




Vom Zahnbürstenhersteller zum Anbieter Digitaler Services

29.11.2022

Mit Gast-
Referentin
von Curaden

curaden
 better health for you

 **NOSER**
ENGINEERING

Wir stellen uns vor



Referentin

Yvonne Knupp

Head Practice Management Software
Curaden AG



Moderator

Thomas Stadelmann
Quality & Test Services
Noser Engineering

Agenda

1. Wer ist Noser Engineering?
2. Wer ist Curaden?
3. Wie man Digitale Services mit passenden Business Opportunitäten identifiziert
4. Wie man unter Zeitdruck ein vermarktbares und skalierbares MVP realisiert
5. Wie man ein erfolgreiches Digitalisierungs-Team aufbaut
6. Fragen und Antworten [→ Chat]

Wer ist Noser Engineering?



WE KNOW HOW

Seit

1984

Dienstleistungen in der
technischen Informatik



7'840'464

Stunden Erfahrung für
lokale, europäische und
multinationale Kunden

8

Firmen bilden die
Noser Group

4.6

kununu

100%



Wertschätzung
und Respekt

>50

qualifizierte NOSER
Academy Kurse

6



Winterthur, Luzern,
Bern, Rheintal,
München, Basel

333%

Wachstum in den
letzten zwölf Jahren



>100

Lernende bei NOSER
Young. Einer der
grössten ICT-Ausbilder
der Schweiz.

>200

Mitarbeitende



83%



17%

Wer ist Curaden?





Curaden Shop

20% Rabatt

<https://curaprox.ch/de/>

Rabattcode «NOSERpunkt11»

bis Ende März 2023

curaden

 better health for you

Wie man Digitale Services mit passenden Business Opportunitäten identifizieren kann?








Oder anders gefragt....

Wie wird der Zahnbürstli-Hersteller zum Anbieter von Digitalen Services?

