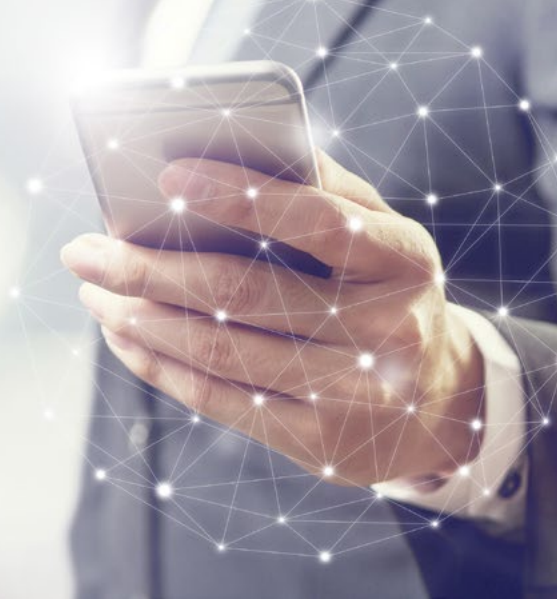


Boardroom Questions

Die dynamische Landschaft disruptiver Technologien



Wie führen disruptive Technologien zu einer Neudefinition von Branchen und Geschäftszweigen?



Everything as a Service

Services vs. Produkte, Abonnieren benötigter Leistungen, Prozesse als Services



Veränderter Charakter und Wert von Ressourcen

Daten als Ressource, geistiges Eigentum, gemeinsam genutzte Ressourcen, Netzwerke und Allianzen



Belegschaft der Zukunft

Automatisierung und Segmentierung, Talentlücken, temporäre Beschäftigung, Zusammenarbeit



Kundenbindung

Personalisierung, Anpassung, Mitgestaltung und Zusammenarbeit

Technologien mit enormen Chancen für den Markt



Das **Internet der Dinge** bringt ein enormes Datenvolumen mit sich, das exponentiell immer weiter wächst. **Die vernetzten Geräte werden zu intelligenten Dingen.**



Die **nächste Welle der künstlichen Intelligenz** soll simulieren, **wie ein menschliches Gehirn lernt, begründet, versteht und Entscheidungen trifft**, die zu einer Handlung führen.



Die **Robotik ermöglicht eine verbesserte Geschicklichkeit, Intelligenz** und Sensorik. **Roboter verschieben die Grenzen menschlicher Fähigkeiten**, einschliesslich derjenigen von Personen mit eingeschränkter Mobilität.



Die **Zunahme der Rechenleistung** in den nächsten fünf Jahren wird zu **unerreichten Verbesserungen bei der Leistung der Datenverarbeitung** führen.

Geschäftliche Vorteile



Mögliche Folgen der Einführung neuer Technologien:

- **Produktivitätssteigerung**
- **Kosteneffizienz**
- Kürzere **Innovationszyklen**
- Höherer **Kundennutzen**
- **Wettbewerbsvorteil**

Kennzahlen für den Innovationwert



Die wichtigsten Kennzahlen sind:

- Anzahl der **Patente**
- **Umsatzwachstum**
- **Marken-/Reputationsbarometer**
- **Marktanteil**
- **Marktwert**

Innovation ist ein entscheidendes Alleinstellungsmerkmal, um bei zunehmendem Wettbewerb mit der Entwicklung der nächsten Generation führender Produkte und Dienstleistungen zusätzlichen wirtschaftlichen Wert zu generieren und die Marktführerschaft zu übernehmen.



Hindernisse für die technologische Innovation

- **Konsolidierung von Plattformen:** Der Wettbewerb mit den Innovationen plattformorientierter Unternehmen ist schwierig.
- **Fähigkeit zum Nachweis des ROI:** In einigen Fällen müssen zur Messung des ROI neuer Technologien neue KPI entwickelt werden.
- **Zugang zu Kapital:** Start-ups im Wettbewerb um VC-Finanzierung und Umverteilung der Ressourcen bei Global Fortune 500-Unternehmen.



Hindernisse für die Vermarktung

- **Technologische Komplexität:** Fülle von neuen Technologien und Integration mit bestehenden Technologien (zu Hause und am Arbeitsplatz).
- **Finanzierung:** Unzureichender Zugang zu Kapital aufgrund konkurrierender Go-to-Market-Prioritäten.
- **Risikomanagement:** Strengere Compliance-Standards und Risikominderung.
- **Cybersicherheit:** Mangel an Innovation bei der Integration von Cybersicherheit in Prozesse, Produkte und Dienstleistungen ist eine Wettbewerbsbedrohung.



