



tesa scribos®



WHITEPAPER

In 5 Schritten zur erfolgreichen Digitalisierung
auf Produktebene

DIGITAL VERNETZTE PRODUKTE

Wie Sie als Unternehmen ganzheitlich davon profitieren

Neue Benefits der Digitalisierung nutzen

Es gibt wohl kaum ein Unternehmen, bei dem die digitale Transformation derzeit nicht auf der Agenda steht. Kein Wunder, denn ob Kosteneinsparungen, einfachere Kundeninteraktionen, eine stärkere Markenbindung, wertvolle Markteinblicke, interne Prozessoptimierung oder verbesserter Fälschungsschutz: Die Digitalisierung bietet eine Vielzahl von Optimierungs-Möglichkeiten. Doch genau hier liegt auch die Schwierigkeit: **Wo fange ich an? Wie wähle ich die richtigen Digitalisierungsmaßnahmen für mein Unternehmen aus? Worauf muss ich bei der Projektplanung achten? Wie schaffe ich einen schnellen Return on Investment (ROI)?**

Im Folgenden zeigen wir Ihnen in fünf Schritten, wie Sie Ihre Produkte digital vernetzen und so von den Benefits der Digitalisierung profitieren. Mit unserem Wissen und der Erfahrung aus über 15 Jahren mit mehr als 500 globalen Kunden helfen wir Ihnen, die richtigen Prioritäten zu setzen.



Schritt 1

DIE BEDÜRFNISSE IHRES UNTERNEHMENS IDENTIFIZIEREN

Alle Stakeholder involvieren

Generell gilt: **Digitalisierung ist keine One-Man-Show.** Häufig wird das „Projekt Produktdigitalisierung“ an einen Mitarbeiter übergeben, der es in Eigenverantwortung koordinieren und vorantreiben soll. Das kann in einigen Unternehmen durchaus sinnvoll sein. Jedoch sollte man unbedingt darauf achten, dass alle relevanten Abteilungen bzw. Stakeholder eines Unternehmens bereits in der Planungsphase einbezogen werden.

Dies hat gleich mehrere Gründe: Die Stakeholder innerhalb Ihres Unternehmens wissen genau, wo in ihren Arbeitsbereichen Optimierungsbedarf besteht. **Ein umfassender Überblick über die Needs Ihres Unternehmens ergibt sich nur aus der Summe dieser einzelnen Sichtweisen.** Dieses Wissen ist unverzichtbar und sollte genutzt werden. **Ein erfolgreiches Digitalisierungsprojekt zeichnet sich ohnehin dadurch aus, dass mehrere Unternehmensbereiche davon profitieren** – seien es Marketing, Supply Chain, Vertrieb oder Fälschungsschutz. Durch eine präzise Planung lassen sich außerdem aufwändige Anpassungen oder gar teure Fehlentscheidungen vermeiden.

Und zu guter Letzt: Digitalisierung, egal welcher Art, bedeutet immer auch Veränderung. Indem die Wünsche und Einschätzungen aller relevanten Stakeholder gehört werden, schafft man Vertrauen und beugt Frustration vor. Die Motivation der Stakeholder, die die Implementierung am Ende tatsächlich umsetzen, ist von entscheidender Wichtigkeit für den Erfolg des gesamten Projekts.

VON EINEM ERFOLGREICHEN DIGITALISIERUNGS-PROJEKT PROFITIEREN MEHRERE UNTERNEHMENS-BEREICHE



Unser Beratungsteam unterstützt Sie bereits bei diesem Schritt und hilft Ihnen, wertvolle Zeit zu sparen. In persönlichen Gesprächen ermitteln wir die Anforderungen und Bedürfnisse aller Beteiligten. Anschließend stellen wir Ihnen die Ergebnisse in Form eines klar strukturierten Berichts zur Verfügung. Damit erhalten Sie eine ideale Basis für alle nachfolgenden Schritte.

Schritt 2

ZIELE FESTLEGEN UND PRIORISIEREN

Unter Beachtung von Wichtigkeit, Ressourcen und Budget

Nachdem alle Stakeholder gehört wurden und eine „Wunschliste“ vorliegt, beginnt der diffizile Teil des Prozesses. Schließlich möchte man möglichst alles abdecken, wenige Kompromisse machen und aus der Masse an Möglichkeiten die richtigen auswählen.

An dieser Stelle empfiehlt es sich, gezielt zu analysieren und bei der Auswahl feste Parameter anzuwenden.

Dabei helfen einfache Fragen wie:

- Welche Ziele sollen erreicht werden? Und welche der gesammelten Needs sind dafür ausschlaggebend?
- Welche Abteilungen sind betroffen? Wer ist verantwortlich?
- Wie hoch ist der Zeitaufwand? Welche Ressourcen werden benötigt?
- Welche Budgets sind nötig und möglich?