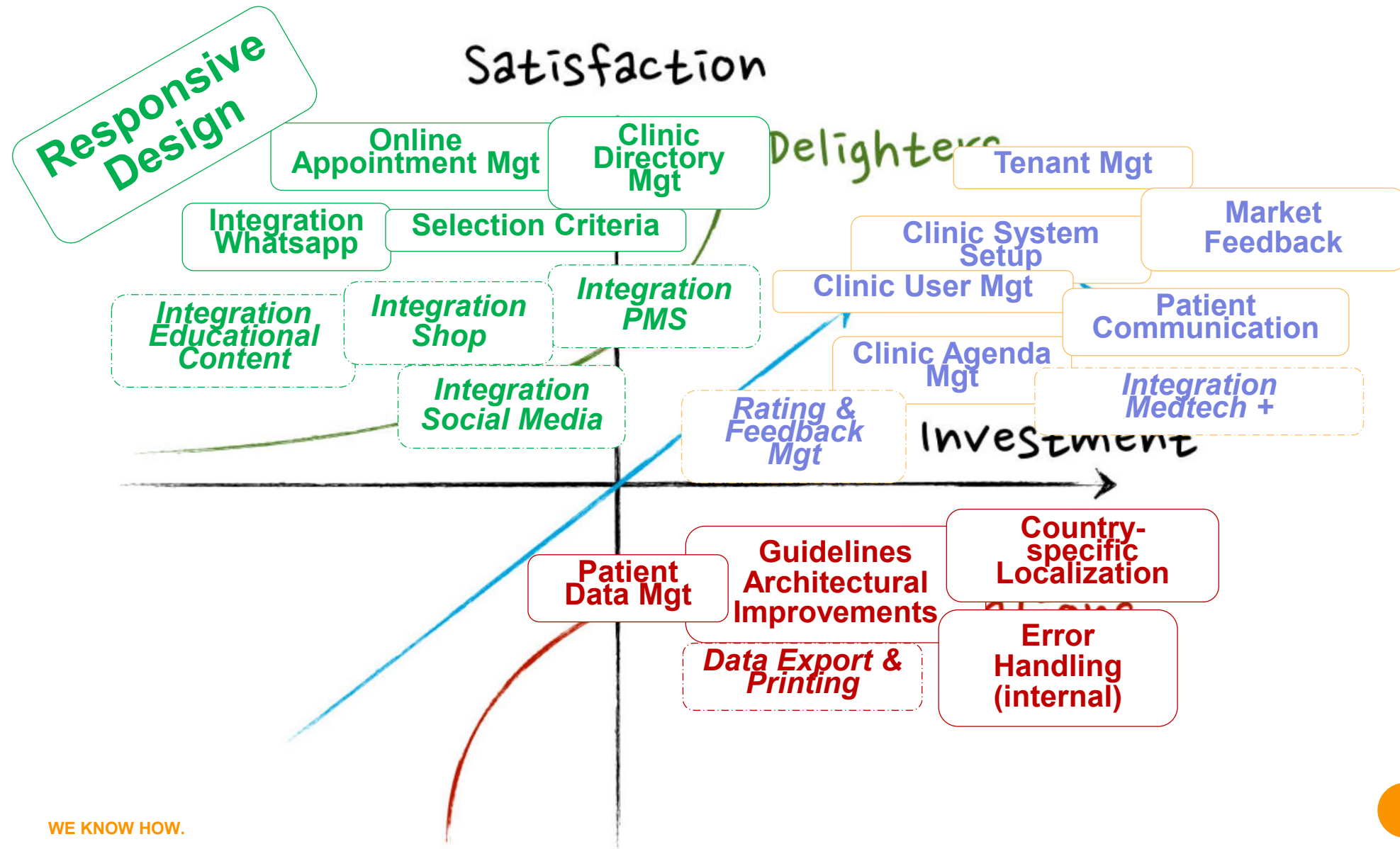
Auf einem bewährten Pfad ins Ziel



Digitalisierung? Mittels Business Value zum Erfolg!

<p>KEY PARTNERS </p> <ul style="list-style-type: none"> • Vertriebspartner B2B / 2C • Plattformpartner B2B / 2C • Intermediäre / Land • Entwicklungspartner • Provider / Land 	<p>KEY ACTIVITIES </p> <ul style="list-style-type: none"> • Marketing & Vertrieb Länderorg. • Erbringung Service-Leistung (Wartung & Betrieb) • Gesamtlösungsentwicklung Produkt-Mgmt mit Stakeholders • Projektleitung SW-Entwicklung mit GRC • weitere 	<p>VALUE PROPOSITIONS </p> <p>Claim: Better Health 4 You! Kernangebot:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mundgesundheitsprodukte <p>Zusatzangebot:</p> <ul style="list-style-type: none"> • SW-Lösung zur Unterstützung der E2E-Prozesse in den Dentalpraxen • Check-up • DH • Zahnbehandlungen • Kosmetische Änderungen • Radiologie • Labor • usw. <p>Wartung & Betrieb:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Web-basiert • Cloud-basiert • On Premise 	<p>CUSTOMER RELATIONSHIPS </p> <p>Perspektive Patient Life-Cycle Kundenbindungsmassnahmen: nach Mundgesundheitsstatus / Region:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dental Academy (Foren, Social Media) • Rundumbetreuung • Schulung Mundhygiene • BOB-Score, usw. 	<p>CUSTOMER SEGMENTS </p> <p>Dentalpraxen nach Typologie:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Chirurgie • Spezialisierung anderer Art • Gruppenpraxen • Einzelpraxen <p>nach geografischen Kriterien:</p> <ul style="list-style-type: none"> • High-End CH / DE • Mittleres Segment Europa • Low-End stark wachsend (ASIAPAC, Südamerika, Middle-East, Afrika) <p>Leistungserbringer mit präventiver Gesamtgesundheitsperspektive (HA, Naturärzte)</p> <p>Medizinische Leistungserbringer für eine Parallellösung inkl. Fachmodul analog PraxisMed (Ambulatorien, Fachärzte)</p>
<p>COST STRUCTURE </p> <p>Kriterien zu definieren mit der Lösung Maximalausprägung: Lösungsentwicklung: MVP bis zur Maximalausprägung in Iterationen Praxiskriterien: Change Requests mit Impact auf Weiterentwicklung Lösungsnutzung: Wartung & Betrieb Entgelte an Vertriebsorganisationen (Kommissionen)</p>		<p>REVENUE STREAMS </p> <p>Kriterien zu definieren mit der Lösung Maximalausprägung: Praxiskriterien: Anzahl Mitarbeiter, Umsatz, Anzahl Kunden usw. Lösungsnutzung: Anzahl Benutzer, Anzahl Module (Lizenz), Anzahl Zugriffe usw. Wartung & Betrieb: SLA Kombination mit Vertrieb von Curaden-Produkten Vertriebspartner & -plattformen: Franchising?</p>		

