



---

# **DIGITALE EVOLUTION: DER ZUKUNFTSSICHERE WEG ZU MEHR WACHSTUM IN DER DIGITALEN WELT**

**JUSTIN MARCUCCI**  
CHIEF DIGITAL OFFICER

---

Die Nutzung digitaler Evolution als Methode zum Ausbau des Digitalgeschäfts liefert sowohl das notwendige Entwicklungsmodell als auch den erforderlichen Wandel der Unternehmenskultur für kontinuierlichen Erfolg auf dem digitalen Markt.

In den letzten 16 Jahren haben wir bei Endava die verschiedensten Reaktionen von Unternehmen aus unterschiedlichen Branchen auf die Einführung neuer Technologien aus nächster Nähe miterlebt. Diese Perspektive lieferte uns einen umfangreichen Erfahrungsschatz:

Wir sahen Unternehmen durch die Einführung von Technologien wachsen. Und wir sahen andere schrumpfen, weil ihnen die Hartnäckigkeit fehlte, bei dieser Entwicklung mitzuhalten. Wir erlebten, wie Unternehmen, die sich an die veränderte Technologielandschaft anpassten, rasch expandierten und wie andere daran scheiterten.

Aus all dem haben wir wertvolles, praktisches Wissen aus erster Hand gewonnen und gelernt, was funktioniert und was nicht. Mit dieser Erfahrung haben wir ein Konzept entwickelt, das es uns ermöglicht, ein Unternehmen durch Anpassung an die digitale Welt von Grund auf zu transformieren. Hier beschreiben wir, was „digital“ ist, und was es für uns bedeutet.

#### **FÜR UNS BEDEUTET „DIGITAL“ ZWEIERLEI:**

- die Einführung von Technologien, um bestehende, wichtige Alltagsprobleme der Anwender zu lösen,
- die Verwendung umfassender Anwender- und Systemdaten zur Weiterentwicklung dieser Lösungen mit dem Ziel, ihren Nutzen zu maximieren und dadurch das Geschäftswachstum voranzutreiben.

---

# WIR BEGANNEN MIT DIGITALER "TRANSFORMATION"

Ursprünglich etablierten wir den Prozess der Digitalen Transformation, da wir mit der Einführung digitaler Technologien in die Kerngeschäftsfelder und der Erfassung und Auswertung von Daten zur Verbesserung der Ziele, Strategien und Lösungen in der Lage waren, Unternehmen dabei zu unterstützen, ihr Geschäftsmodell weiterzuentwickeln.

Als wir diesen Prozess „Digitale Transformation“ nannten, verlor diese Formulierung jedoch nach und nach ihre klare Bedeutung.

Unabhängig davon konnten wir durch die Unterstützung zahlreicher Unternehmen bei ihrer Transformation einen großen Erfahrungsschatz gewinnen. Mit wachsender Erfahrung erkannten wir jedoch, dass zwei grundlegende Probleme auftauchen, wenn man Digitale Transformation als den gewünschten Endzustand einer Geschäftsaktivität bezeichnet.

# DAS PROBLEM MIT DER DIGITALEN TRANSFORMATION

*Wir glauben, dass ein Prozess, der das Geschäftsmodell kontinuierlich infrage stellt, überprüft und korrigiert, immer der wichtigste Katalysator für den geschäftlichen Wandel ist.*

## Die meisten Firmen sind bereits teilweise digitalisiert.

Fragen Sie ein Unternehmen, ob es digitalisiert ist, und Ihnen werden 9 von 10 antworten: „... natürlich sind wir das; wir haben schließlich in den letzten fünf Jahren viel investiert, um digital zu werden“. Die meisten Unternehmen besitzen tatsächlich eine Reihe digitaler Prozesse, mobile Plattformen, Web-Anwendungen und ähnliches.

Diese Systeme basieren jedoch häufig auf älteren Technologien, werden auf einer unflexiblen Infrastruktur betrieben und benötigen dringend eine neue Architektur, da sie selten unabhängig mit den übrigen Technologiekomponenten des Unternehmens kommunizieren.