Eine solche Analyse lässt die Wunschliste im Regelfall schon schrumpfen. Die verbleibenden Needs sollten anschließend klar priorisiert werden. Daraus ergeben sich bereits konkrete Maßnahmen. Wichtig ist, dass das Ergebnis verständlich und verbindlich an alle Beteiligten kommuniziert wird. Spätere Nachbesserungen sind zwar möglich, aber im Zweifelsfall mit unnötigen Mehrkosten und Zeitaufwand verbunden.



DARAUS ERGEBEN SICH
KONKRETE
MASSNAHMEN

Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Priorisierung der ermittelten Bedürfnisse zu den schwierigsten Phasen des ganzen Projekts zählt. Denn es ist nur natürlich, dass alle Beteiligten sich zunächst auf die eigenen Interessen fokussieren. In dieser Phase übernehmen wir die Rolle eines neutralen Mediators und unterstützen Sie dabei, objektiv den richtigen Fokus zu setzen.

Schritt 3

IHRE PRODUKTE MIT DER DIGITALEN WELT VERBINDEN

Spezifikation der Produktmarkierung als digitaler Touchpoint

Die Produktmarkierung bildet das Herzstück: Als Bindeglied zwischen physischem Produkt und digitaler Welt ist sie essentiell für Ihre zuvor festgelegten Ziele – und leistet dabei heute so viel wie noch nie.

Denn ganz gleich, ob Sie mit gewonnenem Marktwissen Entscheidungen treffen, Kunden aktivieren, Fälschungen und Graumarktaktivitäten stoppen oder Track & Trace-Prozesse verbessern möchten: Es ist immer eine spezielle Produktkennzeichnung erforderlich, die als **interaktiver Touchpoint** dient und Ihre Produkte mit der digitalen Welt verbindet.

Die Parameter sind vielfältig:

- Zielgruppe
- Anzahl der Produkte
- Oberfläche
- Wetterbedingungen
- Sicherheitsanforderungen
- Kosten

Ihre individuellen Anforderungen müssen erfüllt werden. Es empfiehlt sich, spätestens an dieser Stelle einen erfahrenen Anbieter mit ins Boot zu holen und von dessen Erfahrungswerten zu profitieren.



DIE
**PRODUKT-
MARKIERUNG**
IST DAS **BINDEGLIED** ZWISCHEN
PHYSISCHEM PRODUKT UND
**DIGITALER
WELT**

Seit mehr als 20 Jahren entwickeln wir für internationale Kunden aus den verschiedensten Branchen die ideale Produktkennzeichnung. Dabei verlassen wir uns auf die Expertise unseres Mutterkonzerns tesa SE auf dem Gebiet der Klebstoffe. Mithilfe dieser Fachkenntnisse finden wir auch eine ideale Produktkennzeichnung für einen digitalen Kontaktpunkt für Ihre Produkte.

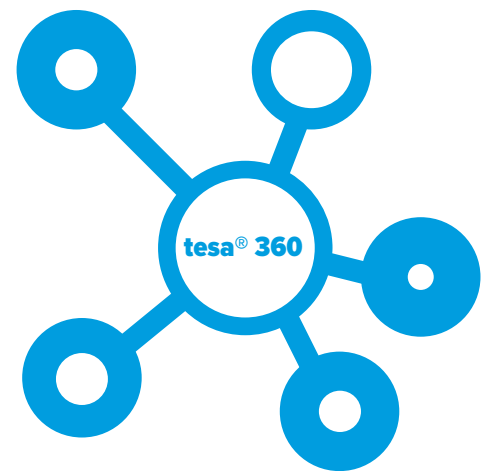
Schritt 4

PRODUKTMARKIERUNGEN MIT DIGITALEN TOOLS UND PLATTFORMEN KOPPELN

Vorsprung durch entscheidende Marktdaten

Ihre Produkte sind mit digitalen Touchpoints ausgestattet, die nun mit digitalen Anwendungen verknüpft werden müssen. **Die Auswahl derselben richtet sich natürlich nach Ihren zuvor herausgearbeiteten Zielen.** Wenn Sie beispielsweise weltweit Marketingmaßnahmen wie Gewinnspiele über Ihre Produkte realisieren möchten, dann benötigen Sie ein digitales Planungstool. Wenn Sie weltweit Produktfälschungen und illegalen Handel aufspüren möchten, kommt ein Fälschungsschutz-Modul zum Einsatz – und so weiter. In der Regel werden mehrere Tools und Plattformen miteinander kombiniert, um den abteilungsübergreifenden Zielen gerecht zu werden.