Mit dem KANO-Modell zum MVP



Wie Sie digitale Services mit passenden Business Opportunitäten identifizieren?

Take Home Messages

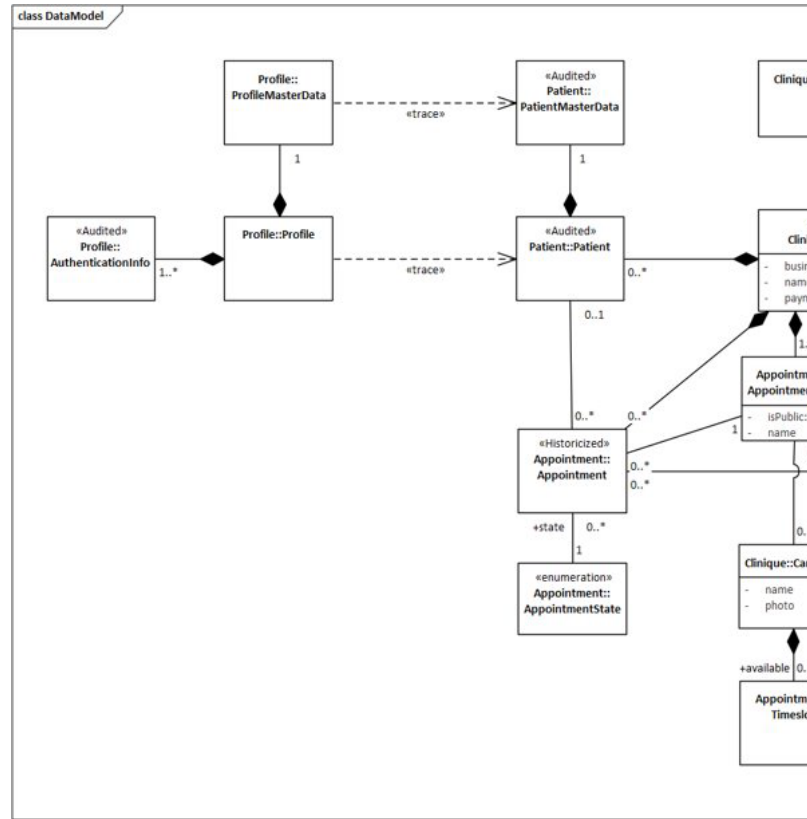
- ✓ Methodik anwenden → Gedanken ordnen und priorisieren
- ✓ Vision → Architektur-Setup mit Zukunftspotential (wo sind wir in 7 Jahren)
- ✓ Mut zur Lücke → Klein beginnen, rasch auf den Markt und Feedback sammeln

Und dann?



Wie man unter
Zeitdruck ein
vermarktbares und
skalierbares MVP
realisiert.

Viele Skills für ein Produkt



Where do you want to get treated?

