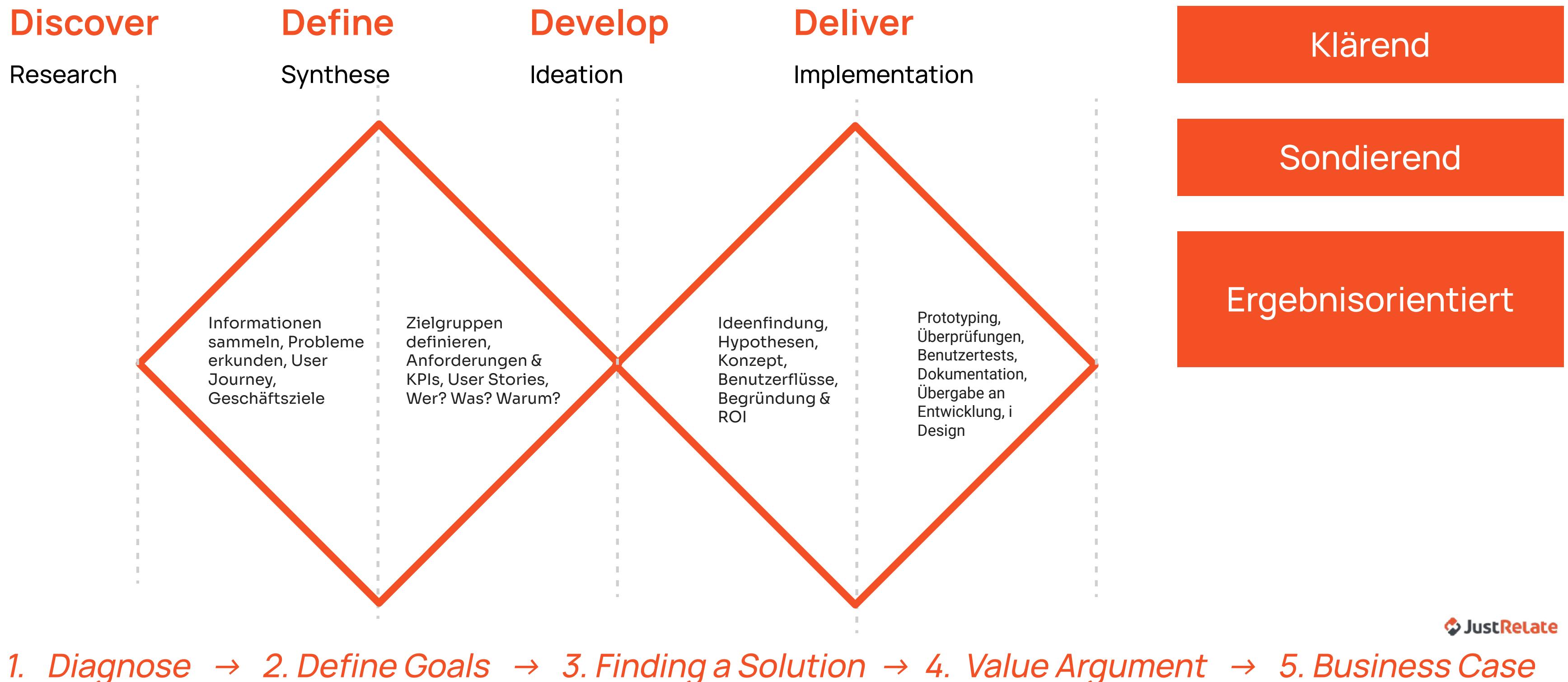
Definierte Erfolgskriterien, Entwurfsarchitektur und Fokus auf Wertschöpfung bilden die Basis für einen erfolgreichen Projektstart.

