



# Gesundheitsbranche

## Case Studies

---

- ✓ **Digitales Dashboard** zur Steuerung und Bewertung des **agilen Reifegrads** und globalen Fortschritts der Transformation entwickelt
- ✓ **Implementierungsplan** je relevanter Zielgruppe inklusive >15 Aktivitäten zur Umsetzung der strategischen Kernthemen erstellt
- ✓ **Modulares Workshop-Konzept inklusive Roll-out-Strategie** zur Anpassung von Verhaltensweisen und Denkmustern erarbeitet
- ✓ **Globales unternehmensweites Netzwerk** von Transformation Managern und Coaches zum Austausch von Best Practices aufgebaut

### Unser Impact

**>35k**

Von der Transformation beeinflusste Mitarbeiter

**17**

Geschäftsbereiche für die Transformation vorbereitet

**1**

Globales Transformations-Netzwerk zum Austausch von Best Practices

# Agile Transformation XL. Konzernweiter Wandel der Kultur, Strukturen und Arbeitsweisen.

Unser Partner, ein weltweit führendes Schweizer Unternehmen im Gesundheitswesen und Pharmaziesektor, gilt zum Beginn der Zusammenarbeit bereits branchenübergreifend als Vorreiter im Hinblick auf agile Arbeitsmethoden. Um sich als Organisation schneller auf ändernde Rahmenbedingungen einzustellen, Innovationen effizienter zu realisieren und dabei ihre Kunden noch stärker in den Vordergrund zu rücken, hat unser Partner ein umfassendes Transformationsprojekt angestoßen. Eine bedeutsame Herausforderung dabei war die zeitgleiche Anpassung von Organisationsstrukturen, Operating Model sowie Unternehmenskultur über alle Geschäftsbereiche hinweg.

Zentraler Bestandteil unseres Projektes war die Etablierung und Förderung agiler Arbeitsweisen. Vor diesem Hintergrund lag ein Fokus auf der Erarbeitung und Durchführung eines Onboarding-Konzepts zur Vorbereitung der Transformation von 17 Geschäftsbereichen, die durch 23 Transformation Manager dezentral gesteuert werden. Hierbei haben wir unter anderem zahlreiche unterstützende Ressourcen und Tools, sowie neue Workshop-Konzepte, Implementierungspläne und Maßnahmen entwickelt und ausgerollt.

- ✓ Entwicklung und Adaption von **Lean Startup** und **Design Thinking** Methoden zur Unterstützung der **Strategieentwicklung**
- ✓ **Vorbereitung der Sprints**, inkl. Finalisierung des Umfangs
- ✓ **Co-Facilitation** des Sprints gemeinsam mit Sprint Lead
- ✓ **Stakeholder Management** und enge Zusammenarbeit mit Sprint Team zur konstanten Einholung von Feedback über Sprintergebnisse
- ✓ **Nach- und Aufbereitung** der Sprint **Ergebnisse** als Grundlage für Managemententscheidungen

### Unser Impact

**30+**

Führungskräfte in die Strategieentwicklung eingebunden

**4**

Sprints zur Beantwortung von strategischen Fragestellungen

**1**

Digitale Roadmap inkl. eines Target-Operating-Model für digitale Lösungen

# In 12 Wochen zur digitalen Roadmap für einen führenden Life-Science-Konzern.

Unser Partner ist ein multinationaler Life-Science-Konzern der in zwei Teilbereiche Pharmaceuticals und Diagnostics unterteilt ist. Um die Marktposition auch in Zukunft verteidigen zu können, hat der Teilbereich Diagnostics ein mehrjährigen Transformationsprozess für den gesamten Teilkonzern angestoßen, denn: neue Technologien und eine alternde Bevölkerung verändern das Gesundheitswesen rasant und verlagern den Fokus von Heilung hin zu Prävention.

Als Teil der Teams „Produktportfolio“ und „Digitale Lösungen“ haben wir den Teilbereich Diagnostics bei der Entwicklung einer zukunftsorientierten Strategie unterstützt. Um alle Teilbereiche des Unternehmens in den Entwicklungsprozess einzubinden wurden mehrere Sprints mit einer Vielzahl an Führungskräften koordiniert und durchgeführt. Ziel der Sprints war es, offene Fragestellungen möglichst schnell und ergebnisorientiert in den funktionsübergreifenden Teams iterativ zu beantworten. Als Digitalexpererten haben wir neben der Auswahl und Anwendung modernster, aus der digitalen Welt stammenden, Arbeitsweisen und Methoden bei der operativen Durchführung der Sprints unterstützt.

