Parato

Die Wettbewerbs-fähigkeit von Schweizer KMU sichern

Parato Whitepaper
Digitale Transformation

→ **KMU industriell digitalisieren.**

Juni 2025

Eine Tochtergesellschaft der Swisscom (Schweiz) AG

Inhalt

Digitale Transformation ist Chefsache Seite 3

1 Warum jetzt? – Die digitale Transformation duldet keinen Aufschub Seite 4
2 Status quo: Wo KMU in der Schweiz heute stehen Seite 5
3 Warum klassische Digitalisierungs-Projekte oft zum Stolperstein werden Seite 6
4 Warum der Parato-Ansatz die bessere Alternative ist Seite 7
5 Was digitale Transformation und Industrialisierung wirklich bedeuten Seite 10

Interview mit dem Geschäftsführer Markus Mühlemann:
Was Grossunternehmen können, können KMU genauso Seite 11

6 Die 5 Vorteile des Parato-Ansatzes Seite 12
7 Häufige Bedenken – und warum sie unbegründet sind Seite 13
8 So profitieren KMU konkret: Parato in der Praxis Seite 14
9 Das Richtige richtig tun – mit Parato Seite 16

Digitale Transformation ist Chefsache

Die digitale Transformation ist für Schweizer KMU heute keine Option mehr, sondern eine Notwendigkeit und sie betrifft bei weitem nicht nur die IT. Es geht dabei um die **Reduktion von Komplexität,** um die Kraft aufs eigentliche Kerngeschäft fokussieren und damit die Wettbewerbsfähigkeit sichern zu können.

Viele KMU stehen noch ganz am Anfang dieser Transformation – dabei ist die **Zeit zu handeln jetzt!**

Doch wie? KMU als Einzelkämpfer bezahlen immer mehr und brauchen länger wie Grossunternehmen, die von **Skaleneffekten** profitieren. Die Gefahr, bei diesem Prozess das Richtige falsch zu machen oder das Falsche richtig zu machen ist sehr gross.

Der **Parato-Ansatz** bietet eine neue Art der digitalen Transformation, dank denen auch KMU auch diesen Skaleneffekten profitieren. Parato reduziert Komplexität und bringt Struktur in ein oft undurchsichtiges Feld. Ein erfahrener Lotse begleitet die KMU durch den Prozess, von der Bedarfsanalyse bis zur Umsetzung.

Was Grossunternehmen erfolgreich umsetzen, wird mit Parato endlich auch für KMU zugänglich!

Der Parato-Ansatz ist:

→ Kostengünstiger,
→ schneller implementierbar,
→ sicherer,
→ skalierbarer und
→ besser integrierbar

… dank standardisierten, bewährten Lösungen.

1 Warum jetzt? – Die digitale Transformation duldet keinen Aufschub

Die digitale Transformation des eigenen Unternehmens seriös und konsequent umzusetzen, ist keine Option mehr – sie ist eine **zwingende Voraussetzung, um im Wettbewerb bestehen zu können.**

Unternehmen, die jetzt nicht handeln, verlieren zunehmend den Anschluss. Die Folgen sind gravierend: Zeitverlust, steigende Kosten, sinkende Produktivität und ein dramatischer Wettbewerbsnachteil gegenüber digital besser aufgestellten Marktteilnehmern.

Studien zeigen: Durch gezielte Digitalisierungsmassnahmen lassen sich die **Betriebskosten um bis zu 50 % senken** – etwa durch automatisierte Prozesse, moderne IT-Infrastruktur und effizientere Zusammenarbeit. *(Quelle: Sage/Plum Consulting «Sweating the Small Stuff: the impact of the bureaucracy burden»)*

Die gute Nachricht: Es ist noch nicht zu spät. Doch es ist höchste Zeit. Denn wer nicht digital mitgeht, wird langfristig abgehängt. Deshalb lautet die Devise:

Jetzt oder jetzt.