Der Workshop und sein Kontext

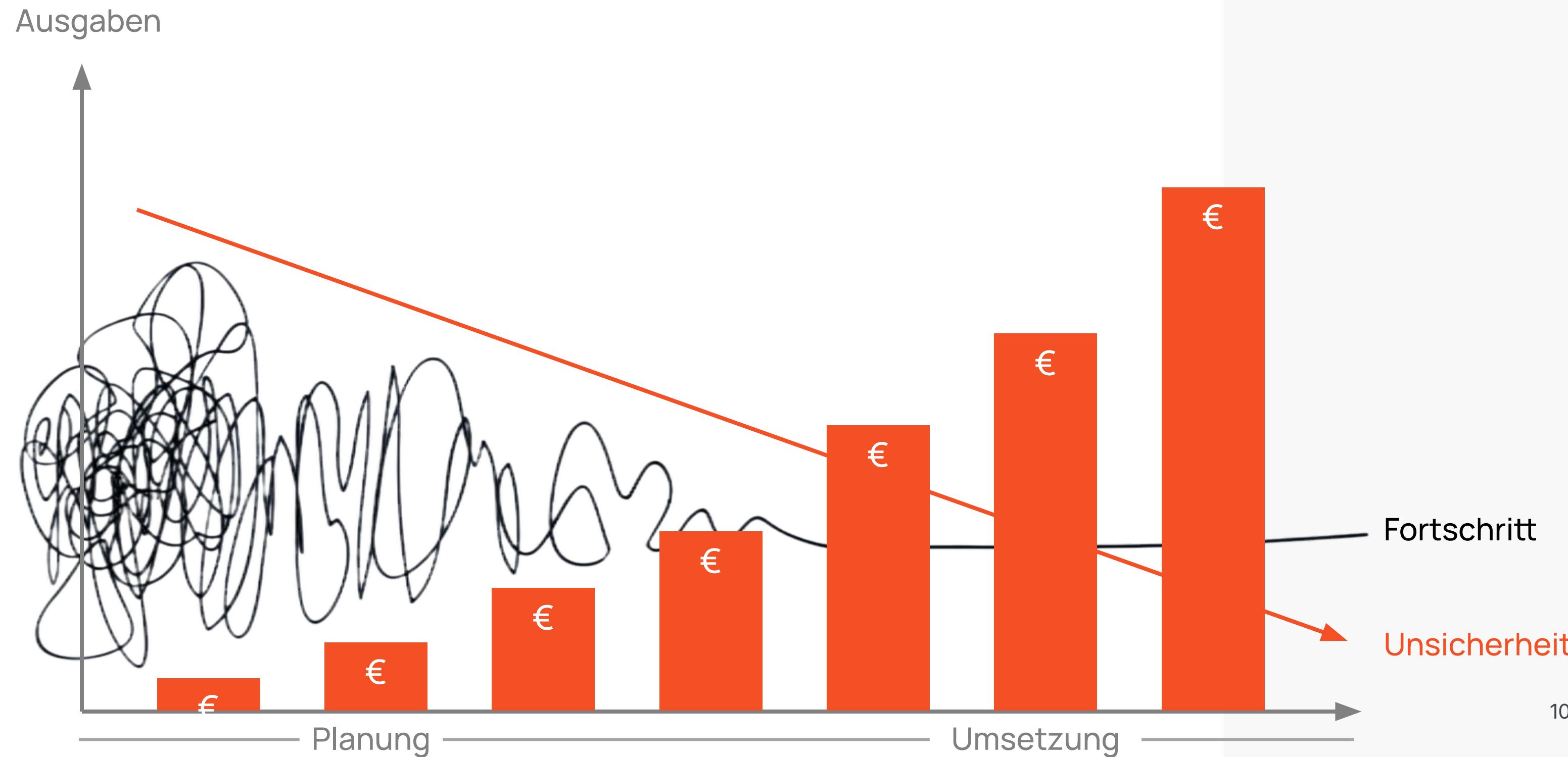
Recherche	Workshop (z.B. 2 Tage)	Ergebnisse & Plan
Prozesskartierung	<u>Value Proposition Canvas</u>	Priorisierung
User Journey	Impact/Effort Matrix	Lösungs-Blaupause
Process Mapping	MoSCoW / ICE Priorisierung	Roadmap
Data Audit	System Mapping	Ggf. Wireframes

