

**Auf dem Weg zum digitalen Arbeitsplatz der Zukunft**  
Informations- & Wissensarbeit im Fokus.

# Zusammenfassung der Initiative

## Ziele für den neuen, digitalen Arbeitsplatz der ANDRITZ

- Individuelle/gemeinschaftliche Produktivität als ergänzendes Ziel der Business IT
- McKinsey Benchmark: *20 to 25% of information worker's time could be allocated to more valuable tasks whilst increasing employee satisfaction*
  - *Less e-mail and communication "noise"*
  - *Improved documentation*
  - *Quicker access to intellectual asset*
- Übergeordnetes Ziel ist die Optimierung des Kundengeschäfts in Bezug auf
  - Kundenzufriedenheit
  - Minimierung administrativer Aufwände
  - Margen-Optimierung
- Positive Effekte über das operative Geschäft hinaus
  - Wiederverwendung/Vernetzung von Wissen & Wissensträgern
  - Austausch von "Best Practice"
  - Business Development als gemeinschaftliche Aufgabe

# Der Arbeitsplatz der Zukunft

Fokus auf industrielle Optimierung und Produktivität

## Fokus HEUTE

### Industrielle Optimierung



- Harmonisierte Prozesse
- Optimierter Durchsatz
- Standardisierte Workflows
- Automatisiertes Reporting
- Verbesserte Planung

## Ergänzender Fokus MORGEN

### Individuelle/gemeinsame Produktivität

- Steigerung individueller Produktiv.
- Vereinfachung gemeinsamer Zielerreichung
- Minimierung von Reibungsverlusten
- Effiziente Kommunikation
- Effektiver Wissensaustausch

## Exhibit 37

### IT leaders will also need to adopt new mindsets

	From ...	... to
Understanding of business	Transaction processes, structured and routine workflows	Patterns of interactions, user models, how work really gets done, community formation
Focus of impact	Formal structures, departments, functions, hardwired processes	Communities of work, social networks, intra-/extra-company, customers
Policy approach	Enforce enterprise standards	Proliferate the most adopted enabling technologies
Technology deployment	Planned rollouts based on roadmaps	Experiment, scale, and deploy based on usage and adoption
Decision making	Top-down, efficiency- and consistency-oriented	User-centric, usage- and effectiveness-oriented
Economics of impact	Labor-capital trade-offs, IT productivity/ROI efficiency, throughput	Labor AND capital, total factor productivity, effectiveness, outcomes

SOURCE: McKinsey Global Institute

## Analytische Perspektive:

### McKinsey Global Institute, 2012

*Classic business steering and optimization support will be complemented by a focus on enabling individual and collaborative productivity to achieve even better business results.*

# Grundprinzip: Consumerization of Business IT

Die Kunst liegt nicht in der Kopie, sondern in der Inspiration!

Treiber des Erfolgs von Konsumer-IT

- Relevanz
- Vereinfachte Kommunikation
- Intuitive Nutzung
- IT fängt an, Menschen das Leben zu vereinfachen
- Mobilität ist Standard

XING

ebay

skype

amazon.com.



LinkedIn



Google reader

# ABER: einem Hype folgen ist keine Option!

Der “interne Facebook” Ansatz muss auf lange Sicht fehl schlagen.

ANDRITZ konzentriert sich auf

- Individueller Wert für den **einzelnen Wissenarbeiter**
- Verbesserung von **Informationslogistik & Kommunikation** in Teams
- **Quantitative** Ergebnisse um IT Investitionen zu rechtfertigen
- **Qualitative** Ergebnisse um die Herausforderungen der Mitarbeiter zu adressieren

## Exhibit 20

Improved communication and collaboration through social technologies could raise productivity of interaction workers by 20 to 25 percent



SOURCE: International Data Corporation (IDC); McKinsey Global Institute analysis

## Analytische Perspektive:

### McKinsey Global Institute, 2012

*20 to 20% of the weekly potential of an information worker could be released for adding additional value whilst getting rid of tasks that already frustrate and block information workers on a daily basis.*