2 Status quo: Wo KMU in der Schweiz heute stehen

Der aktuelle Stand der Digitalisierung von Schweizer KMU im Jahr 2025 zeigt zwar eine fortschreitende Entwicklung, jedoch nach wie vor auch zahlreiche Herausforderungen und unausgeschöpftes Potenzial. Die digitale Transformation hat gemäss einer Studie aus dem Jahr 2023 bei über 85 % der Schweizer KMU **höchst relevante Auswirkungen auf Geschäftsmodelle,** interne Prozesse und Kommunikation. Trotzdem haben **erst 63 % damit begonnen,** entsprechende Strategien zu erarbeiten und neue Technologien einzuführen.

Eine Studie der KOF der ETH Zürich zeigt: Rund 60 % der Schweizer KMU zeihen noch keine konkreten Wettbewerbsvorteile aus der Digitalisierung. Ein ähnliches Bild zeichnet die Raiffeisen KMU-Mittelstandsstudie 2024. Sie zeigt, dass die Umsetzung der Digitalisierung bei Schweizer KMU nur zögerlich voranschreitet. Vier grosse Herausforderungen bremsen die digitale Transformation:

- → **Datensicherheit und IT-Infrastruktur:** 80 % der KMU sehen die Datensicherheit und die Anforderungen an die IT-Infrastruktur als zentrale Hindernisse für die Digitalisierung.
- → **Mangel an Know-how und Fachkräften:** Der Mangel an internem Wissen zur Einführung digitaler Technologien ist für 69 % der Unternehmen eine grosse Hürde.
- → **Tempo der technologischen Entwicklungen:** 71 % der KMU haben Mühe, mit den rasanten Entwicklungen Schritt zu halten.
- → **Kosten und regulatorische Unsicherheit:** Hohe Kosten und unklare gesetzliche Rahmenbedingungen hemmen Investitionen in digitale Technologien.

Kleinere Unternehmen beklagen einen Ressourcenmangel und verfügen oft über weniger Ressourcen als Grossunternehmen, um die Chancen der digitalen Transformation vollends nutzen zu können.

Über 92 % der KMU sind gemäss Studie deshalb auch davon **überzeugt, dass sie Hilfe von aussen benötigen.**

3 Warum klassische Digitalisierungs-Projekte oft zum Stolperstein werden

Oft werden Digitalisierungs-Initiativen in einem Unternehmen punktuell für einzelne Problemstellungen vorangetrieben. Projekte beginnen mit einem Pflichtenheft, münden in mehrstufigen Evaluationen und enden oft in teuren, individuell zugeschnittenen **Insel-Lösungen.** Diese kosten in der Summe eine Menge Geld – und beanspruchen viel Zeit.

Was alles umfasst die digitale Transformation eines KMU?

→ **Geschäftsstrategie und Portfolio**
Entwicklung digitaler Geschäftsmodelle, Nutzung digitaler Innovationen zur Differenzierung, datengetriebene Entscheidungsfindung, Veränderungsmanagement und digitale Unternehmenskultur, Entwicklung einer Datenstrategie

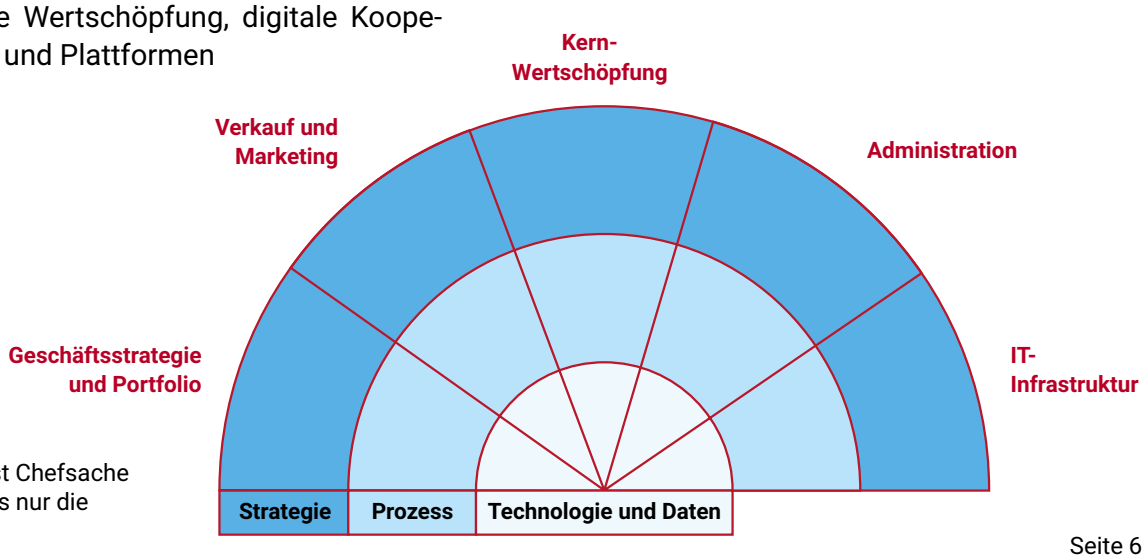
→ **Verkauf und Marketing**
Personalisierte Kundenerlebnisse durch Big Data und KI, Omnichannel-Strategien, digitale Customer Journey und User Experience (UX)