Scoping ist ein Quick Win

Bewährte Methodik



Effizienz und Kostenkontrolle

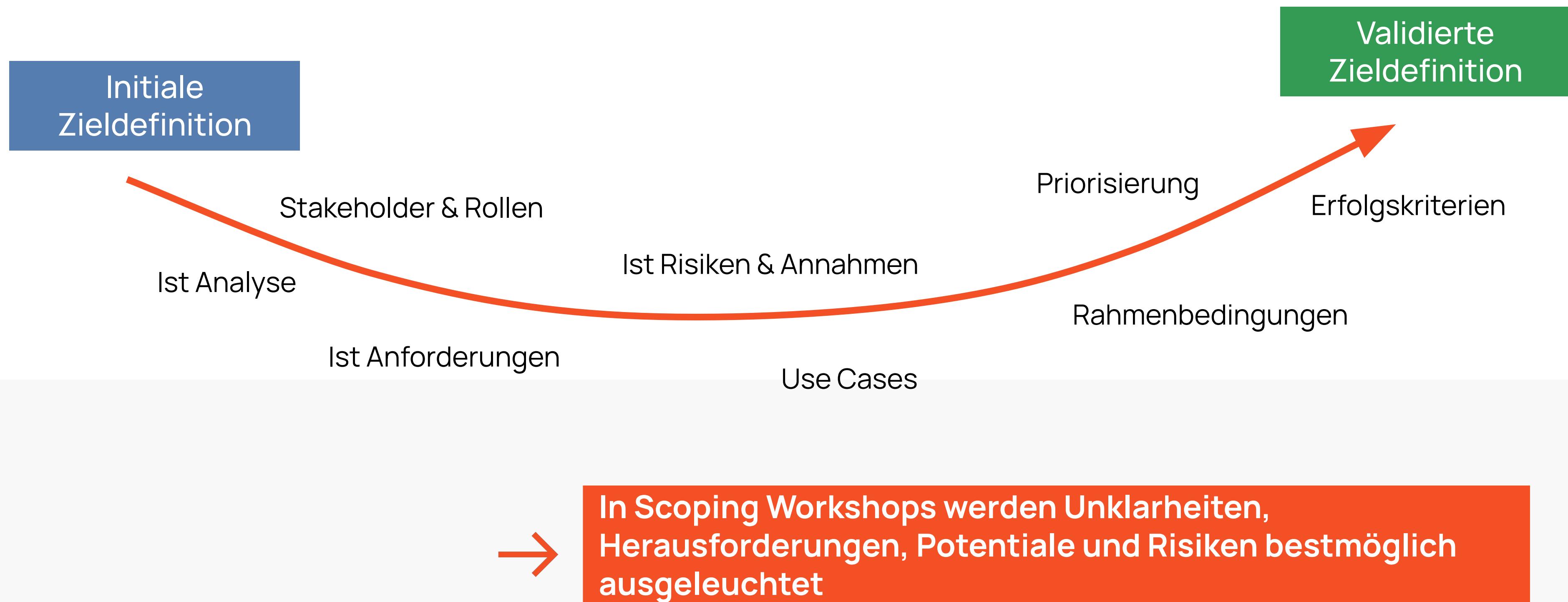


Effizienz und Kostenkontrolle

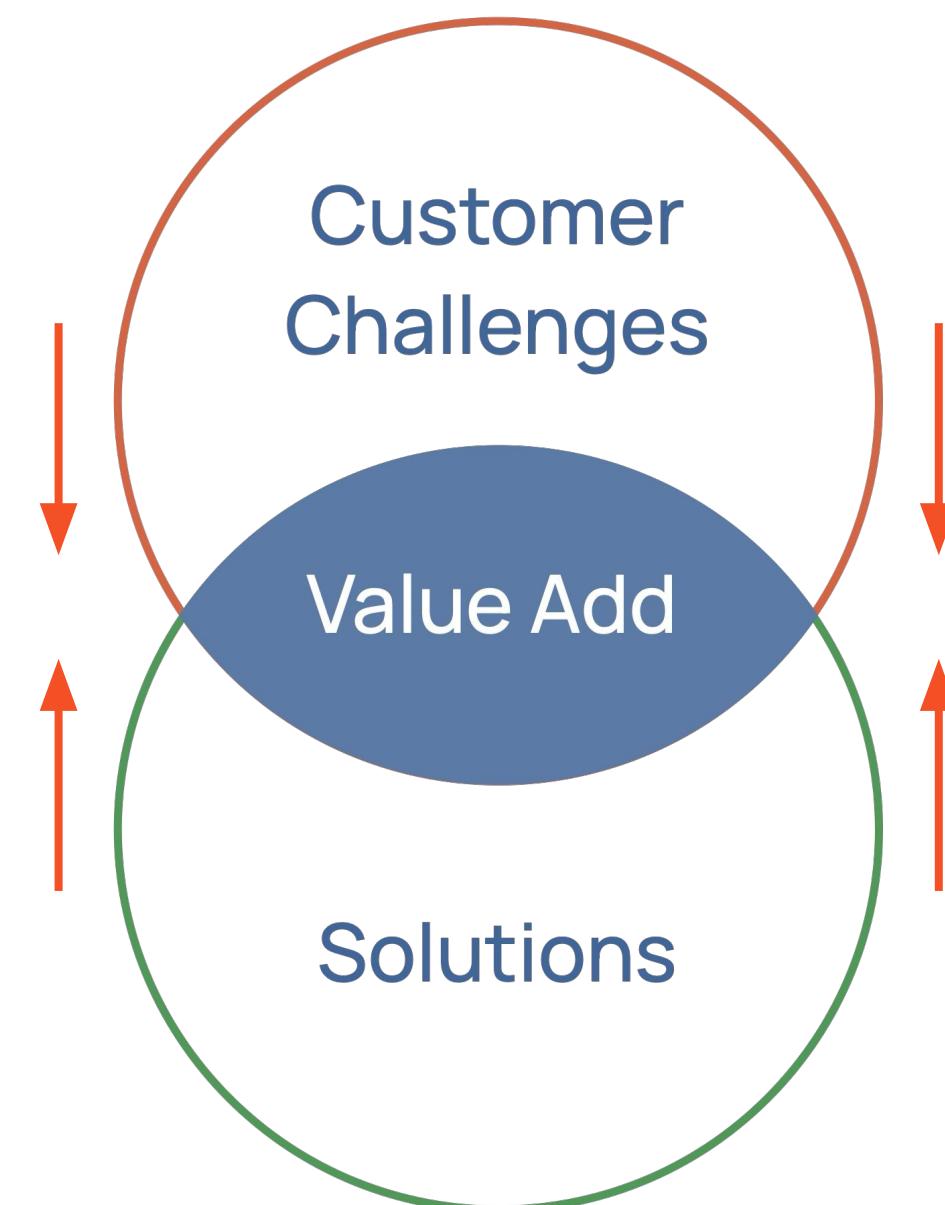
Frühes Scoping und Prototyping reduzieren das finanzielle Risiko drastisch. Durch die Klärung von Anforderungen, Prioritäten und Machbarkeit vor dem Entwicklungsstart treffen Teams klügere Budgetentscheidungen und vermeiden kostspielige Nacharbeiten.

