

Das Geheimnis Ihres Erfolgs bei der digitalen Transformation...

*... ist im zweiten Wort versteckt*

Guus Krabbenborg

Business training, Coaching & Inspiration

E [gk@dynamicsandmore.com](mailto:gk@dynamicsandmore.com)

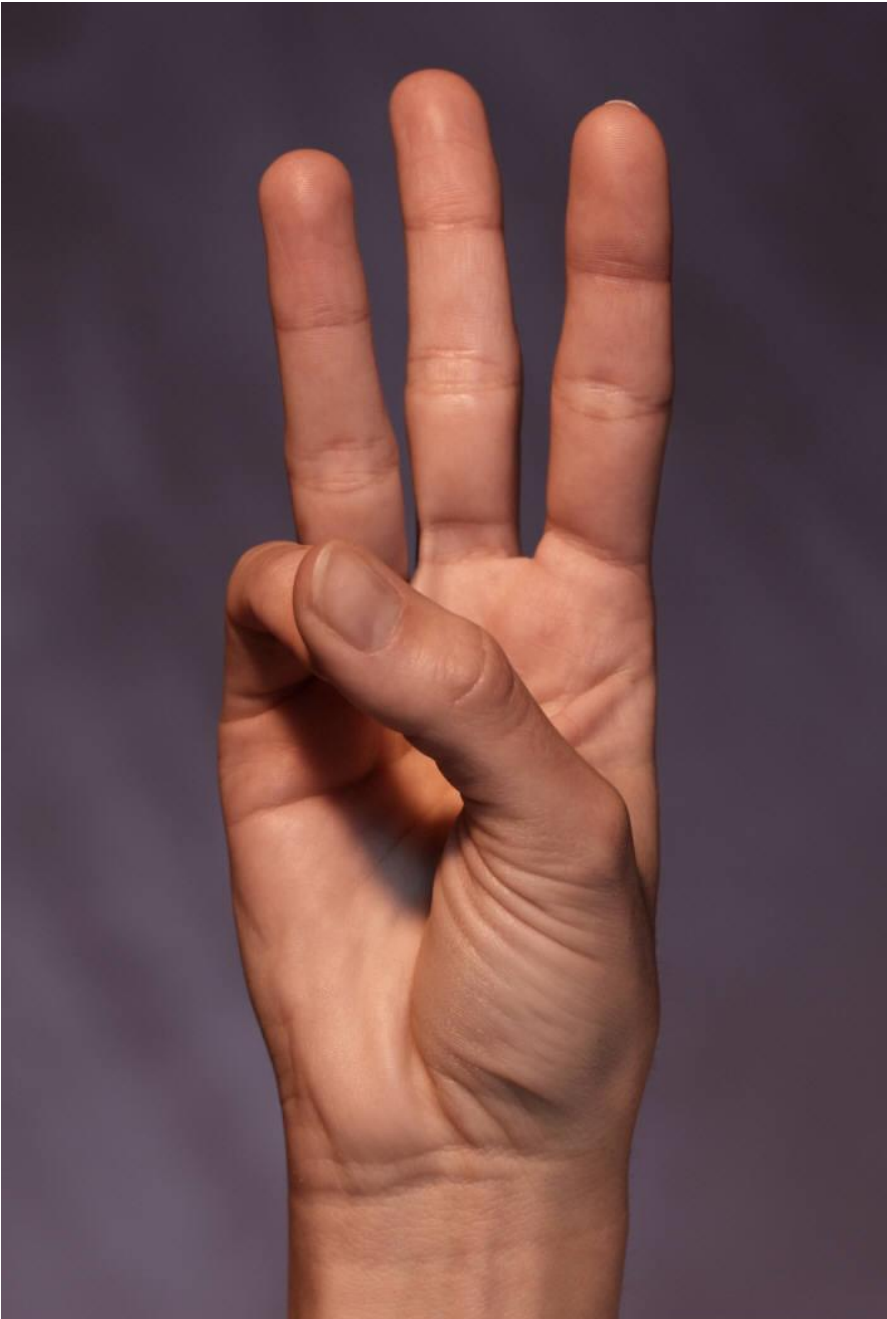
M +31 622 496 073





---

WHAT HAS BAD  
TOILET PAPER  
TO DO WITH  
YOUR ERP  
PROJECT  
SUCCESS?