Enter clinic or dentist name or look for address



Well Clinic
Rua Helvétia, 730, 01215-010 São Paulo

Open from 8:00 to 20:00

Book appointment

Emergency
+55 11 555-666

Clinic support
+55 11 555-777

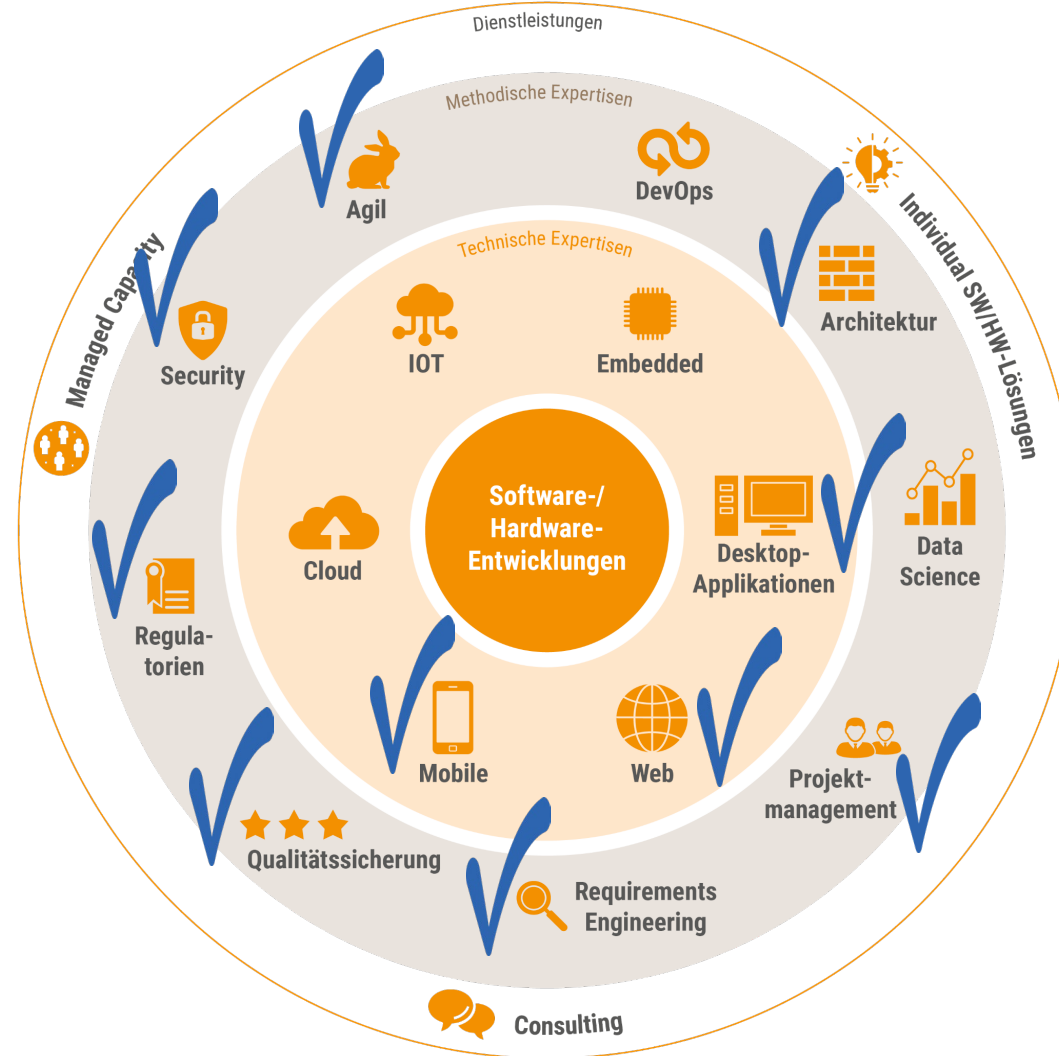
Request callback for support
+55 11 555-888