Projektphase	Budget Anteil	Einflussmöglichkeit	Einfluss auf Projektsicherheit
1. Scoping / Anforderungs Analysis	10–15%	~ 70–80%	Schafft die Grundlage und reduziert Planungsrisiken erstmals erheblich.
1.5 Prototyping / Konzept Validierung	5–10%	~ 50–60%	Überprüft Annahmen und verringert verbleibende Unsicherheiten.
2. Implementierung / Entwicklung	50–60%	~ 20%	Geringes Risiko; die Ausführungsqualität wird zum entscheidenden Faktor.
3. Testing / Rollout	10–15%	~10%	Planning risk largely eliminated.
4. Operation / Wartung	10–15%	< 5%	Risiko minimal und stabil.

Vielfältige Mehrwerte



Ziel: Maximaler Value Add



Merke!

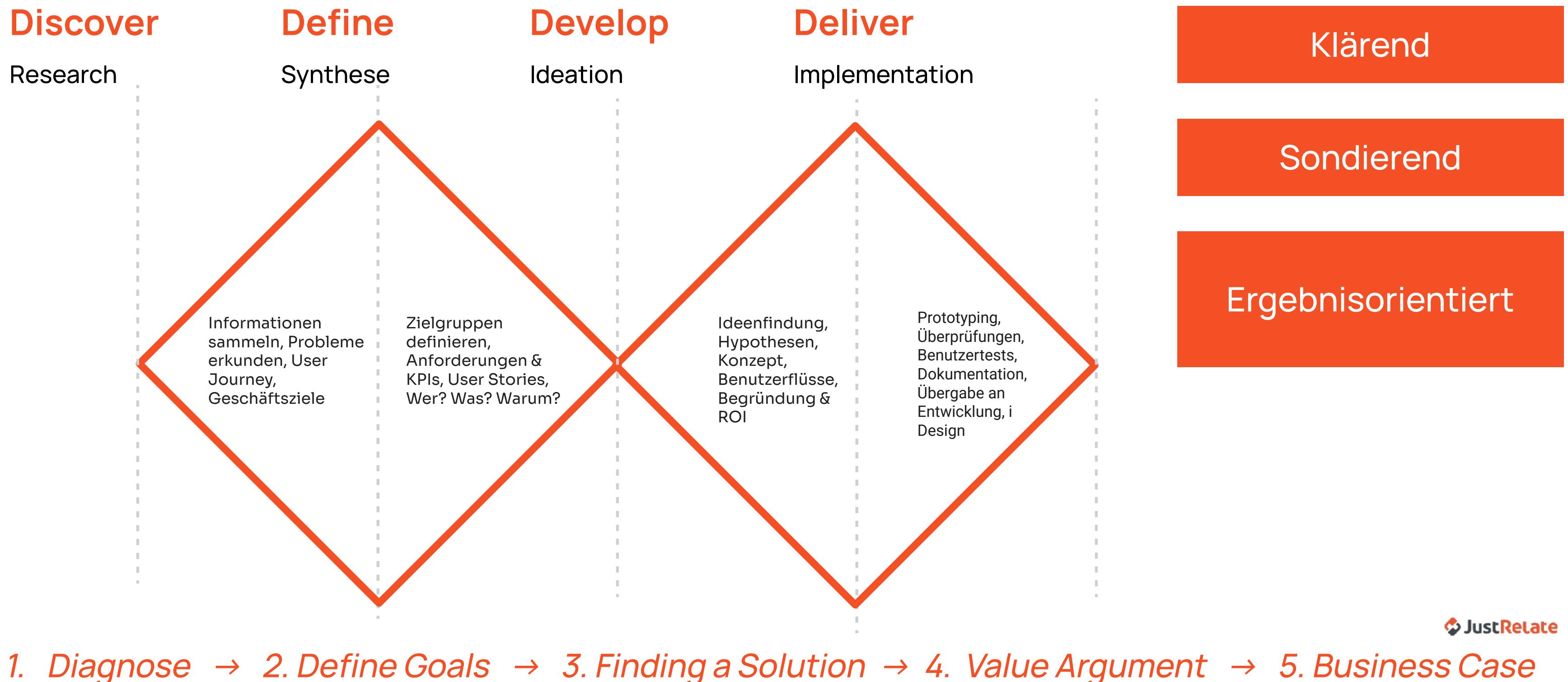
Echter digitaler Mehrwert entsteht nicht durch Lösungen von der Stange, sondern durch passgenaue Antworten auf die Herausforderungen der Nutzer – dort liegt die wahre Wertschöpfung.



