

Potenzialanalyse Loosli AG: Empfehlungen zur digitalen Optimierung von Struktur und Prozessen

Studiengang: BSc in Wirtschaftsingenieurwesen

Vertiefung: Business Engineering

Betreuer*in: Jeremy Henrichs

Experte: Moritz Maier

Industriepartner: Loosli AG, Wyssachen

Die Arbeit zeigt auf, wie KMU mit mittlerem Digitalisierungsgrad durch integrierte Bedarfsanalyse, Priorisierung und prozessorientierte Umsetzung gezielt Digitalisierungspotenziale realisieren können. Der Ansatz verdichtet eine offene Potenzialanalyse systematisch bis zur Umsetzung konkreter Quick Wins und Aktionspläne. Am Beispiel der Loosli AG wird ein ausgewählter Pain Point prototypisch umgesetzt, während weitere Potenziale über Handlungsempfehlungen adressiert werden.

Einleitung

Auch in KMU mit etablierten Digitalisierungsansätzen bestehen Lücken durch manuelle, fehleranfällige Abläufe. Ziel ist die Entwicklung eines integrierten Vorgehens zur Identifikation, Priorisierung und Umsetzung solcher Potenziale, insbesondere kurzfristig und mit geringem Aufwand realisierbarer Massnahmen. Der Ansatz zeigt, wie sich eine offene Potenzialanalyse systematisch verdichten lässt – von breiter Erhebung über objektive Priorisierung bis zur Umsetzung eines Digitalisierungsvorhabens.

Forschungsdesign

Die Arbeit folgt einem qualitativen Fallstudiendesign. Nach nutzerzentrierter Bedarfsanalyse durch Design-Thinking werden Pain Points priorisiert und ein Prozess für die prototypische Umsetzung ausgewählt. Kulturelle und menschliche Faktoren werden mit dem Empathy Map Canvas reflektiert. Der Prozess wird als IST-/SOLL-Modell analysiert, passende Software evaluiert und ein agiler Prototyp implementiert.

Ergebnisse

Durch die Kombination von Empathy Map und Value Proposition Canvas konnten kulturelle Haltungen und Pain Points erfasst werden. Das erweiterte,

angepasste RICE-Scoring ermöglichte eine objektive Priorisierung und überführte die Potenzialanalyse in konkrete Quick Wins – ein bislang kaum empirisch dokumentierter, integrierter Digitalisierungsansatz für KMU. Die manuelle Rechnungsfreigabe wurde prototypisch mit Nextcloud und Paperless-ngx digitalisiert. Der End-to-End-Prozess – ergänzt durch Automatisierungslogik – spart 6–13 % Prozesskosten, bringt qualitative Vorteile (digitales Archiv, Sicherheit) und steigert die Effizienz relevanter Kostenstellen. Kommerzielle Lösungen würden 11–25 % einsparen. Weitere Empfehlungen betreffen Faktoren wie fehlende Standardisierung, schwaches Datenbewusstsein und analoge Rapportierung.



Lokman Kamuka

Implikationen

Viele Pain Points beruhen auf kulturellen Faktoren wie mangelnder Prozessverbindlichkeit oder geringer Akzeptanz digitaler Tools. Zwischen Abteilungen zeigen sich deutliche Unterschiede im digitalen Reifegrad. Die Evaluation zeigt, dass Open-Source-Tools mit bestehenden Systemen eine tragfähige Basis für niedrigschwellige Digitalisierung bieten. Bei höherem Automatisierungsbedarf ist die Integration machine-learning-gestützter, kommerzieller Lösungen sinnvoll, sofern sie organisatorisch verankert werden.

Von der Potenzialanalyse zur Implementierung



Abbildung 1: Flussdiagramm integriertes Vorgehen Potenzialanalyse und Implementierung

Kosten-Nutzen-Analyse: Vergleich Lösungen digitale Rechnungsfreigabe Lieferanten

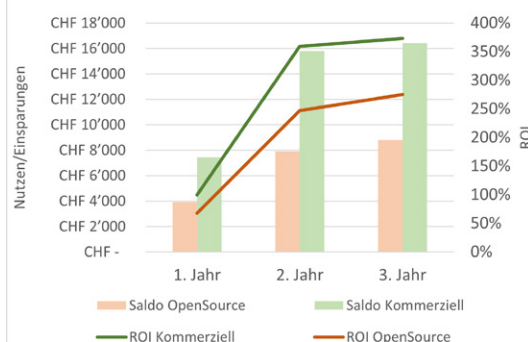


Abbildung 2: Kosten-Nutzen-Diagramm Vergleich Open-Source und kommerzielle Lösung