

## Kako se lotiti digitalne poslovne preobrazbe?

**Aleš Štempihar**, certificiran Manager digitalne poslovne preobrazbe, Team Leader Digital42

### ZAKAJ

Če bi izmerili digitalno zrelost kupcev in digitalno zrelost podjetij, ki si želijo teh kupcev, bi največkrat našli veliko vrzel, ki jo morajo podjetja zapreti. Če v digitalni ekonomiji izdelke in storitve vrednotijo kupci, pri čemer kupci živijo vedno bolj digitalno povezano življenje, potem ni nič čudnega, če kupci vedno bolj cenijo tudi izdelke in storitve, ki so digitalni. Digitalno poslovanje mora zato postati srce poslovanja podjetja, kajti brez tega bo podjetje oziroma njegov poslovni model slej ko prej nezmožen zagotoviti kupcem pravo vrednost in izkušnjo, ki jo pričakujejo. In nato se bo pojavil konkurent, ki bo to zmožen, s čimer bo prevzel vaše najboljše kupce. Zakaj ne bi raje vi prevzemali kupce drugim?

### KAJ

Digitalna poslovna preobrazba **JE** ustvarjanje nove priložnosti podjetja na osnovi njene poslovne preobrazbe ob souporabi naprednih digitalnih tehnologij za namenom uresničevanja novih strateških ciljev oblikovanih kot odziv na nove potrebe kupcev in druge značilnosti digitalne ekonomije.

Digitalna poslovna preobrazba **NI**: uvedba digitalnega marketinga, digitaliziranje proizvodnih procesov s senzorji, vpeljava brezpapirnega poslovanja, spletna trgovina, vpeljava CRM-ja, izdelava aplikacij za pametne telefone. Vse to so samo kamenčki veliko širšega mozaika.

### KDO

Odgovorni nosilci digitalne poslovne preobrazbe so: najprej CEO / direktor in nato ostali iz vodstva podjetja. Njihova vloga je upravljati preobrazbo. Nikakor ne sme biti ključna oseba preobrazbe CIO / vodja informatike ali vodja digitalne preobrazbe (CDO) ali celo zunanji IT izvajalci. Prva dva imata vlogo vodenja in tretji izvajanja.

### KDAJ

Včeraj.

### KAKO

Razumeti ZAKAJ in KAJ ter to komunicirati vsem zaposlenim v podjetju. Na vrhu prevzeti odgovornost in se odločiti. Rezervirati ločene vire financiranja. Posodobiti poslovno strategijo z elementi digitalne strategije. Vzpostaviti strukturo upravljanja digitalne poslovne preobrazbe. Definirati (digitalni) poslovni model. Definirati digitalno vrzel. Zaposliti ali razviti talente z digitalnimi kompetencami. Zagotoviti nadpovprečno izkušnjo zaposlenih. Razviti potrebne poslovne in digitalne možnosti za preobrazbo. Razvijati digitalno voditeljstvo. Razvijati digitalno kulturo. Definirati portfelj digitalnih iniciativ/projektov. Definirati digitalno ponudbo. Narediti načrt izvedbe digitalne poslovne preobrazbe in ga začeti izvajati. Meriti uspešnost digitalne poslovne preobrazbe z digitalnimi KPI glede na: vrednost / koristi za kupce in podjetje ter ostale deležnike poslovnega ekosistema in glede na pridobljeno konkurenčno prednost.

### ZA NA POT

Razlika v digitalni zrelosti med podjetji izhaja iz: razumevanja značilnosti digitalne ekonomij, razumevanja in predvidevanja novih potreb kupcev, integrirane poslovno-digitalne strategije, digitalnega poslovnega modela, digitalnega voditeljstva in digitalne kulture, digitalnih možnosti kot sta npr. inovativnost in upravljanje digitalne preobrazbe, sposobnosti uspešno izvesti digitalne projekte. Razlika nikoli ne izhaja iz digitalne tehnologije same po sebi. Vaša digitalna poslovna preobrazba naj bo zato najprej poslovna in šele nato digitalna.

Če želite izkušenega vodnika na vaši poti v digitalno poslovno preobrazbo, pišite na [ales.stempihar@askit.si](mailto:ales.stempihar@askit.si)