Der Pilot zum Arbeitsplatz der Zukunft

# **SALES TO ORDER PROJECT WORKSPACE (SOPW)**



# Der Weg zum Ziel.

## Klassische Vorgehensweise mit neuen Perspektiven.

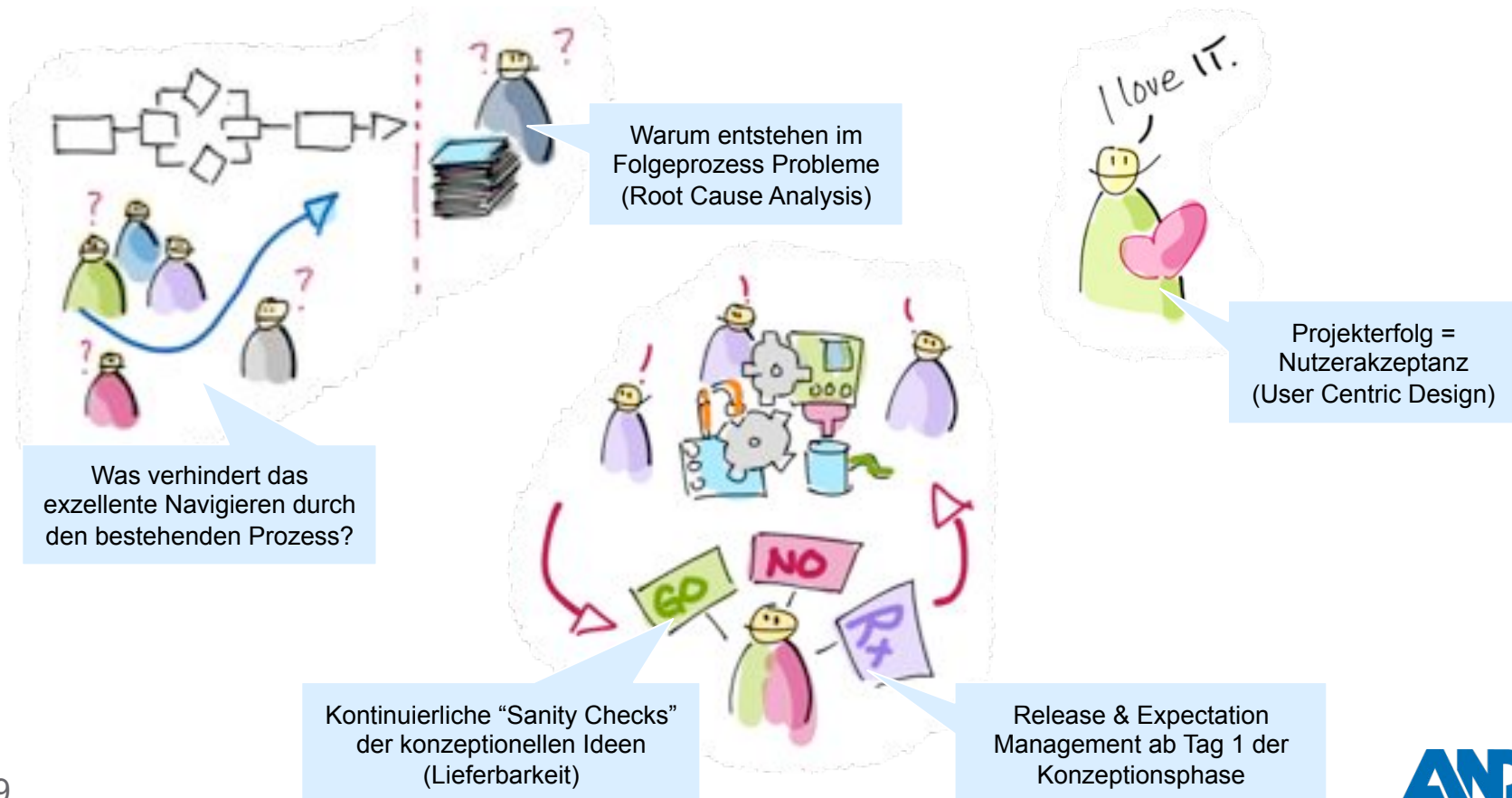
*Change Management (Erwartungsmanagement, int. Positionierung/Vermarktung, Training)*