# Die 3 Zutaten für ERP Projekterfolg

- 1) Eine großartige Softwarelösung
- 2) Ein hervorragender Implementierungspartner
- 3) **Ein großartiger und gut vorbereiteter Kunde**

Als Kunde sind Sie beides....



**Erfolgsfaktor Nr. 1**



**Und Ausfallfaktor Nr. 1**







# Vorstellung Guus Krabbenborg

- Dynamics and More
- 35+ Jahre in Business-Anwendungen
- Sowohl Anbieter als auch Endnutzer
- International etabliert
- Fokus: Unternehmenstransformation
- Unabhängiger Verleger und Referent für die IT-Branche
- E: [gk@ynamicsandmore.com](mailto:gk@ynamicsandmore.com)
- M: +31 622 496 073



# 1) KONTEXT

A young boy with short brown hair is walking away from the camera on a concrete sidewalk. He is wearing a red and blue backpack with yellow trim and a red shirt. He is holding a brown paper bag in his left hand. In the background, there is a school building with a stone wall and large windows. A sign on the building says "SMILE YOU ARE SO LAMAR" and the address "3453".

Most customers  
in the SMB  
market are  
beginners in ERP,  
CRM and Digital  
Transformation

---



# Die 5 entscheidenden Erfolgsfragen

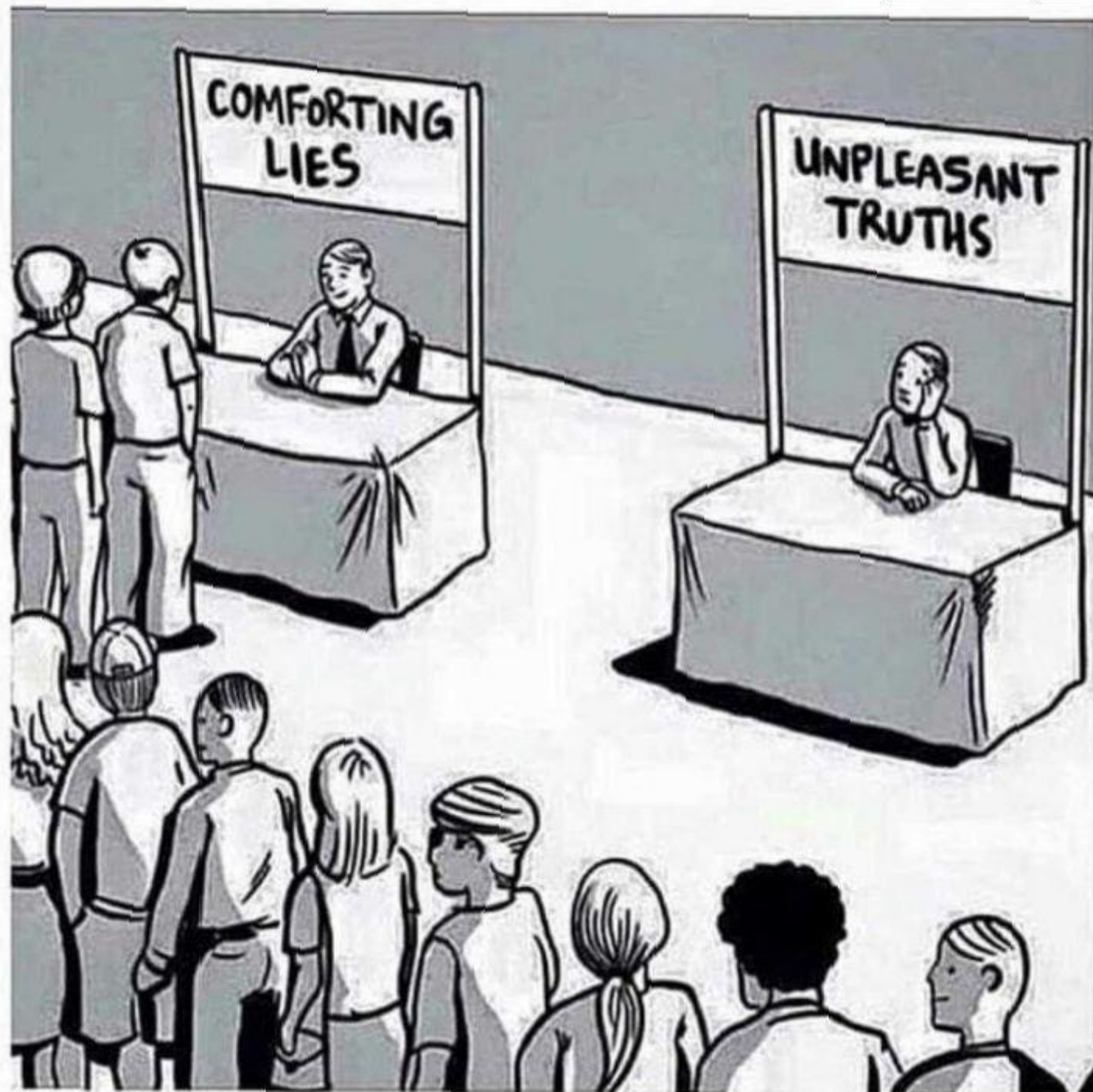
- 1) Wie motiviert sind Sie, dieses Projekt *zum Erfolg* zu führen?
- 2) Was ist *der Sinn* hinter diesem Projekt, den jeder verstehen muss?
- 3) Wie sieht *Projekterfolg* aus? Können Sie das visualisieren?
- 4) Welche *geschäftlichen Auswirkungen* hat ein Projektscheitern?
- 5) Wer im Vorstand trägt Verantwortung *für Erfolg und Misserfolg*?