→ **Kern-Wertschöpfung**
Automatisierung interner Prozesse, Nutzung von APIs und Schnittstellen für eine vernetzte Wertschöpfung, digitale Kooperationen und Plattformen

→ **Administration**
Förderung von digitalen Kompetenzen, New Work und flexibles Arbeiten, Echtzeit-Analyse und Dashboards

→ **IT-Infrastruktur**
Einführung und Nutzung von Cloud Computing, IoT und Blockchain; Cybersecurity und Datenschutzmassnahmen, Integration von ERP- und CRM-Systemen zur Effizienzsteigerung

Die digitale Transformation muss also als **ganzheitliche Managementaufgabe** verstanden werden, die sich nicht nur auf Technologie und Daten beschränkt, sondern auch Strategien, Geschäftsprozesse und die Unternehmenskultur verändert. Das ist die Basis des Parato-Ansatzes (siehe nächste Seite).

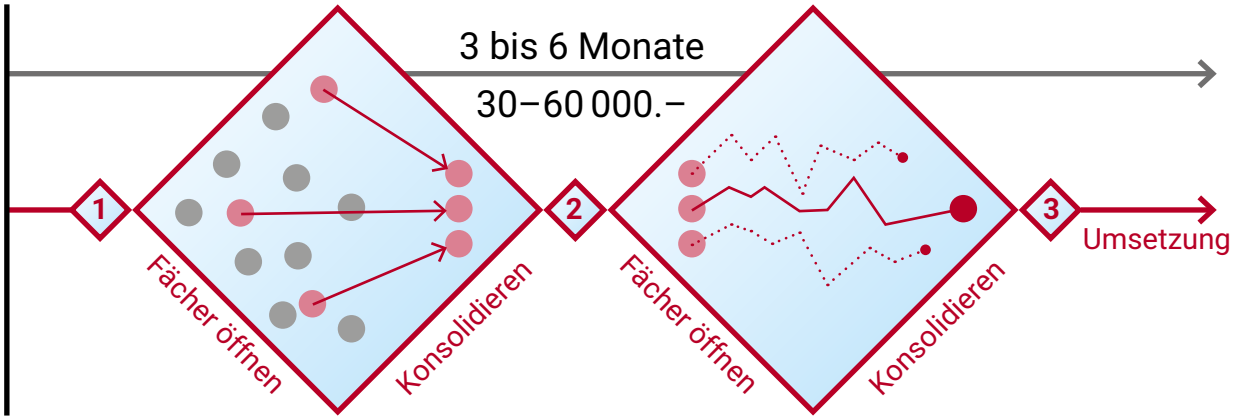


Digitale Transformation ist Chefsache und umfasst weit mehr als nur die IT-Infrastruktur.