## Highlights

- ✓ Interne Interviews mit relevanten Stakeholdern durchgeführt und mögliche **Anwendungsbereiche** sowie Produktfunktionalitäten **identifiziert**
- ✓ **Marktgröße analysiert** und relevante Kundensegmente identifiziert und definiert
- ✓ **Funktionalitäten** mit potentiellen Kunden **validiert**
- ✓ Ein klares **Produktkonzept** inklusive Geschäftsmodell entwickelt
- ✓ Verschiedene **Preismodelle abgestimmt** und **Business Case** für die nächsten 5 Jahre kalkuliert

## Unser Impact

3

Produktversionen mit unterschiedlichen Preismodellen ausgearbeitet

2

Leadkunden während der Entwicklung akquiriert

10

Prozent zusätzliches EBIT Potential identifiziert

# Transfer einer technischen Idee zum marktfähigen SaaS Produkt

Die Unternehmensgruppe ZETA ist auf die Entwicklung und Lieferung von maßgeschneiderten Prozess- und Verfahrenslösungen für sterile und aseptische Anwendungen in der biotechnologischen und pharmazeutischen Industrie spezialisiert.

Seit einigen Jahren entwickelt ZETA eine umfangreiche Digitalstrategie, die fortschrittliche Software Tools basierend auf dem digitalen Zwilling der Anlagen umfasst und so einen Mehrwert für Kunden, Anlagenbetreiber und Projektlieferanten generiert. Ein zentraler Baustein dieser Strategie wird in Form eines neuen digitalen Wartungstools realisiert, welches eine nachhaltige Optimierung von Wartungsprozessen auf mobilen Endgeräten wie Tablets, Smartphones oder Wearables ermöglicht. Der neue Service führt Wartungstechniker übersichtlich und zielgerichtet durch die Anlage, damit sie ihre Arbeit effizient erledigen können.

Bitrock hat dafür mit ZETA gemeinsam schnell und zielgerichtet ein vollumfängliches Produktkonzept und Geschäftsmodell für dieses digitale Wartungstool entwickelt, welches bei ersten Pilotkunden eingesetzt und iterativ weiterentwickelt wird.



---

## Vorstellung Bitrock

# Neue digitale Geschäftsmodelle

---

... um Ihr Unternehmen in die digitale Zukunft zu bringen und das Wachstum von Morgen zu sichern,

das bestehende Geschäftsmodell zu diversifizieren und in einem agilen Vorgehen neue Monetarisierungsmodelle zu erproben.