Darüber hinaus werden die existierenden, digitalen Errungenschaften der meisten Unternehmen oftmals von einer nicht vollständig durchdachten Geschäftsstrategie angetrieben. In der Regel bestehen ihre digitalen Anwendungen daher aus vollkommen voneinander unabhängigen Produkten, die die Ziele des Kerngeschäftes als Gesamtheit kaum unterstützen.

## Bei der Digitalisierung gibt es keinen Endzustand.

Mit dem Wort Transformation impliziert wir, dass es sich um eine Aufgabe mit einem wohldefinierten Ende handelt.

Sie nehmen ein Unternehmen, das nicht digitalisiert war, und digitalisieren es. Irgendwo mittendrin ergibt sich eine Art mystische Transformation. Gute Arbeit, fertig!

Sind Sie jetzt digital? Ist der Prozess der kontinuierlichen Geschäftsmodellüberprüfung auf einmal nicht mehr erforderlich?

Ich denke nicht. Selbst wenn ein Unternehmen seine ersten digitalen Geschäftsziele erreicht hat, ist der neu gewonnene digitale Status erst der erste Zwischenschritt eines viel längeren, umfassenderen Veränderungsprozesses, der notwendig ist, um mit dem Markt Schritt zu halten und schließlich den Sprung an die Spitze der Branche zu schaffen und selbst digitale Trends zu setzen.

# WILLKOMMEN BEI DER DIGITALEN EVOLUTION

**AUF BASIS DIESER ÜBERZEUGUNG UND UNSERES UMFANGREICHEN ERFAHRUNGSSCHATZES HABEN WIR EINEN PROZESS ENTWORFEN, DER GANZ GEZIELT:**

- ein Unternehmen erfolgreich im Zentrum der digitalen Geschäftslandschaft platziert und
- eine Kultur des Wandels, ein Rahmenwerk für eine kontinuierliche Auslieferung der Produkte und eine stabile Infrastruktur etabliert, die die Anpassungsfähigkeit, das Wachstum und den Erfolg eines Unternehmens

Digitale Evolution ist die bewusste Entscheidung eines Unternehmens, seine Anpassungsgeschwindigkeit an die digitale Welt durch die Schaffung, Erneuerung und Vermarktung digitaler Produkte erheblich zu steigern und dabei gleichzeitig seine Plattformen und Infrastrukturen aufzubauen, flexibel anzupassen und agil weiterzuentwickeln.

Durch die gleichzeitige Ausführung dieser Aktivitäten treiben wir die Digitalisierung zusammen mit unseren Kunden kontinuierlich voran. Das ist digitale Evolution. Um erfolgreich zu sein, dürfen wir nicht isoliert vorgehen, sondern müssen alle Bereiche eines Unternehmens gemeinsam berücksichtigen, damit die notwendigen Veränderungen und Qualitätsverbesserungen erzielt werden können.

Aus praktischer Sicht bedeutet dies, dass wir in einem Projekt zuallererst eine umfassende Digitalisierungsstrategie erarbeiten, dokumentieren und definieren, um anschließend die Schritte bis zur Fertigstellung der Lösungen und Plattformen zu planen. Zur Umsetzung dieser Strategie verwenden wir – im Gegensatz zur monolithischen Entwicklung – eine ganze Reihe schnell aufeinanderfolgender Releases.

So können wir den laufenden Fortschritt, die Kosten und die Ergebnisse erheblich detaillierter verfolgen und dokumentieren sowie schneller und offensiver auf Marktveränderungen reagieren.

*Entscheidend ist, dass wir den Prozess und das Konzept der digitalen Evolution auf Basis der Erfahrungen aus der Zusammenarbeit mit unseren Kunden entwickelt und verfeinert haben.*

---

# FOKUS

Bei der Durchführung von Projekten zur digitalen Evolution fokussieren wir uns auf einen der drei Aktivitätsbereiche: **Produkt, Plattform und Prozess**. Durch Konzentration auf einen Schwerpunkt mit dem höchsten Handlungsbedarf konkretisieren wir einerseits unsere Diskussionen mit dem Kunden. Andererseits versetzen wir unsere Teams so in die Lage, fokussiert projektbezogene Ergebnisse zu liefern, ihr Modell zu verfeinern und die Zusammenarbeit zu verbessern.

