



## Die digitale Transformation für Industrieunternehmen

In aller Munde – doch was bedeutet die digitale Transformation für Sie und Ihr Unternehmen, ganz konkret? Dazu haben wir den «DODO»-Zyklus definiert, er strukturiert bahnbrechende Änderungen und setzt sie erfolgreich um. Wir unterstützen Sie, Ihren Mitbewerbern einige Schritte voraus zu sein.

### DODO – Disrupt

Anders denken, das ist disruptiv. Und erlaubt es, effizienter und günstiger zu agieren als die Mitbewerber. Als Fachexperte erarbeiten Sie zusammen mit uns neue Ideen und bewerten die Potentiale für Ihre Organisation. Das ist die Chance, umwälzende Neuerungen zu entdecken.

### DODO – Organize

Anschließend geht es um den Aufbau der Organisation. Auch die Prozesse sind mittels Business Process Engineering anzupassen, rechtliche Grundlagen und Compliance-Vorgaben zu berücksichtigen. Das Resultat: eine Organisation voller Agilität.

### DODO – Develop

Wir definieren die IT-Strategie und IT-Lösungen, ausgerichtet auf die Erfordernisse der neuen Organisation – eine unserer Spezialitäten: vom Anforderungsmanagement bis zum Abnahmetest. Dazu hersteller- und providerunabhängige Sourcing-Lösungen, die von Time & Material über Dedicated Teams bis hin zu Dedicated Offices für die Softwareentwicklung reichen.

### DODO – Operate

Jetzt folgt der Betrieb. Wir gestalten ihn mit Ihnen zusammen nach Ihren Vorgaben, on-premise oder in der Cloud: Die richtige Lösung, wir finden sie.

Drei von vielen Ansätzen für Industrieunternehmen:

### 1. Shared Economy vs. Kauf

Mieten statt kaufen. Zum Beispiel bietet Hilti sein gesamtes Sortiment zur Nutzung an. Der Vorteil für die Kunden: Verzögerungen wegen Ausfällen und Reparaturen gibt es nicht mehr. Stattdessen die Sicherheit, sich voll auf die Wertschöpfung konzentrieren zu können.

### 2. Service zur richtigen Zeit

Für die Kundenbindung essentiell: guter Service. Doch wann ist der richtige Zeitpunkt dazu? Computergestützte Systeme erkennen genau, wann Ihre Kunden etwas benötigen. Und so bieten Sie Ihre Leistungen genau dann an, wenn sie wirklich gebraucht werden.

### 3. Wissen bedeutet Kundenzufriedenheit

Ihr Unternehmen weiss, welcher Kunde welche Gerätschaften nutzt, wann welche Services und Neuanschaffungen fällig sind. Die Frage ist nur: Ist dieses Wissen wirklich nutzbar – oder noch versteckt in einzelnen Köpfen oder isolierten Applikationen? Eine 360-Grad-Kundensicht bringt dieses Wissen zusammen – und lässt Sie proaktiv handeln, Ihre Kunden positiv überraschen. Das Resultat: dauerhafte, partnerschaftliche Kundenbeziehungen.



XWare: Das sind wir.

Effiziente Wege, dynamisches Handeln: Uns Mitarbeiter von XWare verbindet die Leidenschaft für IT-Lösungen, die die Geschäftsprozesse unserer Kunden tatsächlich verbessern. Dazu kommt unser Anspruch, stets Qualität zu liefern, und zwar unabhängig von Soft- und Hardware-Herstellern. Sei es in der Strategie-Entwicklung, in IT-Projekten oder für den täglichen IT-Betrieb: Wir erarbeiten innovative, individuelle Lösungen, die nachhaltig sind, effektiv funktionieren – und so Kosten, Zeit und Nerven sparen.

Die XWare GmbH gibt es seit 1997, eine kleine Ewigkeit in unserer Branche. Und ein Zeichen dafür, dass wir mit unserer Arbeitsweise und unserem Leistungsangebot richtig liegen. Das beweist auch die Vielzahl von Kunden in ganz unterschiedlichen Branchen, die wir seit Jahren betreuen dürfen. Unsere Erfahrungen und Erfolge mit KMUs und Grossunternehmen vertiefen und erweitern unser Knowhow laufend, sie befeuern unsere Leidenschaft – und sie bestärken uns in unserem Anspruch auf Qualität.