# Why projects fail?

We know why projects fail.  
We know how to prevent their failure.  
So why do they still fail?

Cobb's Paradox (1989)







2) WELCHE GESCHÄFTSSTRATEGIE IST DIE RICHTIGE?





Geschäftsleitung



80% of CEO's believe they deliver superior customer experience.

Only 8% of their customers agree.

What would *your* customers think?







We waited  
30 min  
NO SERVICE



# Die aktuellen (ERP-) Systeme sind....

---

- Nach innen gerichtet!
- Ausgerichtet auf den Produkt- oder Dienstleistungsprozess
- Entwickelt für Effizienz und Kosteneinsparung
- Oft in einer isolierten Vorgehensweise umgesetzt

**Aber NICHT kundenorientiert!**



3) Was ist Ihr Vorhaben?





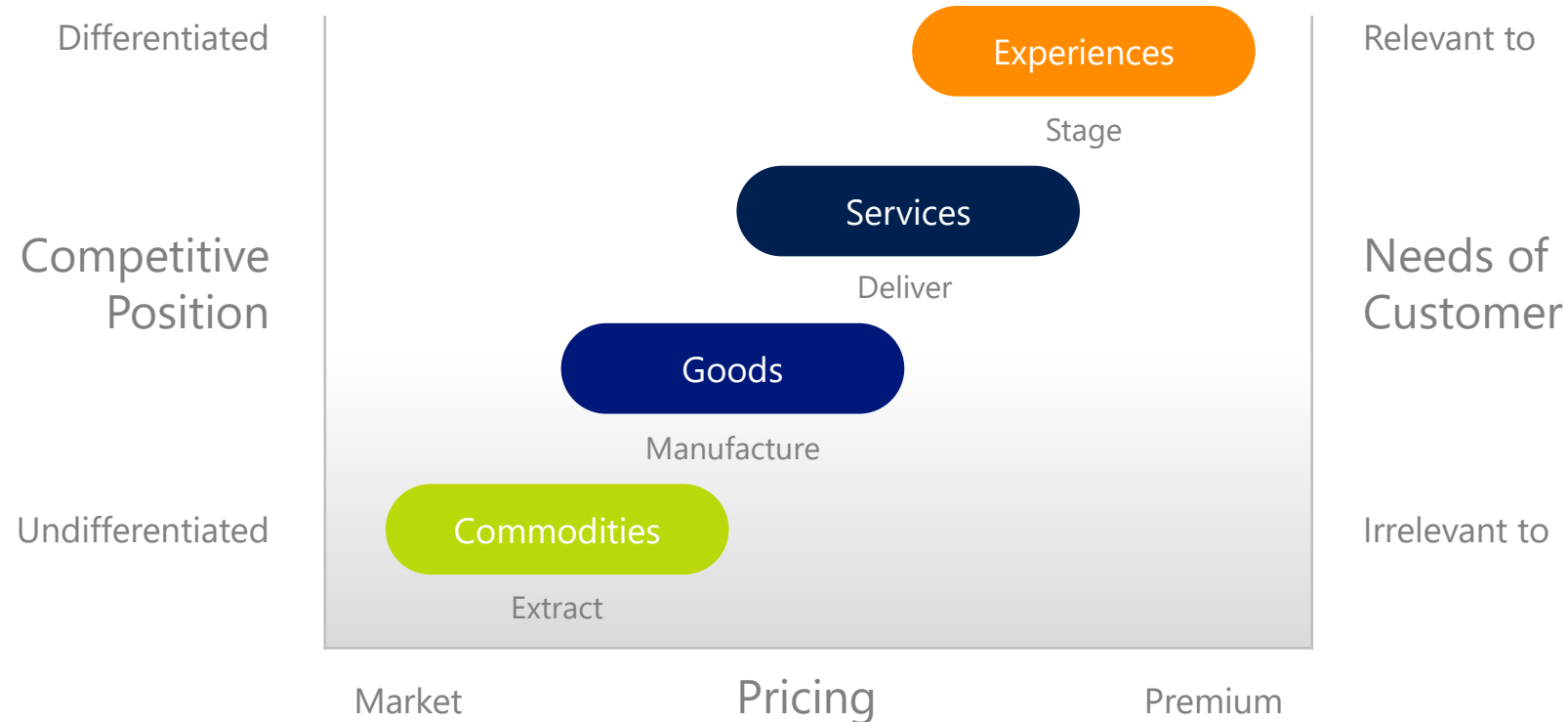
## Die entscheidende Frage: das ‚M‘ oder das ‚L‘



# Digitalisierung des Dinosauriers



# Entwicklung des wirtschaftlichen Wertes



The Experience Economy – Pine & Gilmore (2011)