# Wir realisieren digitale Geschäftsmodelle



## Venture Building

Identifikation relevanter Wachstumsfelder

Entwicklung digitaler Produkte & Services

Aufbau neuer agiler Organisationseinheiten

## Portfolio Building

Entwicklung eines langfristigen Portfolios

Nachhaltige Umsetzung mit Build, Buy oder Joint-Venture-Modellen

Aufbau geeigneter Innovationsstrukturen

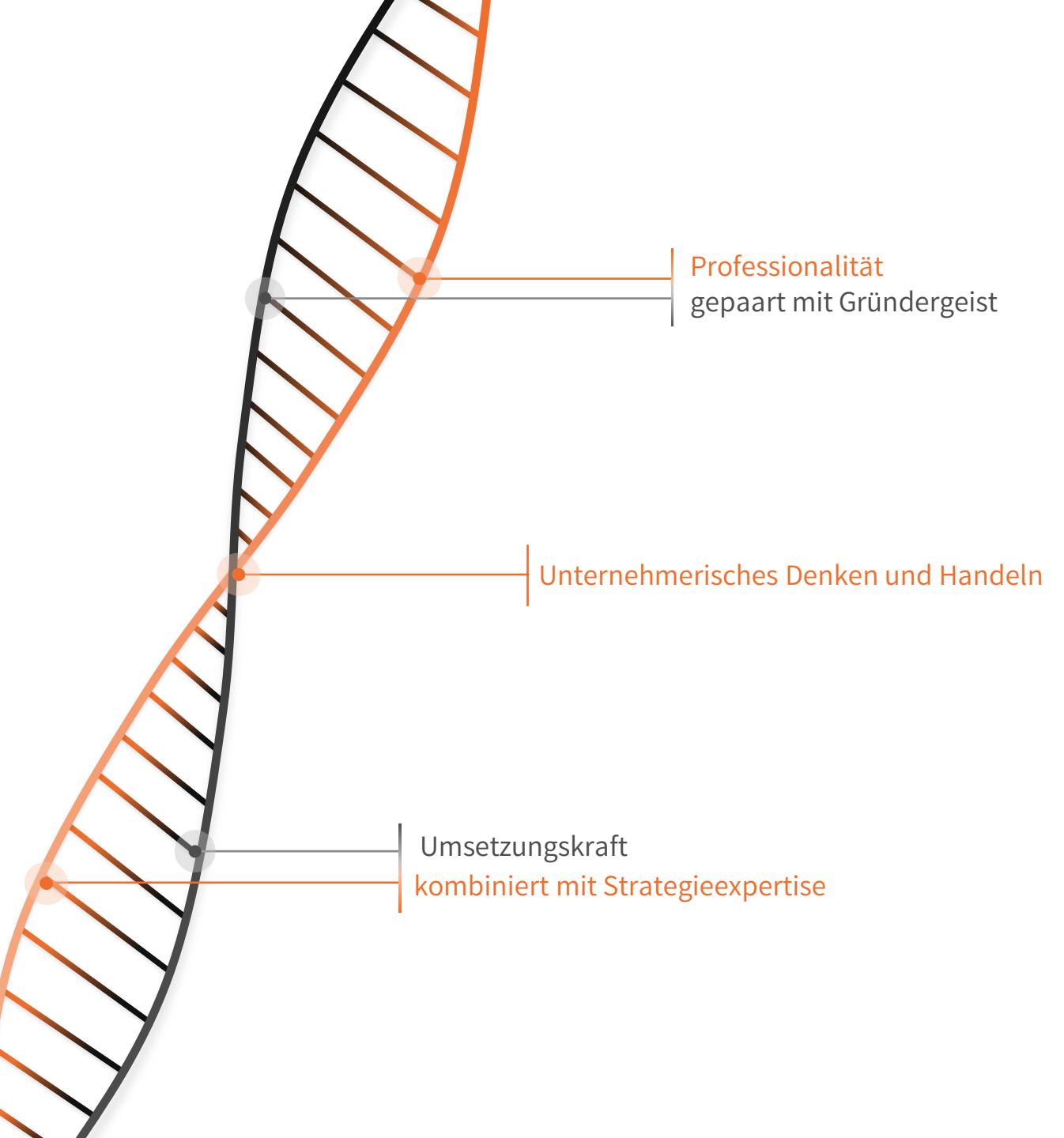
## Fueling

## Transformation

Mindset- und Kultur-Shift

Ausbau digitaler Kompetenzen

Entwicklung einer agilen Gesamtorganisation

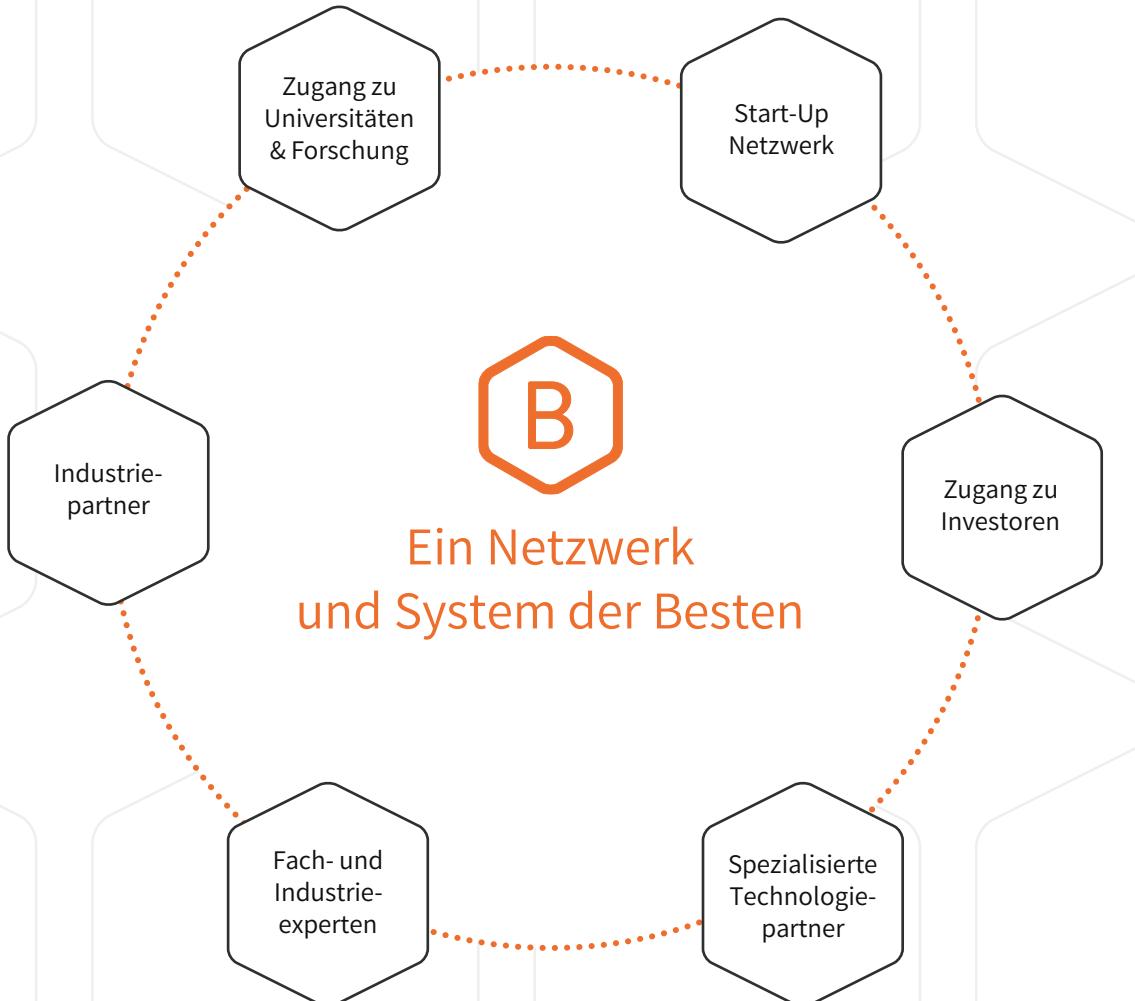


## Unsere DNA

Wir kennen die Welt der etablierten Unternehmen und vereinen die Stärken ihres Unternehmens mit den neuesten Ansätzen aus Technologie, Start-Up und Wissenschaft.

Wir sind ein Team aus Unternehmern und erfahrenen Gründern. Als ehemalige Top-Berater und Digital Natives leben wir Innovation und co-investieren gerne mit Ihnen in neue Unternehmungen.





## Ein Netzwerk und System der Besten

## Unser Netzwerk

Ergänzt werden wir durch ein hochkarätiges und etabliertes Netzwerk.