Fragen für den Verwaltungsrat



- 1 Welche neuen Technologien können in den nächsten 36 Monaten **bahnbrechend für unser Geschäft** und unsere Branche sein? Mit welchen **Chancen und Herausforderungen** sind diese neuen Technologien verbunden?
- 2 Wie wirken sich neue Technologien auf unsere **Kunden, Lieferanten und Partner** aus? Welche **Folgen** ergeben sich für das Geschäft?
- 3 **Wie bewerten Management und VR proaktiv Technologien**, die neue Geschäftsmodelle ermöglichen und das Ende des «Business-as-usual»-Verhaltens für Marktführer einläuten? Welche Massnahmen können VR und Management ergreifen, um **von diesen technologischen Neuerungen zu profitieren**?
- 4 **Welche organisatorische Struktur, Kompetenz und Prozesse sind erforderlich**, um das Ausmass der ausgehenden Veränderungen zu verstehen?
- 5 Helfen **unsere Strategie und unser Betriebsmodell**, die mit neuen Technologien verbundenen Chancen zu ergreifen? Verfügen wir über die nötige **Kompetenz und Flexibilität**, um von diesen Technologien zu profitieren?
- 6 Fördern wir eine Kultur der **Innovation**? Unterstützen wir **Experimente**? Bieten wir die richtigen Anreize?
- 7 Setzen wir bei der Investition in **Personal, Partnerschaften und Ressourcen** die richtigen Prioritäten?

Welche Massnahmen kann der Verwaltungsrat in Erwägung ziehen?



- 1 Regelmässige Überprüfung der Strategie, um **nachzuvollziehen, welchen Einfluss neue Technologien auf Partner, Kunden und Lieferanten** sowie deren Wertversprechen haben. Bewertung der Chancen und Herausforderungen.
- 2 Priorisierung der Einführung neuer Technologien, die dem Unternehmen helfen, den **grösstmöglichen wirtschaftlichen Nutzen daraus zu ziehen**.
- 3 **Überarbeitung des Geschäftsmodells**, um mit diesen neuen Technologien sowie deren Ökosystemen einen Wettbewerbsvorteil zu erzielen.
- 4 Entwicklung einer Strategie, mit der das **Unternehmen** mit der Geschwindigkeit des technologischen Wandels schritthalten kann.
- 5 **Überprüfung der Kapitalallokation** zur Optimierung der Innovationsfinanzierung; **Überarbeitung der M&A-Strategie**.
- 6 **Bündelung von Ressourcen**, um den Wert dieser Technologien voll ausschöpfen zu können.
- 7 Beurteilung, ob zur Schaffung einer innovationsfördernden Kultur ein **Änderungsmanagement erforderlich ist**.
- 8 Überprüfung des Geschäftsplans und Erwägung einer **Strategie für digitale Transformation**.

Kontakt

KPMG AG

Badenerstrasse 172
Postfach
8036 Zürich

kpmg.ch/blc

René Koets

Partner
Head of Management Consulting

+41 58 249 42 69
rkoets2@kpmg.com

Veit Schulz

Head of Digital Transformation
Management Consulting

+41 58 249 32 74
vschulz@kpmg.com

Die hierin enthaltenen Informationen sind allgemeiner Natur und beziehen sich daher nicht auf die Umstände einzelner Personen oder Rechtsträger. Obwohl wir uns bemühen, genaue und aktuelle Informationen zu liefern, besteht keine Gewähr dafür, dass diese die Situation zum Zeitpunkt der Herausgabe oder eine künftige Situation akkurat widerspiegeln. Die genannten Informationen sollten nicht ohne eingehende Abklärungen und professionelle Beratung als Entscheidungs- oder Handlungsgrundlage dienen. Bei Prüfkunden bestimmen regulatorische Vorgaben zur Unabhängigkeit des Prüfers den Umfang einer Zusammenarbeit. Sollten Sie mehr darüber erfahren wollen, wie KPMG AG personenbezogene Daten bearbeitet, lesen Sie bitte unsere Datenschutzerklärung, welche Sie auf unserer Homepage www.kpmg.ch finden.

© 2021 KPMG AG, eine Schweizer Aktiengesellschaft, ist eine Tochtergesellschaft der KPMG Holding AG. KPMG Holding AG ist Mitglied der globalen KPMG-Organisation unabhängiger Firmen, die mit KPMG International Limited, einer Gesellschaft mit beschränkter Haftung englischen Rechts, verbunden sind. Alle Rechte vorbehalten.