Request callback by dental specialist
Treatment base rate applies
+55 11 555-999

E-Mail
clinic-name@domain.br

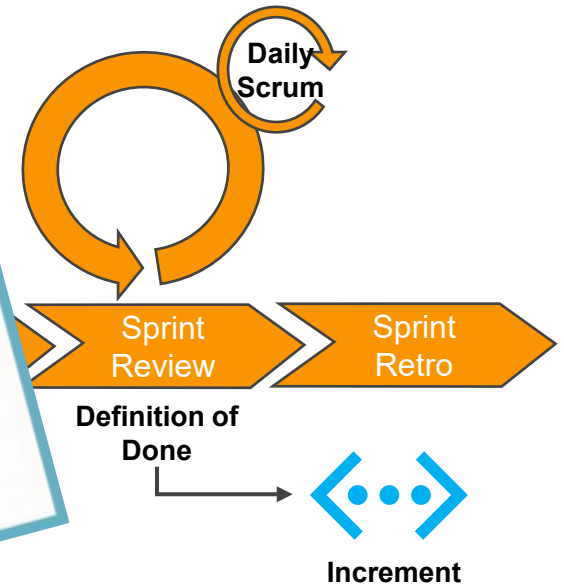
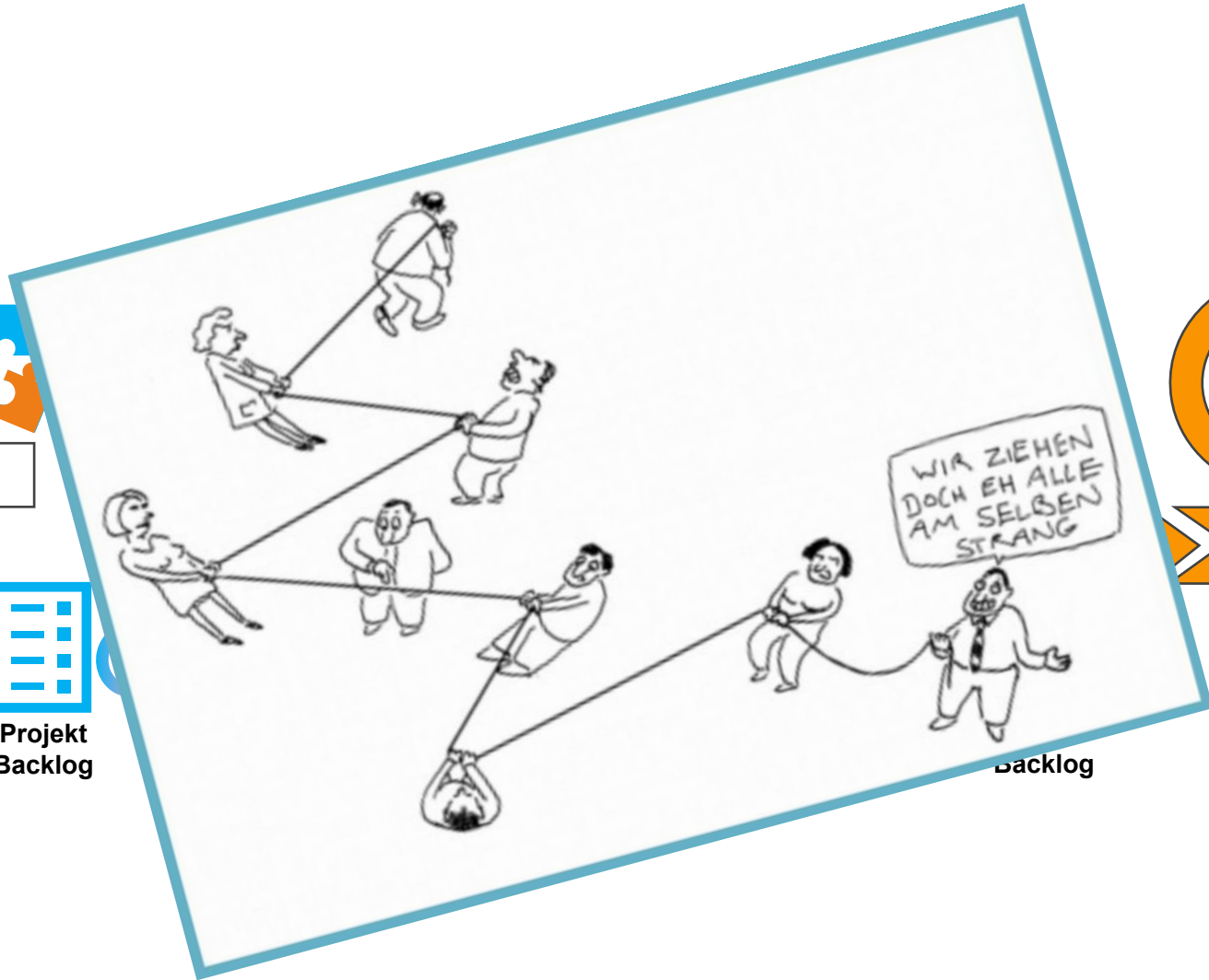
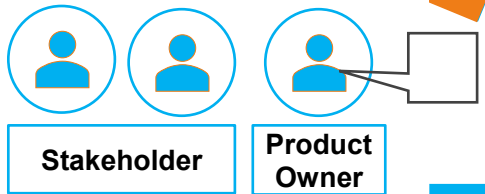


