



# Gesundheitsbranche

## Case Studies

---

## Highlights

- ✓ **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

&gt;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.

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

## Highlights

- ✓ 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

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 Digitalexperten haben wir neben der Auswahl und Anwendung modernster, aus der digitalen Welt stammenden, Arbeitsweisen und Methoden bei der operativen Durchführung der Sprints unterstützt.

# Transfer einer technischen Idee zum marktfähigen SaaS Produkt

## 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

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

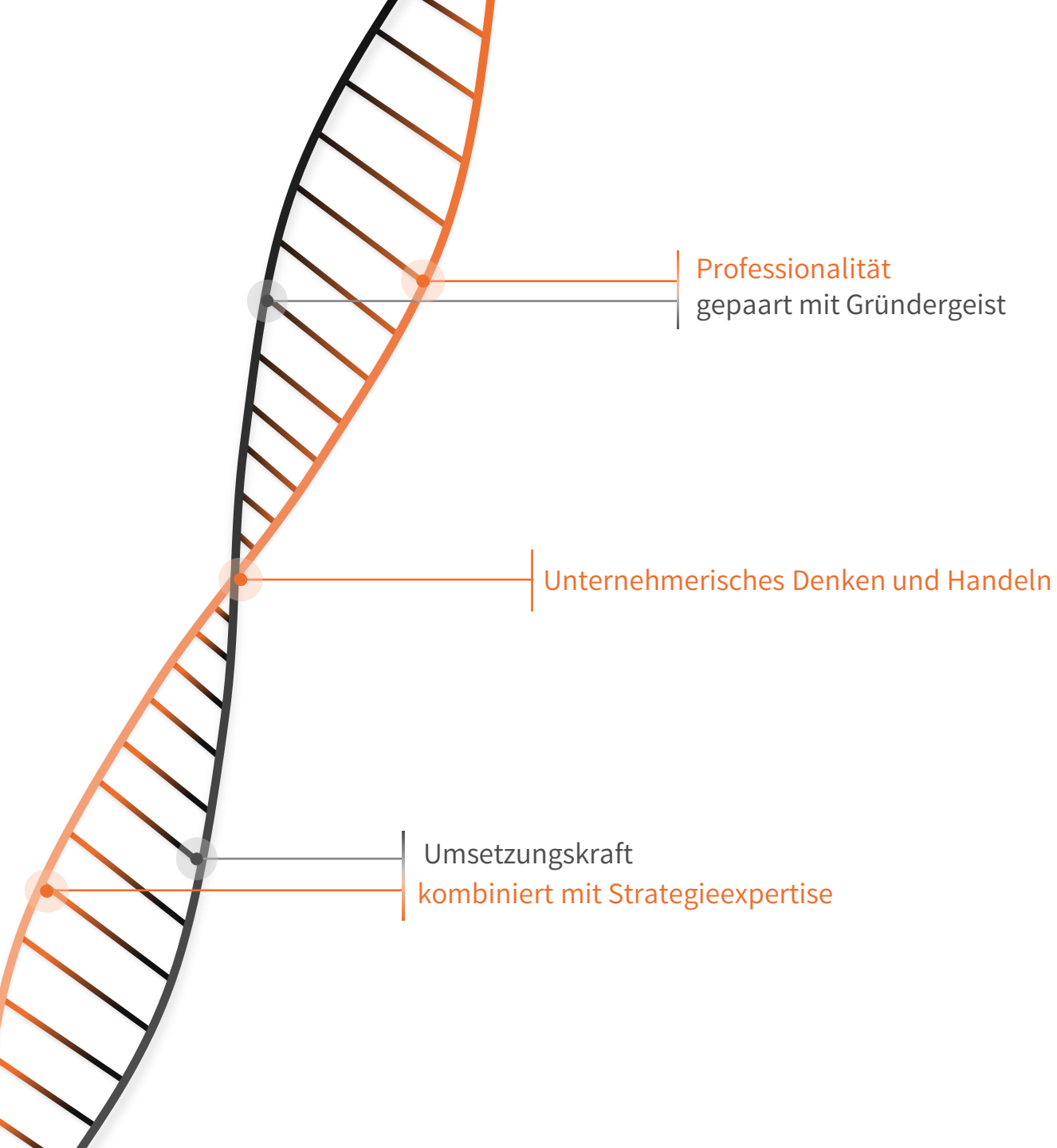
- Identifikation relevanter Wachstumsfelder
- Entwicklung digitaler Produkte & Services
- Aufbau neuer agiler Organisationseinheiten

## 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.





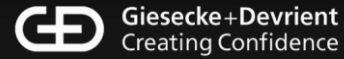


## Unser Netzwerk

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 Technologiepartner 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 Confidence**Continental**

und viele weitere...

&gt;50

erfolgreich umgesetzte  
Projekte

&gt;30

unterschiedliche Kunden  
vertrauen uns

&gt;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 Hölzlwimmer**  
Venture Partner  
+49 171 514 51 59  
[christoph@bitrock.partners](mailto:christoph@bitrock.partners)