**Unser Produktkonzept** ermöglicht es uns, kundenorientierte Lösungen und Dienstleistungen sowie interne operative Werkzeuge zu entwickeln.

Wir unterstützen Sie bei der Verbesserung Ihrer Agilität und Markteinführungsgeschwindigkeit – durch umfangreiche Projektarbeit und kleinere Machbarkeitsstudien (PoC) der Endava Labs.

**Unser Plattformkonzept** hilft Ihnen dabei, die aktuellen Geschäftsziele, IT-Systeme, Infrastrukturen und Risiken zu verstehen, und lässt Sie präzise beurteilen, wo und wie die bestehenden Plattformen zu erneuern sind, um die neue digitale Welt unterstützen zu können. Das bedeutet nicht, dass alle Systeme vollständig durch neue ersetzt werden müssen, sondern liefert ein angemessenes und begründetes Vorgehen zum kontinuierlichen Ausbau, entsprechend der aktuellen Marktveränderungen und interner Bedürfnisse.

**Unser Prozesskonzept** erlaubt es uns, Ihre Geschäftsprozesse zu automatisieren, technischen und Service-Desk-Support sicherzustellen und den Wandel zu einer agilen Kultur und Mentalität in Ihrem Unternehmen voranzutreiben. So etablieren wir eine starke Kultur der Zusammenarbeit und stellen die gemeinsame Ausrichtung aller Bereiche Ihres Unternehmens sicher, die zur Erreichung echter Agilität weiterentwickelt werden müssen.



# DIGITALE EVOLUTION IN DER PRAXIS

---

Zum Beispiel haben wir während der letzten 18 Monate für ein seit über hundert Jahren bekanntes, globales Unternehmen der Zahlungsverkehrsbranche gearbeitet. Im Laufe der Zusammenarbeit stellten wir fest, dass dieses Unternehmen Folgendes benötigte:

- eine robuste Digitalisierungsstrategie, die seine IT-, Produkt- und Technologiestrategie zusammenführt.
- ein Produktkonzept, das Geschäftsveränderungen generiert, um es im Wettbewerb mit seinem riesigen Netzwerk globaler Partner entscheidend voranzubringen. Die Überarbeitung der vorhandenen Produktpalette und Architektur allein hätte dem Unternehmen nicht den erforderlichen Innovationsschub gebracht, um am digitalen Markt erfolgreich zu bestehen.
- ein Projektmodell, das die unternehmensweite Einführung einer agilen Kultur ermöglicht.

*Dank der unternehmensweiten Einführung einer agilen Kultur stellten wir sicher, dass wir sowohl einen wiederholbaren Auslieferungsprozess als auch die zugehörige Akzeptanz im Unternehmen etablierten.*





---

# DIE ERGEBNISSE DIGITALER EVOLUTION

Während dieser 18 Monate haben wir intensiv in allen drei Bereichen gearbeitet und erfolgreich ein produktorientiertes Digital-Evolution-Projekt für diesen Kunden realisiert. Dabei erdachten, konzipierten und realisierten wir sowohl eine technische Lösung als auch eine digitale "Kultur", mit der das Unternehmen seine Anpassungsgeschwindigkeit erhöhen konnte.

Letzten Endes war die von Endava umgesetzte digitale Evolution aus zwei Gründen erfolgreich:

**Erstens** decken wir mit unseren zentralen Dienstleistungen für die digitale Evolution den gesamten Softwareentwicklungs-Lebenszyklus umfassend ab. Somit konnten wir den übergreifenden Erfolg unserer Vorgehensweise sicherstellen sowie unseren Kunden von der ersten Idee bis zum Produktionseinsatz und darüber hinaus unterstützen.

**Zweitens** ermöglichen uns Kreativität und Technologiekompetenz, Produkte zu konzipieren und zu entwickeln, Plattformen aufzubauen und zu adaptieren sowie einen wiederholbaren Prozess zu etablieren, der diesen Projekten Impulse, Stabilität und Geschwindigkeit verleiht, um eine wirksame Unternehmensveränderung mit unseren Kunden zu erreichen. Das bringt unseren Kunden langfristige Anpassungsfähigkeit, Wachstum und Erfolg.