Wir verstehen uns als Plattform mit Zugang zu den unterschiedlichsten Netzwerken – von Start-Ups über Forschung und Wissenschaft bis hin zu spezialisierten Technologiepartnern und renommierten Experten. Eine schnelle, internationale Skalierung ist ebenso möglich wie der Zugriff auf spezifisches Fach- und Technologiewissen.

So bündeln wir höchste Professionalität, digitale Expertise und Umsetzungsstärke für Ihr digitales Geschäftsmodell.

**LIEBHERR** Giesecke+Devrient  
Creating ConfidenceDräxlmaier   
**ZURICH****Continental**  
We create chemistry

und viele weitere...

**>50**erfolgreich umgesetzte  
Projekte**>30**unterschiedliche Kunden  
vertrauen uns**>25**gegründete Unternehmen  
innerhalb Bitrocks

## Unsere Kunden vertrauen uns

---

Von der Bauindustrie bis hin zur Finanzdienstleistung, vom Mittelständler bis zum Weltkonzern: In unterschiedlichsten Projekten, Branchen und Organisationen haben wir nachhaltigen Mehrwert für unsere Kunden generiert und langfristige Kundenbeziehungen aufgebaut.

# Let's build digital business.

---

Kontakt aufnehmen



Marc Mielmann

Founder & Managing Director

+49 16 33 1000 80

[marc@bitrock.partners](mailto:marc@bitrock.partners)



**Christoph Hözlwimmer**

Venture Partner

+49 171 514 51 59

[christoph@bitrock.partners](mailto:christoph@bitrock.partners)