Trittteste, agile Arbeitsweise



Bewährte Methodik

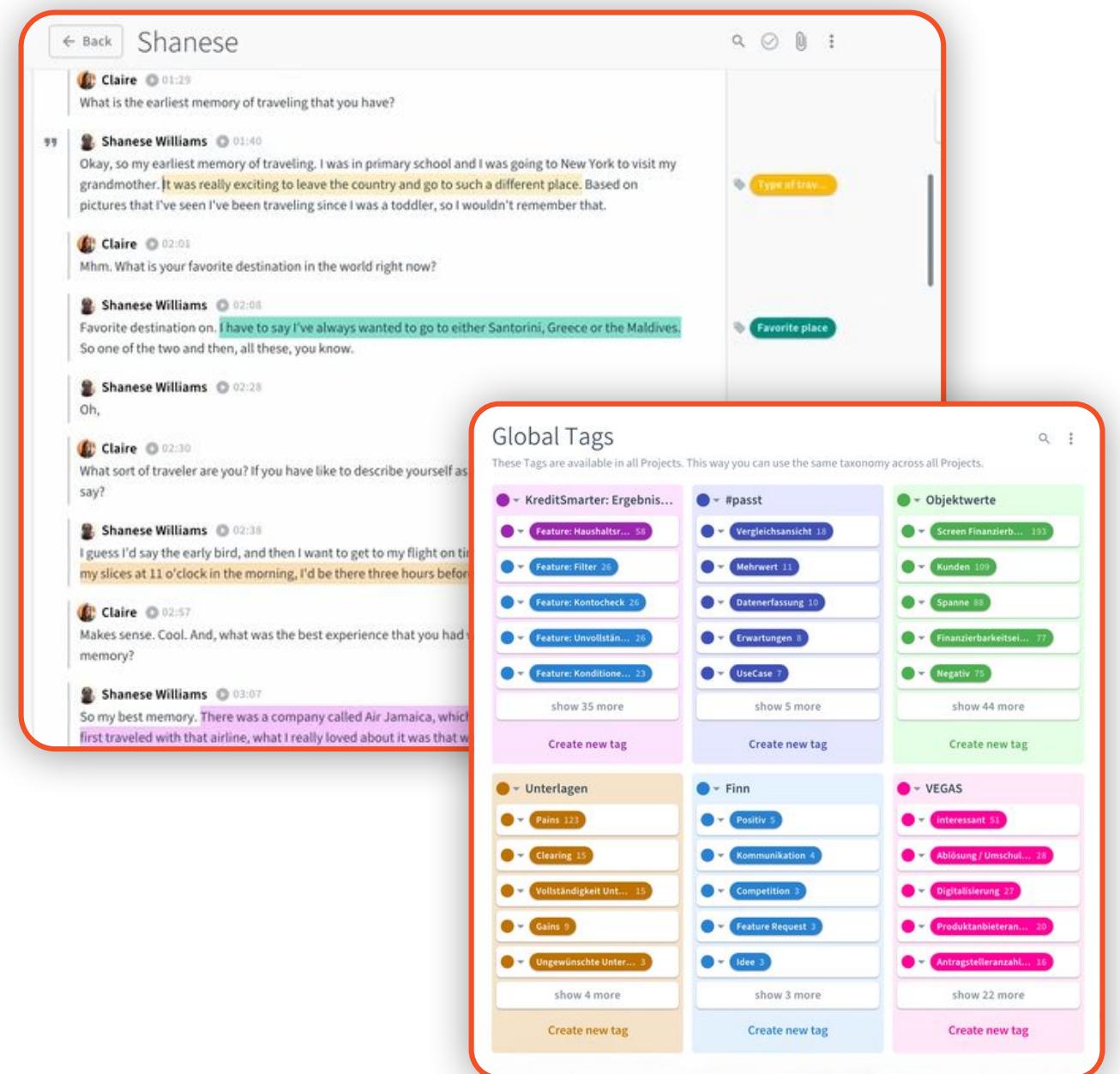


Mit Nutzern sprechen

Frühes Prototyping erlaubt eine schnelle Konzept-Validierung, effiziente Abstimmung und stellt echten Mehrwert sicher – noch vor dem Entwicklungsstart. Ein gemeinsames Projektverständnis wird gefestigt.