4 Warum der Parato-Ansatz die bessere Alternative ist

Statt auf individuelle Insel-Lösungen (siehe Seite vorher) setzt Parato auf **industrialisierte, standardisierte Bausteine** – sorgfältig ausgewählt und erprobt. Das bietet gegenüber dem klassischen Vorgehen bereits ab der Evaluationsphase handfeste Vorteile, wie folgende Illustrationen aufzeigen:

Klassischer Ansatz

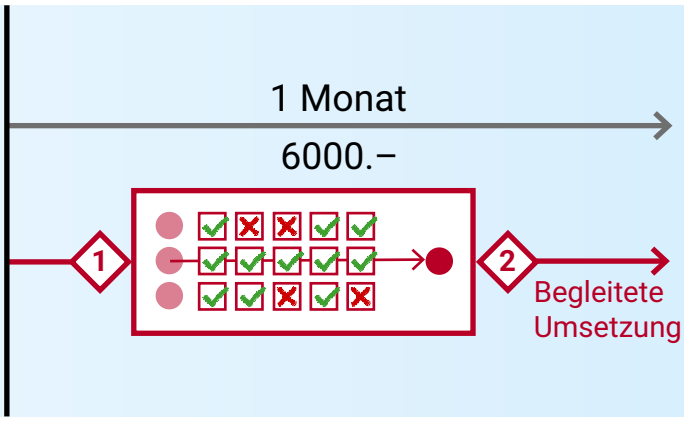


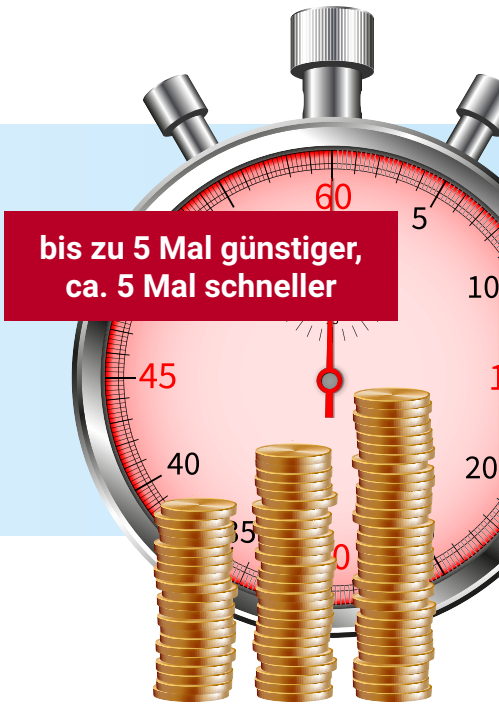
Definition eines Pflichtenhefts, das erfüllt werden sollte

Aus den zahlreichen Lösungen auf dem Markt kommen nach einer langen Evaluationsphase 3 in die Shortlist

Nach einer Proof-of-Concept-Phase der 3 möglichen Lösungen wird eine davon definitiv eingesetzt