\$1.35









\$150



STARBUCKS COFFEE



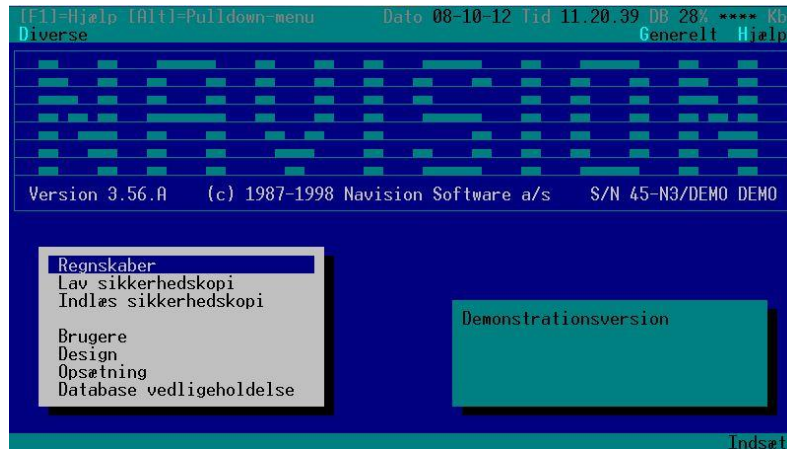




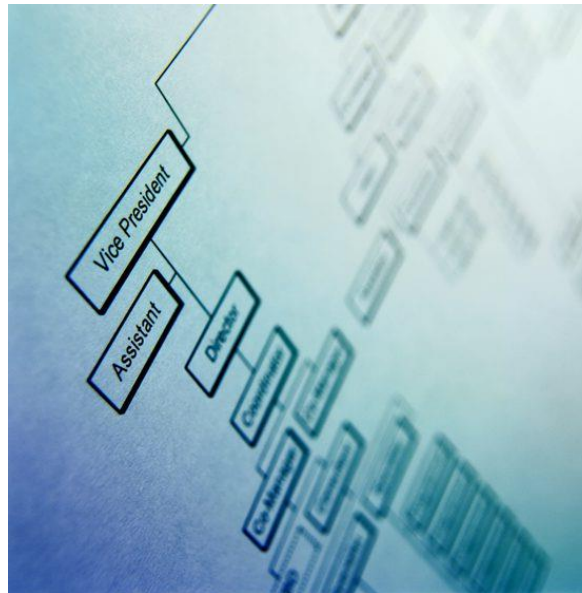
## 4) WIE KANN TECHNOLOGIE HELFEN?

# Reicht der Kauf neuer Software für den Projekterfolg aus?

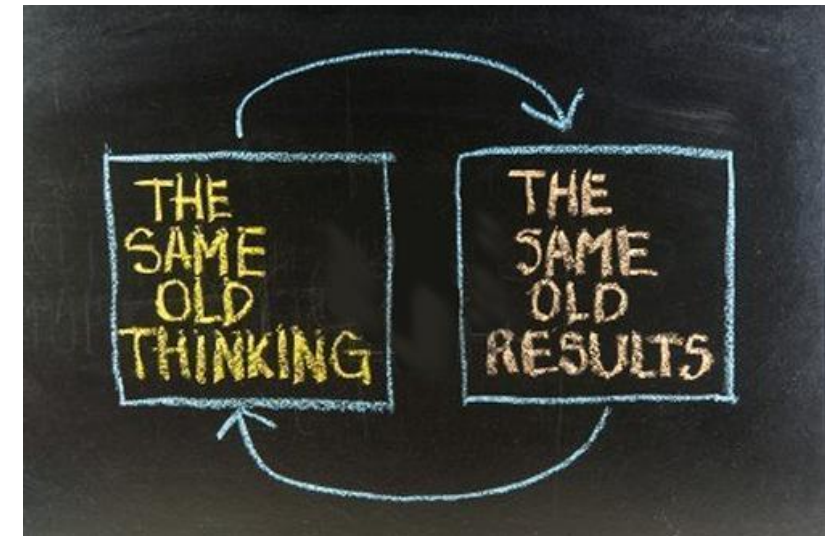
## Alte Software



## Alte Organisation



## Altes Denken





# Digital & Transformation

---



TECHNOLOGY ÄNDERT SICH SCHNEL...

... MENSCHEN NICHT!







# DER HAUPTGRUND FÜR DAS FEHLVERSAGEN IST...



- Nur die Technologie modernisieren
- Die Kunden nicht in den Mittelpunkt stellen!
- Geschäftsprozesse nicht modernisieren!
- Die Denkweise Ihres Teams nicht ändern (**und des Managements!**)

Even the best ERP or CRM solution

cannot modernise your business processes

and make your team think and act more  
customer-oriented



# MIT study finds 95% of generative AI projects are failing: Only hype, little transformation

TOI Tech Desk / TIMESOFINDIA.COM / Updated: Aug 25, 2025,  
11:24 IST



An MIT study reveals that 95% of generative AI business projects are failing, despite substantial investments. The report highlights a significant divide between AI hype and actual business outcomes, with many companies struggling to integrate AI effectively. Startups are finding more success by focusing on specific problems, while larger corporations face challenges in scaling AI projects.

# Das Geheimnis der richtigen Wahl

- Die Technik ist der unwichtigste Teil Ihres Projekterfolgs!
- Konzentriere dich also besser auf:
  - Ihre eigene Organisation
  - Eine gute Vorbereitung!
  - Zukunftsorientierte Prozesse
  - Interne Unterstützung
  - Veränderungsbereitschaft und -fähigkeit
  - Ihre eigenen Fähigkeiten und Ihre Denkweise
  - Der richtige Implementierungspartner (!)
  - Die Geschäftseinnahmen



5) Was möchten Sie erreichen?