- **Schnelle Validierung:**
Ideen werden greifbar, Usability getestet und früh verbessert.
- **Weniger Risiko:**
Tests decken Lücken auf, bevor große Ressourcen fließen.

cappinio **condens**



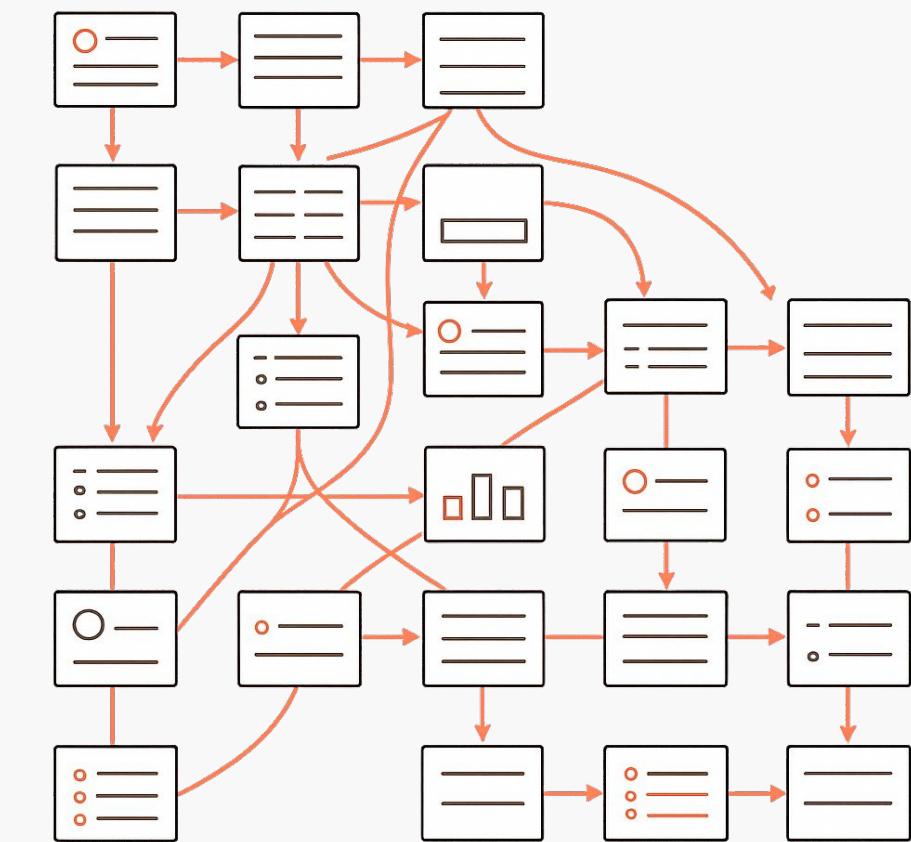
Prototypen zur Validierung



Prototypen zur Validierung

Frühes Prototyping erlaubt eine schnelle Konzept-Validierung, effiziente Abstimmung und stellt echten Mehrwert sicher – noch vor dem Entwicklungsstart. Ein gemeinsames Projektverständnis wird gefestigt.

- **Schnelle Validierung:**
Ideen werden greifbar, Usability getestet und früh verbessert.
- **Weniger Risiko:**
Tests decken Lücken auf, bevor große Ressourcen fließen.
- **Mehr Beteiligung:**
Kunden und Berater erleben Fortschritt direkt.
- **Schnellere Umsetzung:**
Iteration steuert zügig zur funktionierenden Lösung.



Cupcake Methode

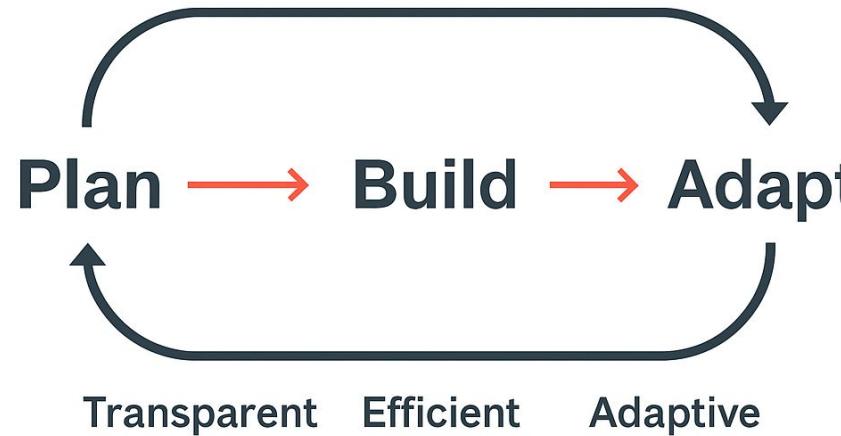


CHAPTER



Strukturiert in Richtung Ziel arbeiten

Agilität statt Reibungsverluste



Wir arbeiten agil, um schnell messbare Ergebnisse zu erzielen.