Parato-Ansatz





Definition der Muss-Kriterien

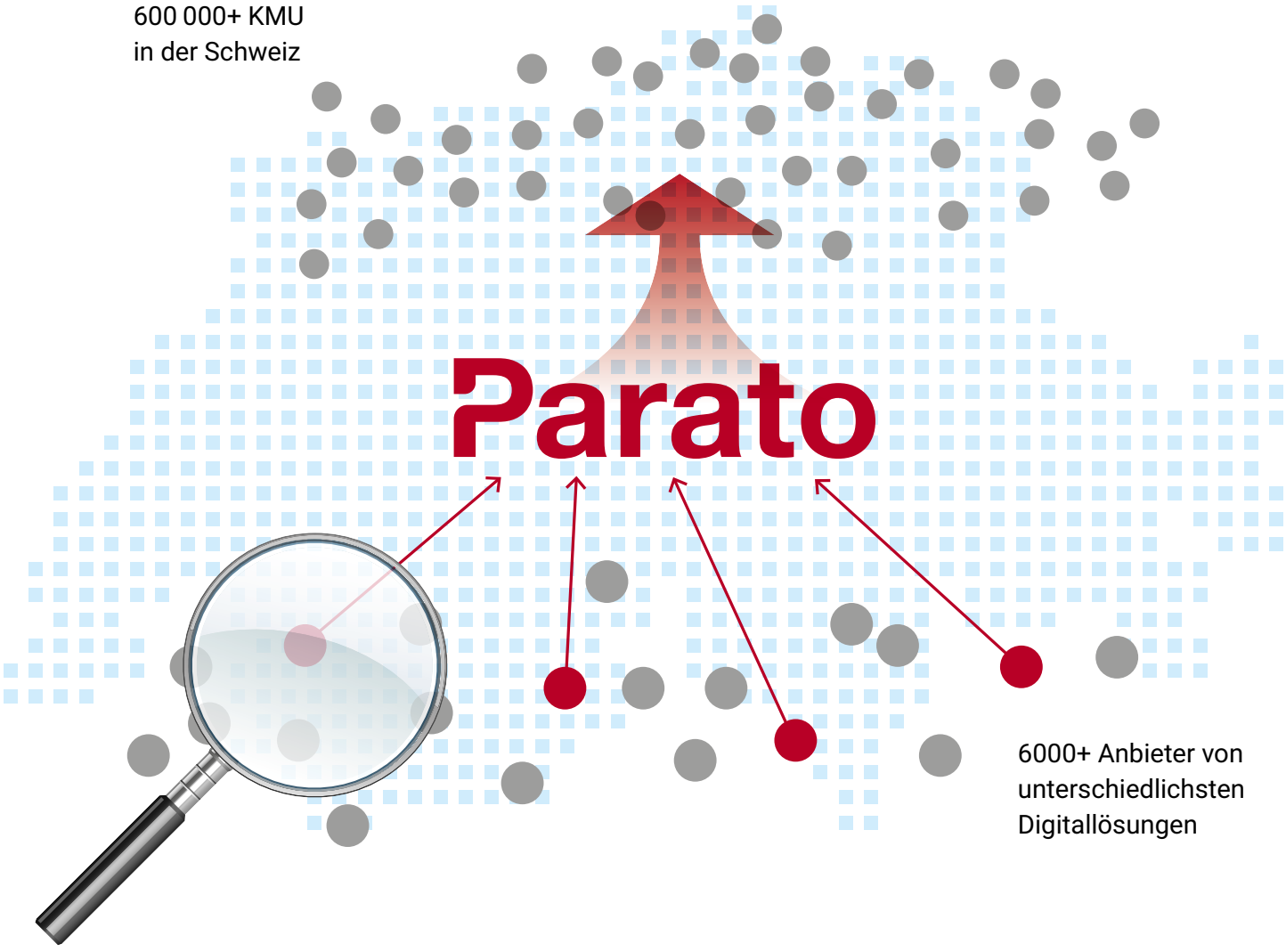
Welche bewährte, vorselektionierte Lösung erfüllt diese Muss-Kriterien?

Wo der Bedarf vorhanden ist, werden fortlaufend neue Standard-Angebote aus einer holistischen KMU-Sicht entwickelt und angeboten.

Die Vorteile zeigen sich sofort:

→ mehr Umsatz
→ höhere Produktivität
→ besseres digitales Erlebnis

Und: **KMU erhalten dank dem industrialisierten Vorgehen mit Parato Zugang zu Lösungen, die auch Grossunternehmen erfolgreich machen – aber zu KMU-Bedingungen!** Parato wählt aus dem Dschungel an Angeboten diejenigen aus, die am besten funktionieren und bietet sie als standardisierte Bausteine an:





«Parato ist für mich DER Partner, wenn es um die **Industrialisierung** von digitalen Lösungen für KMU geht. Sie wissen genau, was standardisiert werden kann und welches **aktuell die besten Lösungen** dazu auf dem Markt sind. Darum haben wir als Swisscom 51 % des Joint Ventures übernommen und führen Parato als eigenständiges Tochterunternehmen.»

Urs Lehner, Swisscom AG



5 Was digitale Transformation und Industrialisierung wirklich bedeuten

Digitalisierung ist nicht gleich digitale Transformation. Digitale Transformation bedeutet ein grundlegendes Überdenken der Kundenerfahrung, der Geschäftsmodelle und der Abläufe. Es geht darum, neue Wege zu finden, um Werte zu schaffen, Einnahmen zu generieren und die Effizienz zu verbessern. Sehr hilfreich ist es, die digitale Transformation zu **industrialisieren.**

Industrialisierung ist mehr als Standardisierung. Sie umfasst drei Bausteine:

Standardisierung: Wie Grossfirmen von Skalierungseffekten profitieren durch den Einsatz von standardisierten Prozessen und Werkzeugen.