Viele Skills für ein Produkt



Von der Theorie in die Praxis

curaden 
better health for you



MVP - Preliminary Planning on high EPIC-Level

Epics in Requirements	Sprint 1	Sprint 2	Sprint 3	Sprint 4	Sprint 5	Sprint 6
Agenda, rule set for year, month, week, days, hours etc.	Red	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey
Clinic Directory Management	Red	Red	Grey	Grey	Green	Grey
Clinic User Management	Grey	Grey	Red	Red	Yellow	Grey
Patient Data Management	Grey	Red	Red	Grey	Green	Grey
Selection Criteria	Red	Red	Grey	Red	Green	Grey
Online Appointment Management	Grey	Grey	Red	Red	Green	Grey
Appointment Verification Management	Grey	Grey	Yellow	Red	Grey	Grey
Clinic Agenda Management	Grey	Grey	Yellow	Yellow	Green	Yellow
Patient Notification Management	Grey	Grey	Yellow	Red	Grey	Grey
Report Management	Grey	Grey	Yellow	Yellow	Yellow	Grey
Tenant Management	Grey	Grey	Grey	Yellow	Yellow	Grey
Clinic System Set-up	Grey	Grey	Grey	Red	Green	Grey
Rating & Feedback Management	Grey	Grey	Grey	Yellow	Yellow	Grey
System Administration	Grey	Grey	Grey	Grey	Yellow	Yellow
Resource Data Management (Medtech, Infrastructure etc.)	Grey	Grey	Grey	Grey	Yellow	Yellow
Translations	Grey	Grey	Grey	Grey	Grey	Yellow

Mit «Weighted Shortest Job First» (WSJF) systematisch priorisieren und den Wert der Arbeit (ROI) optimieren

- Relativer Kundennutzen
- Positive Auswirkungen auf Geschäftsprozesse
- Vermeiden von Penalty bei nicht erfüllten von Anforderungen

- Kunden starten mit Mitbewerber
- Kunden wechseln zu Mitbewerber
- Zeitvorgaben (Penalty, Messe, ...)
- Zerfall des Geschäftswerts

$$\text{WSJF} = \frac{\text{Business Value} + \text{Time Criticality} + \text{Risk Reduction Opportunity Enablement}}{\text{Job Size}}$$