Anforderungsanalyse

Concept Design

Solution Design

Entwicklung & Integration



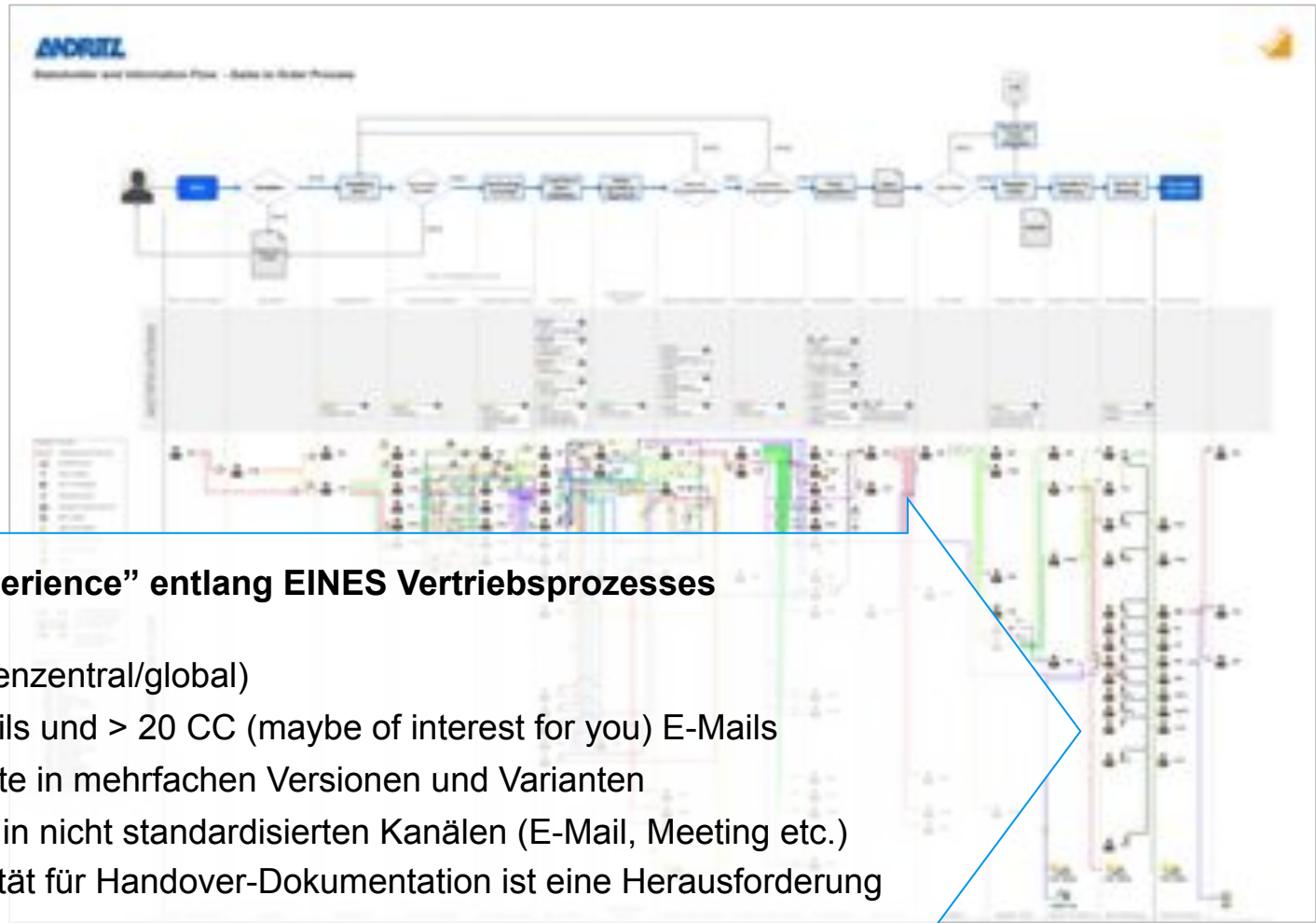
# Pilot: Sales-to-Order-Project Workspace (SOPW)