Automatisierung: Automatisieren von Standardprozessen, um Ressourcen frei zu haben für die Dinge, die wirklich zählen.

Kontinuierliche Verbesserung: Die beste digitale Transformation funktioniert nur, wenn sie laufend den aktuellen Umständen und Bedürfnissen angepasst wird.



Was Grossunternehmen können, können KMU genauso

Ein Interview mit dem Geschäftsführer Markus Mühlemann, warum der Parato-Ansatz funktioniert und warum er so revolutionär ist.

Parato verspricht, KMU erfolgreich «industriell zu digitalisieren». Was bedeutet das?
Viele KMU verfügen nur über begrenzte interne Ressourcen, um das eigene Geschäft durch Digitalisierung auf die nächste Stufe zu heben. Gleichzeitig fehlt vielen Anbietern entweder die ganzheitliche Perspektive oder die spezifische Umsetzungskraft zu einem Thema. Diese Lücke schliesst Parato, indem schrittweise Anbieter und Lösungen vorselektiert werden, um KMU erfolgreich durch den Digitalisierungsprozess zu führen und damit wettbewerbsfähiger zu machen.

Aber da gibt es ja schon zig Anbieter auf dem Markt. Was soll daran so revolutionär sein?
In der Konsequenz, wie wir diese Industrialisierung vornehmen, sind wir wirklich einzigartig in der Schweiz. Unsere 38 Angebots-Pakete sind auf die häufigsten digitalen KMU-Bedürfnisse ausgerichtet, mehrfach erprobt und **alle** miteinander kombinierbar und in kürzester Zeit integrierbar.

Durch diese kosequente Reduktion aufs Wesentliche können wir auch enorm faire Preise offerieren. So setzen wir z. B. eine Kampagne mit Suchmaschinenwerbung (SEA) und passenden Ziel-Webseiten (Landingpages) innert zwei Wochen um – und das für unter 4500 Franken, inklusive drei Monaten Begleitung! Auch die Erfolgsauswertung danach ist aus meiner Sicht einzigartig und auch für einen Laien sofort verständlich. Dies ist nur möglich durch eine komplette Industrialisierung des SEA-Prozesses.

Sie bieten auf Wunsch auch die Begleitung durch Digitalexperten an. Braucht es diese?
Wer als Nicht-Baufachmann oder -frau geeignete Handwerker sucht, zahlt oft ein hohes Lehrgeld. Das Gleiche gilt für die Digitalisierung. Wer selber für jeden Bereich Spezialisten sucht, braucht viel Zeit und ist häufig überfordert, da ihm die Fachkenntnisse fehlen zu einer sinnvollen Beurteilung.

Ein sachkundiger Digitalexperte von uns, der als «Lotse» durch diese Entscheidungsprozesse führt und Kunden von A bis Z begleitet, spart enorm Zeit (und Geld) und gibt Sicherheit, dass optimale Lösungen gefunden werden, die auch skalierbar sind und 100 % zusammenpassen. Dabei kann er auf ein Kompetenzzentrum von derzeit zwölf bewährten Partnern zugreifen.

6 Die 5 Vorteile des Parato-Ansatzes

Industrialisierte Lösungen sind:

Kostengünstiger
Durch die Nutzung vorselektierter, skalierbarer Lösungen reduziert Parato die Initial- und Betriebskosten signifikant.

Schneller implementierbar
Was sonst Monate dauert, gelingt mit Parato in Wochen – durch klar definierte Bausteine und eingespielte Abläufe.

Sicherer
Durch erprobte Bausteine und bewährte Methoden minimiert Parato Projektrisiken und sorgt für rasche Ergebnisse.

Skalierbarer
Die Lösungen wachsen mit – je nach Bedarf, Unternehmensgrösse und Digitalisierungsgrad.

Besser integrierbar
Alle Bausteine sind kompatibel mit den bestehenden Prozessen im KMU und kombinierbar mit anderen Parato-Bausteinen.

… als einzelne Individual-Lösungen.

7 Häufige Bedenken – und warum sie unbegründet sind

Geht Industrialisierung nicht auf Kosten des Menschen?