# Die schwersten Dinge im Universum

Sonne



Neutronen-  
stern



Schwarzes  
Loch



Digitale  
Transformation  
in Deutschland





**Stay On Time**

**Stay On Budget**







# Ein paar Tipps, um Ihr Budget einzuhalten...

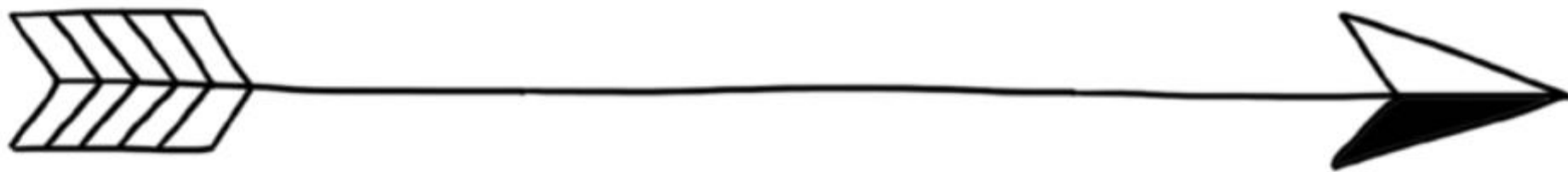
- Einen Praktikanten zum Projektleiter ernennen
- Die Prozesse aus dem alten System übernehmen
- Schulungen für Endbenutzer einschränken
- Weniger Benutzerlizenzen kaufen
- Nur Junior-Berater einstellen
- Keine Projektdokumentation
- Kein Projekt Kick-off
- So schnell wie möglich live gehen





# INNOVATION

# DISRUPTION



DOING THE SAME  
THINGS A BIT  
BETTER

DOING NEW  
THINGS

MAKING THINGS THAT  
MAKE THE OLD THINGS  
OBSOLETE

# Grundregeln für Investitionen in den Projekterfolg



- Alle Dienstleistungen definieren, die für den Projekterfolg entscheidend sind
- Verstehe, wie viel Investition für den Projekterfolg erforderlich ist.
- Ein **Mindestinvestitionsniveau** festlegen!
- Nehm ausreichend Zeit - denk an einen Boxenstopp in der Formel 1



# GO LIVE ist noch kein Projekterfolg!



## 6) Die Bedingungen für Erfolg



# 1) Digitale Transformation ist KEIN IT-Projekt!

Digitale Transformation ist  
Chef-Sache!

IT ist nachrangig



## 2) Erklären Sie das „WARUM“ hinter diesem Projekt!

Geschäftsziel?

Klar, einfach & konsequent



### 3) Alles dreht sich um den Kunden!

Kunde steht im Mittelpunkt



Das richtige Geschäftsmodell

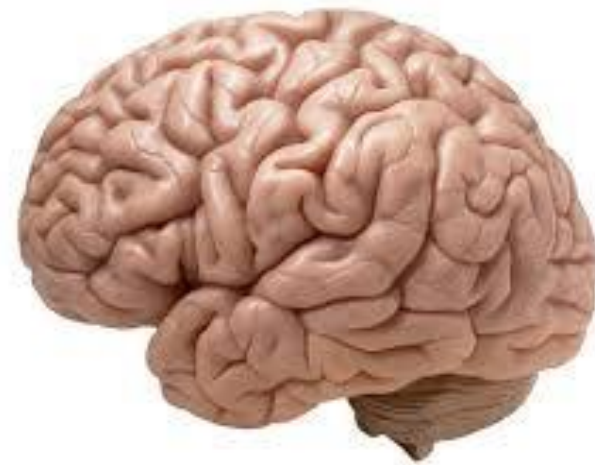


## 4) Organisation und Denkweise ändern

Organisatorische Änderung



Neue DNA



*Change thinking before changing things!*



## 5) Zeig Ihre Führungsqualitäten!

- Verknüpf das Projekt mit Ihren strategischen Zielen
- Zeig ihnen den Weg!
- Sei das Beispiel für die Veränderung, die du dir wünschst



**Ein kleines Risiko ist Teil davon....**



Dank für Ihre Aufmerksamkeit  
und viel Erfolg!