Agilität bei JustRelate bedeutet, Dynamik zu schaffen. Unsere Teams agieren in kurzen, ergebnisorientierten Zyklen – diese verbinden Tempo mit Struktur. So kommt Leyton bei jedem Schritt sichtbar voran, behält stets den Überblick über Fortschritt und Prioritäten.

Durch enge Zusammenarbeit zwischen Leytons Experten und unserem Entwicklungsteam können Anforderungen sich flexibel weiterentwickeln. Jede Iteration verfeinert das Produkt, steigert Effizienz und sorgt für eine kosteneffiziente Umsetzung – ohne Kompromisse bei Qualität oder Geschäftszielen.

CHAPTER



Regelmäßige Abstimmungen ersetzen lange Planungsphasen, halten alle synchron und ermöglichen schnelle, fundierte Entscheidungen.



Erfolgreiche Praxisbeispiele



iSOTEC Vertriebsapp

ISOTEC GmbH

Mitarbeiter: ~1,200

Umsatz: €117 Mio. (2022)

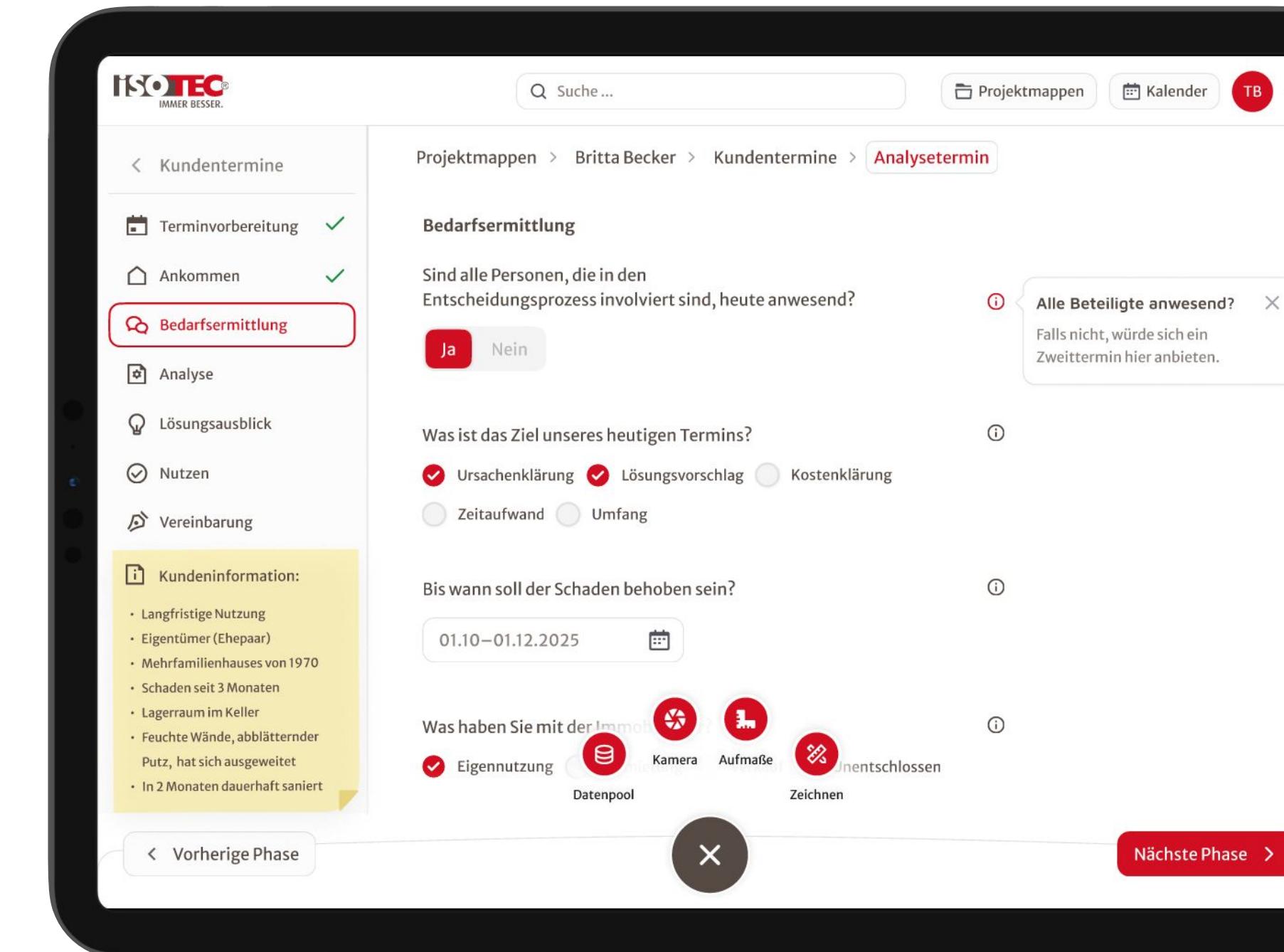
Branche: Gebäudesanierung / Bauwerksabdichtung