- Zukünftige Risiken reduzieren
- Negativer Einfluss auf die Geschäftsprozesse verhindern
- Wert erschlossener Informationen
- Enabler für Business Opportunities

WSJF im Projekt

Business Feature	User Story	Business Value	Time Critical	Risk Red. Opp. En.	Job Size	WSJF	Priority
Clinic Uploader	As a Curaden System Administrator I can upload dental clinics into the Curaden clinic directory.	3	8	5	5	3.2	4
Tenant Registration Mgt	As a Clinic I can register as a paying tenant for online appointment functionalities.	34	34	34	8	12.8	1
Clinic Directory Search Service	As Online User I can search a dentist, dental clinic or dental specialist in a defined area or region.	13	34	34	13	6.2	2
Fill in Anamnesis Form	As online patient I must fill in a patient health questionnaire before booking an appointment.	3	1	3	5	1.4	6
Reminder & Recall Text Mgt	As clinic system administrator I can create or alter standard texts for the clinic staff when customizing / personalizing patient reminders or recalls.	1	1	1	2	1.5	5
Edit Patient Data	As a clinic staff member I need to change specified patient data, e.g. address, phone etc. in order to maintain the possibility to contact the patient.	34	34	34	21	4.9	3

Wie man unter Zeitdruck ein vermarktbares und skalierbares MVP realisiert

Take Home Messages

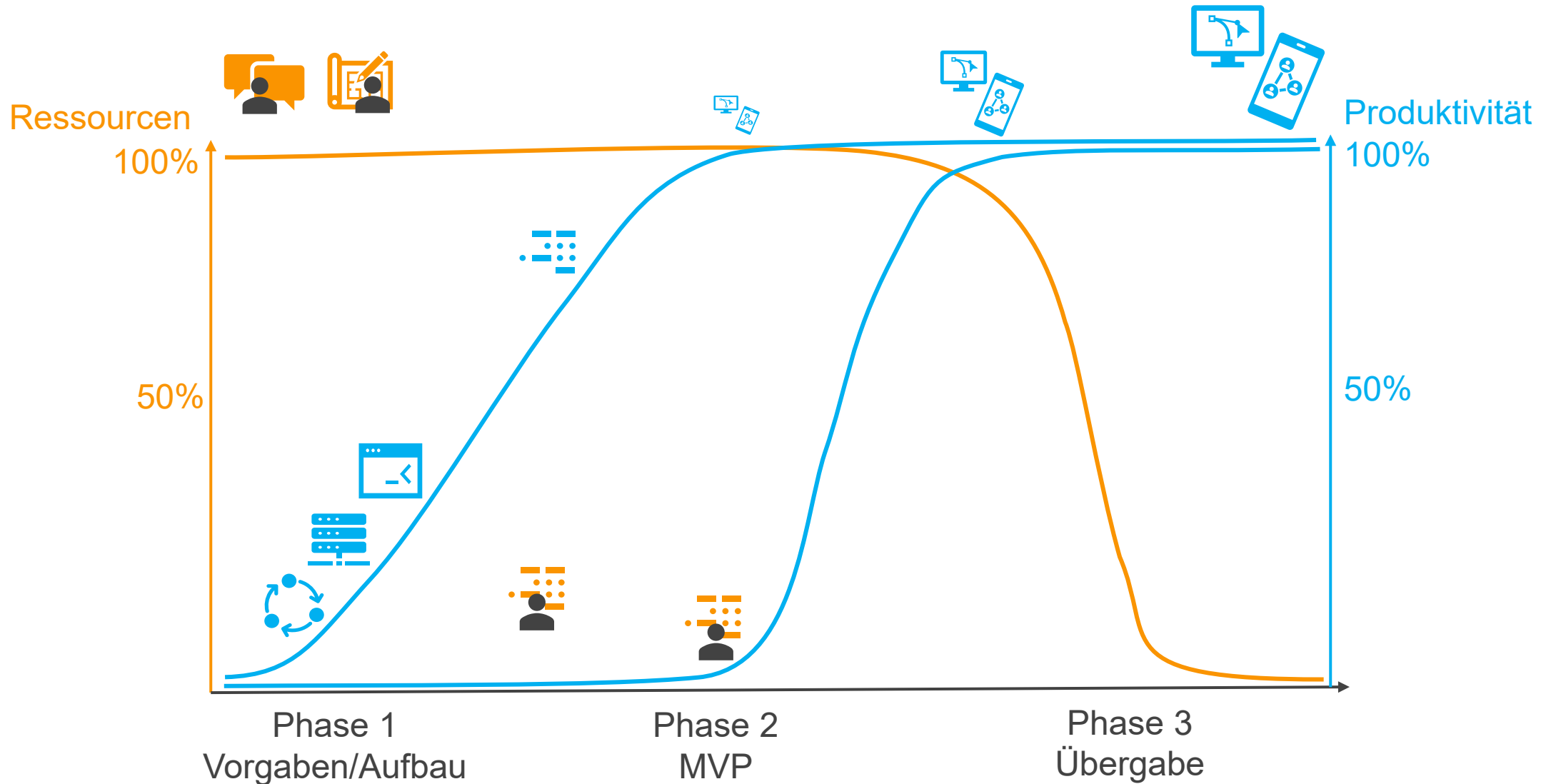
- ✓ Erste Sprints länger → Teambuilding inkl. Tal der Tränen, Setup braucht Zeit
- ✓ Agiles Vorgehen → sich rasch der Realität stellen, schnell Erfahrungen sammeln
- ✓ Priorisieren, priorisieren, priorisieren
- ✓ Mut zum Freeze → Qualität ist kein Zufall



