



*White Paper:  
XOIO Services  
engineering business*

**Copyright Statement**

Entire contents © 2018 by Norbert Schroeder. All rights reserved. Reproduction of this document in any form without prior permission is forbidden. The information contained herein has been obtained from sources believed to be reliable. Norbert Schroeder disclaims all warranties as to the accuracy, completeness or adequacy of such information. Norbert Schroeder shall have no liability for errors, omissions or inadequacies in the information contained herein or for interpretation thereof. The reader assumes sole responsibility for the selection of these materials to achieve its intended results.

All brands or product names used in this document are acknowledged.

Beratungsbedarf entsteht aus Veränderungsbedarf. So der Unternehmens- und Strategieentwicklung sowie der operativen Umsetzung von strategischen Veränderungen im Betrieb. Unsere Stärke liegt darin, diese Prozesse zu verstehen und zukunftsfähig zu gestalten.

### **XOIO business engineering experts**

Die Beratung von Unternehmen, das gemeinsame Erarbeiten nachhaltiger und zukunftsfähiger Konzepte mit Kunden und das Vermitteln von Wissen ist Teil der XOIO-DNA.

### **Unsere Leistungen unterstützen die Transformation.**

Alle XOIO Leistungen zielen darauf ab, unsere Kunden bei der Umsetzung von betrieblichen Veränderungen und damit bei der Erreichung ihrer strategischen Ziele zu unterstützen. Als Konzeptberatung liegt unser Fokus auf der Konzeption und Umsetzung von Lösungskonzepten insbesondere im Kontext neuer Herausforderungen des digitalen Wandels.

### **Unsere Leistungen müssen in die Prozesse unserer Kunden eingebettet werden können.**

**Wissen:** Wir verkaufen Wissen. Kern unseres Angebots ist unsere fachliche Expertise des Versicherungsgeschäftes und das Wissen um die für den Betrieb benötigte Struktur und Mechanik. In Zeiten von AI und Deep Learning oder auch Alexa und Siri ist Wissensmanagement nicht mehr nur das Sammeln, Dokumentieren und

Strukturieren von Information sondern vor allem die Verfügbarkeit von Wissen in Entscheidungs- und Entwicklungsprozessen.

### **Unsere Leistungen müssen diese Geschwindigkeit beschleunigen.**

**Geschwindigkeit:** Es ist irrig und fahrlässig anzunehmen, dass Beratungsleistungen, im Unterschied zu allen anderen, ohne „Digitalisierung“ so bestehen bleiben können wie sie sind. Schon die Geschwindigkeit in der digitale Unternehmen planen und handeln (werden), wird die klassische Form der analogen Beratung sehr alt aussehen lassen. Bevor die ersten Konzepte geschrieben sind, hat der Kunde sein „realtime“ Geschäftsmodell schon dreimal geändert.

### **Unsere Leistungen sind kundenfreundlich, individualisierbar und convinient.**

**Kundenorientierung:** Die XOIO Wissensprodukte/-angebote werden in kundenfreundlichen analogen und digitalen Formaten zur Verfügung gestellt. Sie sollen einfach anwendbar und komfortabel nutzbar sein.

### **XOIO Asset-Based Consulting**

Die XOIO Beratung ist eine auf einem Gut („Asset“) beruhende Beratungsleistung in dem Sinne, dass die Beratung nicht am Einzelfall nach freiem Ermessen und ausschließlich unter dem Einsatz von „Talent“, also persönlichem Wissen und Können, erfolgt, sondern eine reproduzierbare Grundlage hat.

Beratung im Wandel

### Beratung ist eine Wachstumsmarkt

- Die Prognosen für den Bereich Management-/Business-Beratung sind positiv.
- Sowohl Kunden als auch die Beratungsunternehmen selber erwarten weiterhin ein Wachstum des Marktes.

### Digitalisierung verändert Märkte, Produkte und damit auch Consulting

- Die digitalen Veränderungen führen zu Branchen-/Produktkonvergenz und führt zu neuen Geschäftsmodellen und Produkten.
- Die Veränderungsgeschwindigkeit macht es auch führenden und etablierten Beratungsunternehmen schwer mitzuhalten.
- Die Linie zwischen Technologie- und Management-Consulting verschwimmt und erfordern ein breiteres Skill-Spektrum.

### Die digitalen Veränderungen bedeutet eine Veränderung der Projekte und Consulting Skills

- Schnellere Auslieferung, Aufteilung des Scopes in Inkremente und die Nutzung von Cloud-Lösungen erfordern insbesondere agiles Vorgehen, analytische Fähigkeiten, (Re-)Design von Prozessen und Customer Experience Design.
- Nicht-technische Bereiche wie Geschäftsmodell-Design und Change-Management werden eine höhere Bedeutung haben, während technische Dienste eher zur Commodity werden.

### Beschleunigung, Beschleunigung, Beschleunigung

- Die Beschleunigung der Beschleunigung hat dramatische Folgen für alle, auch die Berater.
- Projekte: Schnellere Auslieferung, kürzere Laufzeiten, iteratives Vorgehen mit Quick Wins.
- Berater: Schnellere Reaktion auf Kundenbedürfnisse, wirksame Ergebnisse.

### Kundenzentrierung: Berater müssen die Kunden ihrer Kunden verstehen

- Berater müssen „vom Geschäfts ihrer Kunden besessen“ sein und ihre Expertise mit konkreten Geschäftsergebnissen ihrer Kunden verbinden können.
- Sie benötigen tiefe Kenntnisse über das End-Kundenverhalten und den „Value in Use“ der angebotenen Produkte und Services, um
- Die Bedeutung der Beratung wächst mit der Komplexität der Transformation
- Komplexe und globale (strategische) Transformationen erfordern konsistentere Systeme, Organisationen und Prozesse.
- Dies erhöht den Scope, das Risiko und die politische Bedeutung der Projekte und damit auch der Berater.
- Das Operating Model, die Services und die Strategie der Beratungsfirmen verändert sich dadurch.
- Die Schwerpunkte in den Beratungsfeldern verschieben sich
- Die neuen Schwerpunkte der Beratung werden Business Model und Customer Experience Design sowie hochspezialisierte Beratungsleistungen im Bereich Analytics, Security, Mobility und AI werden.

- Die Berater werden ein wesentlich tieferes Verständnis über Architektur, Design und Integration in diesen Bereichen haben um konsistente Lösungen erarbeiten zu können.