Nein – im Gegenteil. Standardisierung entlastet und schafft Raum für das, was Menschen wirklich gut können: denken, Konzepte entwickeln, Neues ausprobieren und mit anderen Menschen interagieren.

Verliert man durch Standardisierung nicht die Individualität?

Nein – die Individualität baut auf einer starken, sicheren Basis auf, die sich bewährt hat. Erst diese Basis ermöglicht kreative und passgenaue Erweiterungen.

Wird durch Automatisierung nicht alles starr und unflexibel?

Nein – gute Standards schaffen erst die Voraussetzung für flexible, sichere und nachhaltige Lösungen. Fehler passieren immer dann, wenn man von etablierten Standards abweicht.

8 So profitieren KMU konkret: Parato in der Praxis

Parato bietet eine wachsende Zahl standardisierter Bausteine, die modular einsetzbar und vollständig kombinierbar sind – vom modernen Arbeitsplatz bis zum automatisierten Verkaufsprozess.

IHR BEDÜRFNIS	UNSERE OPTIMALE LÖSUNG
Sie wollen wachsen? → Mit neuen und bestehenden Kunden mehr Umsatz generieren.	**Verkaufs- und Marketing-Motor**
Sie wollen Sicherheit? → Eine sorgenfreie Lösung für Arbeitsplatz, IT-Infrastruktur und Sicherheit erhalten.	**360° Arbeitsplatz, IT und Sicherheit**
Sie wollen modern arbeiten? → Weg vom Papier, hin zu digitalen Lösungen.	**Moderne Digitallösungen**
Sie wollen Begleitung? → Der Wunsch, einen sachkundigen Digitalexperten zur Seite zu haben.	**Erfahrene Lotsen für Transformation**

Verkaufs- und Marketing-Motor		
Verkaufs- & Marketing-Strategie	SEA	SEO
Fishing-Strategie	Social-Media-Marketing	Outbound
Hunting-Strategie	Webinar durchführen	Hunting Conversion-Optimierung
Farming-Strategie	Proposal Engine	Farming Deal Creation
NPS-Umsetzung	Farming Conversion-Optimierung	Verkaufs- & Marketing-Roadmap erstellen
Verkaufs- & Marketing-Prozesse definieren	Marketing-Engine-Implementierung	Marketing-Cockpit nutzen
Website modernisieren	Organisation & Governance	Chief Marketing Officer aaS

360° Arbeitsplatz, IT und Sicherheit		
Future-Work-Zielbild	Security Quick Check	Security 360° Check
Penetration Testing	Generalstabsübung	KMU IT Solution
	Sec. Awareness Trai-ning ausschreiben	

Moderne Digitallösungen		
Smart Mailbox	Smart Letter	eBill
Smart Archive	Smart Scan	

Erfahrene Lotsen für Transformation		
Soll-Ist-Workshop	Strategische Umset-zung sicherstellen	Operative Umsetzung sicherstellen
	Digital-Zielbild entwickeln	



«80 % der Abläufe in KMU laufen gleich oder ähnlich ab und sind standardisierbar. Hier wendet Parato das Pareto-Prinzip (80/20-Regel) an. Mit bewährten Standards zu arbeiten, reduziert die Risiken und spart erst noch extrem Zeit, Geld und 80 % der Arbeit. Energie, die man besser ins eigene Kerngeschäft investiert.»

Markus Gröninger, Gründer Parato AG

9 Das Richtige richtig tun – mit Parato

Die Digitalisierung ist unausweichlich – aber sie muss nicht kompliziert sein. Mit Parato gelingt die digitale Transformation industrialisiert, sicher und kosteneffizient.

- → **mehr Umsatz**
- → **höhere Produktivität**
- → **besseres digitales Erlebnis**

Vereinbaren Sie jetzt ein kostenloses Beratungsgespräch – und machen Sie den ersten Schritt zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit Ihres KMU.

Parato
→ KMU industriell digitalisieren.



Markus Mühlemann
+41 79 608 31 00
markus.muehlemann@parato.ch

Parato AG
Alte Tiefenaustrasse 6
3048 Worblaufen

+41 58 255 14 45
www.parato.ch

Jetzt unverbindliches Erstgespräch buchen