Die Wurzeln von Problemen beseitigen – nicht die Symptome.

## Startpunkt

Schlüsselergebnis  
einer Nutzer-  
fokussierten Prozess-  
Analyse:

*Viele Gründe für  
Probleme in der  
Produktion liegt in der  
Verkaufsphase.*



## Fakten der “User Experience” entlang EINES Vertriebsprozesses

- > 20 Teilnehmer (denzentral/global)
- > 120 direkte E-mails und > 20 CC (maybe of interest for you) E-Mails
- > 15 Kerndokumente in mehrfachen Versionen und Varianten
- Interner Austausch in nicht standardisierten Kanälen (E-Mail, Meeting etc.)
- Konsistenz & Qualität für Handover-Dokumentation ist eine Herausforderung

## Fokus auf Zusammenarbeit & Austausch

# Sales to Order Project Workspace (Concept Design)

The screenshot displays the ANDRITZ Sales to Order Project Workspace interface. At the top, there's a navigation bar with 'OVERVIEW', 'PROJECT 1', and 'PROJECT 2'. Below this, a 'Project Information' section shows details like 'SOPW ID: 2554155', 'SP: Syntel Salesman', and 'CRM Case ID: 101251100011'. The main area is divided into several panels: 'All Activities' on the left, 'Alerts' in the top middle, 'Tasks' on the top right, 'Process Documents' in the middle, 'My Sales Projects' on the right, 'Additional Documents' at the bottom left, and 'Stakeholders' at the bottom right. The 'All Activities' panel shows a list of activities with user avatars and names like 'Peter Doe', 'Martin King', and 'Thomas Nick'. The 'Alerts' panel lists events such as 'Gate 2554155 closed', 'Customer Change Request', and 'Internal Change Request'. The 'Tasks' panel shows a list of tasks with due dates. The 'Process Documents' panel lists documents like 'Template 157', 'Required Document 557', and 'Document 557'. The 'My Sales Projects' panel shows a list of sales projects with dates. The 'Additional Documents' panel lists documents like 'Brochure 12/07', 'Letter 432/87', and 'Folder 557'. The 'Stakeholders' panel shows a list of stakeholders with roles like 'DAPL', 'PDR', 'SSE', and 'SSM'. The interface is clean and professional, with a blue and white color scheme.