Lösung: Feuchtekontrolle, Schimmelentfernung, Abdichtung, Dämmung

Situation: Franchisesystem mit über 85 Fachbetrieben für Schimmel- und Feuchtesanierung. Ziel: Eine moderne, einheitliche Vertriebsplattform.

→ **Insights:** 60% Mehr Umsätze im Zweitermin, Wachstum und Onboarding neuer Vertriebler

Lösung: iSOTEC Vertriebs-App mit nahtloser Datenbankanbindung – für standardisierte, schnellere und besser dokumentierte Verkaufsprozesse. Für mehr Fokus durch Guided Selling, schnellere Abläufe, saubere Dokumentation und höhere Abschlussquote.



Service-Net Serviceapp



Situation: Der weltweit führende Anbieter von Stalltechnik und Fütterungssystemen mit starkem Fokus auf Service und After-Sales. Ziel: Zentrale Plattform für Kunden- und Servicemanagement.

→ **Insights:** Reduktion des Dokumentation-Aufwands um 40% transformiert diesen Aufwand in produktive Wertschöpfung. App als Sales Enabler für Spare-Part Umsatz.

Lösung: Kundenservice-App (global) auf DXP-Plattform mit IAM, Business API und Kundendatenzentrum; vereinfacht Prozesse, ermöglicht 360°-Kundenansicht, Umsatzsteigerung.

A screenshot of a web browser showing the 'Activate User' page for myBigDutchman. The page has a blue header with the logo and navigation links. The main content area is titled 'Activate User' and contains instructions: 'Your safety is important to us! We sent a letter with an activation code to your invoice address. With our two-factor authentication procedure we ensure that only authorized persons have access to your data. As long as your account isn't activated some functions are limited due to security reasons.' It includes fields for 'Email Address *' and 'Activation Code *', and a 'Customer ID *' field. At the bottom are 'Cancel' and 'Activate' buttons. The footer features the Big Dutchman logo and links to YouTube, LinkedIn, Twitter, and Instagram.

myTROX Kundenportal

TROX SE

Mitarbeiter: ~4,950

Umsatz: ~€725 Mio.

Branche: Lüftungs- und Klimatechnik

Lösung: Luftstromregelung, Filtration, Brandschutz, Schalldämpfung

Situation: Marktführender Hersteller für Raumluft- und Klimatechnik mit komplexen Produktvarianten und internationaler Präsenz.

→ **Lösung:** myTROX Kundenportal mit CPQ-Guided-Selling-Funktion für individuelle Konfiguration, Preisfindung und Projektmanagement. Für optimierte Vertriebsprozesse, nahtlose Systemintegration, höhere Kundenzufriedenheit und Flexibilität.

The screenshot shows the TROX website with a navigation bar at the top featuring links for KONTAKT, KARRIERE, TROX WORLDWIDE, LANGUAGE, Online Shop (with 0 ARTIKEL), and myTROX (with ANMELDEN). Below the navigation is a main menu with PRODUKTE, BRANCHENLÖSUNGEN, SERVICES, and UNTERNEHMEN. A breadcrumb trail indicates the user is in the SERVICES > myTROX section. The main content area features a large blue banner with the text "Planen, bestellen, betreiben – bequem online!" and the "my project · my portal myTROX" logo. Below this, a section titled "SO FUNKTIONIERT MYTROX" is visible. To the right, there is a photograph of a smiling man in a blue shirt. At the bottom, there is descriptive text about the portal's benefits and a "myTROX" logo.

KONTAKT KARRIERE TROX WORLDWIDE LANGUAGE
Online Shop 0 ARTIKEL myTROX ANMELDEN
Suchbeginn

PRODUKTE BRANCHENLÖSUNGEN SERVICES UNTERNEHMEN

Home > SERVICES > myTROX

Planen, bestellen,
betreiben –
bequem online!

my project · my portal
myTROX

SO FUNKTIONIERT MYTROX

myTROX

Mit unserem praktischen Kundenportal können Sie jederzeit und von überall Projekte p...
TROX Online Shop tätigen, Ihre Anlagen und Systeme instandhalten oder Ihr Wissen ü...
Ein kurzer Film gibt Ihnen einen schnellen und umfassenden Überblick, wie Sie myTROX...
und für Ihre Projekte nutzen können.

**Wir freuen uns
auf den weiteren
Austausch mit
Ihnen.**