... und jetzt? Selber tun!

Oder wie man
ein erfolgreiches
Digitalisierungs-
Team aufbaut.

Systematischer Aufbau über drei Phasen



Wie man ein erfolgreiches Digitalisierungs-Team aufbaut

- Evaluation & Assessment
- Gap-Analyse
- Training
- Rekrutierung

- Handover

Evaluate Technical CVs



The goal of a *curriculum vitae* is to get an invitation to a job interview. I review hundreds of CVs and must select a few candidates we should invite.

Each interview will cost hundreds of Euros to the company. I must minimize the number of interviews and increase the probability of a match.

Over the years I developed a checklist to select promising candidates.

The below checklist is biased to the Java technology check. When I use the verb **explain** in a list item I mean that I got a hint the candidate is aware of the concept and has used it in his applications.

Similar lists can be created for Javascript/Typescript, Python, Ruby, C++, or .NET developers.

What Do I Check?

Formal Training

I expect a software developer to have a formal training in computer science or related fields. A formal training is given by an accredited institution. The student receives a recognized certificate.

- The following information should be available:
 - Title of the formation and information if it is a bachelor, a master, or an alternative title,
 - Time interval when the formation was attended and year when the title was received.
The regular bachelor study is three years, the master study is an additional one and half year,
 - Name of the school where the formation was attended. A link to the school is always welcome.
- Checks are:
 - Did the candidate study computer science?
If not you should pursue an additional formation in computer related fields,

Wie man ein erfolgreiches Digitalisierungs-Team aufbaut

Take Home Messages

- ✓ Ein guter MVP (z.B. Dokumentation) erleichtert die Übergabe
- ✓ Englisch als gemeinsame Sprache
- ✓ Verlässliche Infrastruktur für Kollaboration
- ✓ Loyalität aufbauen

Fragen?



Referentin

Yvonne Knupp

Head Practice Management Software

Curaden AG



Moderator

Thomas Stadelmann

Quality & Test Services

Noser Engineering



noser.com

LiveWebinar 2023
Von Techies für Techies
Montag, 23.1.2023
11.00 – 15.00 Uhr