Dokumentation von  
formellem und  
informellem  
Austausch

Zusammenfassung des  
gemeinsamen Projekts  
aus CRM

Transparenz zu den  
Einzelverantwortungen

Direkter Zugriff auf alle  
Arbeitsplätze

Transparenz und  
Zugang zum  
Projektteam

# Erfolg messbar machen.

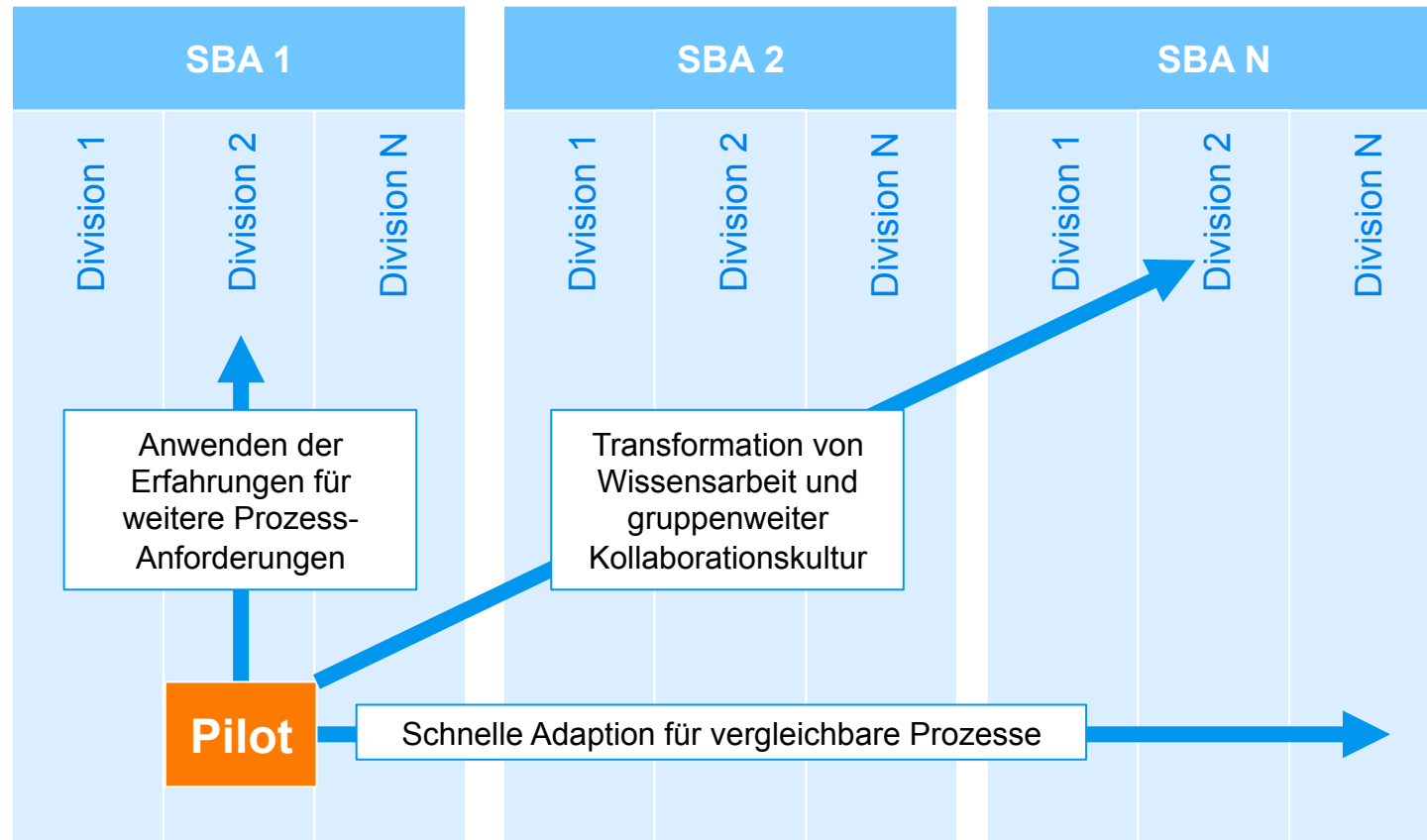
Qualitativer und quantitative Ergebnisse als Ziel.

- Vertriebskosten
  - Angebotserstellung
  - Zeit von RfP > Produktionsbeginn
  - Ressourcen-Einsatz zur Angebotserstellung
- E-Mail Volumen im Vertriebsprojekt
- Qualität von Handover & Dokumentation
- Kosten für Anpassungen während des Produktionsprozesses

# Big picture: Der Weg zum digitalen Arbeitsplatz

Entwicklung entlang an Mitarbeiter- und Business-Nutzen

Von QuickWins über substanzielle Verbesserung zur Transformation...





**Be productive. Be pro-active. Stay curious.**

The new way of working.