Dementsprechend **wichtig ist dabei die Flexibilität:** Digitalplattformen wie unsere tesa® 360 Plattform kombinieren smarte Apps, Module und Weblösungen und lassen sich in nahezu jedes bestehende System integrieren. Ganz nach Ihren Bedürfnissen schalten Sie Module und Anwendungen frei. Das Prinzip der **zentralen Digitalplattform mit verschiedenen Modulen** hat einen entscheidenden Vorteil: Das System sammelt, kombiniert und interpretiert Daten aus allen freigeschalteten Anwendungen. So erlangen Sie ein ganzheitliches Bild und können fundierte Entscheidungen ableiten.



MARKTWISEN GEWINNEN
EINE ZENTRALE
DIGITALPLATTFORM
MIT FLEXIBLEN MODULEN
LIEFERT IHNEN GANZHEITLICHE
DATEN FÜR FUNDIERTE
ENTSCHEIDUNGEN

Mit unserem modularen Ansatz sorgen wir dafür, dass Sie Ihre gesetzten Ziele erreichen – direkt und mit einem Maximum an Flexibilität.

Schritt 5

SYNERGIEEFFEKTE DER MASSGESCHNEIDERTEN LÖSUNG NUTZEN

Für einen schnellen Return on Investment

Tritt Ihre individuelle Lösung in Kraft, profitieren Sie abteilungsübergreifend und gelangen so zu einem deutlich schnelleren Return on Investment. Ein mögliches Szenario: Ihr Marketing Team erhält Kundenfeedback für Produktoptimierungen. Supply Chain Prozesse werden optimiert und Track & Trace-Maßnahmen einfach umgesetzt. Fälschungen werden aus dem Markt gedrängt, Graumarkthandel aufgedeckt. All das basiert auf einem einzigen System. Und nicht zu vergessen: Aus all diesen Bereichen werden Daten gesammelt, die ein ganzheitliches Bild ergeben. Durch Auswertung dieser Marktdaten sichern Sie sich Marktwissen, mit dem Sie Wettbewerber hinter sich lassen.

Mit unserem Wissen und der Erfahrung aus über 15 Jahren mit mehr als 500 globalen Kunden begleiten wir Sie von der Ideenfindung über die Lösungsentwicklung bis hin zur Implementierung – und unterstützen Sie als langfristiger Partner bei der kontinuierlichen Auswertung der gewonnenen Marktdaten. Mit uns an Ihrer Seite führen Sie Ihr Unternehmen sicher in die digitale Zukunft und nutzen neue Benefits der Digitalisierung.



DURCH
AUSWERTUNG DER
MARKTDATEN
WISSENS-
VORSPRUNG
SICHERN

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Dann nehmen Sie Kontakt mit uns auf! Wir beantworten gerne alle Ihre Fragen.

Senden Sie uns eine E-Mail an consulting@tesa.com oder rufen Sie uns an unter +49 (0)6221-33507-17.

LASSEN SIE IHRE PRODUKTE SPRECHEN

Neue Benefits der Digitalisierung

Von der ersten Entdeckung, tesa® Produkte als Datenspeicher zu nutzen, bis hin zu einzigartigen Markierungstechnologien und digitalen Tools – seit unserer Gründung im Jahr 2001 haben wir uns zu einem führenden Lösungsanbieter für den digitalen Wandel auf Produktebene entwickelt.

Für Marken, die den digitalen Wandel gestalten möchten, verbinden wir Produkte mit der digitalen Welt. Durch einzigartige Kennzeichnungen und digitale Tools lassen wir Ihre Produkte mit Verbrauchern kommunizieren, Daten austauschen und mit Track & Trace Systemen interagieren. Gemeinsam analysieren wir die Bedürfnisse Ihres Unternehmens und entwickeln für Sie eine maßgeschneiderte Lösung. Wir managen alles von der Idee bis zur Implementierung – und sind als langfristiger Partner für Sie da.

Kurz gesagt: WIR LASSEN IHRE PRODUKTE SPRECHEN und bieten so neue Benefits der Digitalisierung.

Als 100-prozentige tesa® Tochter sind wir ein Unternehmen der tesa SE innerhalb der Beiersdorf Gruppe. Die tiefgreifende Erfahrung der Beiersdorf AG im internationalen Marken Management ihrer eigenen globalen Marken wie Nivea und Eucerin sowie die Expertise von tesa® in marktführenden Klebelösungen verschmelzen mit der wegweisenden Digital-Kompetenz von tesa scribos®. Durch diese außergewöhnliche Kombination gestalten wir für unsere internationalen Kunden aus allen Industrien die Produktdigitalisierung. Auf Basis einer umfassenden Beratung entwickeln und implementieren wir kundenindividuelle Lösungen – alles aus einer Hand. Zu unseren Kunden zählen weltweit führende Unternehmen wie Peugeot, Bosch, Castel, Danone und Chloé.

Autor: Elena Bose, International Communications Manager, tesa scribos
