

# Profil Maurice Nyffeler

*Digitalisierungsexperte auf der Schnittstelle Business & Kultur*



## **Maurice A. Nyffeler**

Zürich/Schweiz

+41 78 894 82 49

[maurice-andre@nyffeler.ch](mailto:maurice-andre@nyffeler.ch)

[www.nyffeler.ch](http://www.nyffeler.ch) und [www.beaufort.ch](http://www.beaufort.ch)

Ausbildung: Master of Law/MBA

## **USP**

Maurice Nyffeler unterstützt auf der Schnittstelle von *Business & Kultur* seit vielen Jahren Organisationen, die sich bereits in der Digitalen Transformation befinden. Mit seinem langjährigen Erfahrungsschatz in der Schweiz & Deutschland und seiner pragmatischen Vorgehensweise mit Fokus auf Implementierungen ist eines seiner Tätigkeitsfelder der Aufbau eines «2. Betriebssystems» in Organisationen, welches diesen ermöglicht, die bereits begonnenen digitalen Transformationsaktivitäten noch erfolgreicher voranzubringen.

## **Fachgebiet und Erfahrung**

Maurice Nyffeler arbeitet seit 20 Jahren im Digitalisierungsumfeld. Nach dem Jurastudium - Master of Law - und einem firmeninternen MBA mit diversen Weiterbildungen (u.a. an der Harvard University und HEC Lausanne) war er in leitenden Funktionen tätig: u.a. Sales Director eines Digitalunternehmens, CEO einer Medienkonzern-Tochtergesellschaft und Co-Gründer eines erfolgreichen Technologie Start-ups.

Als systemischer Organisationsentwickler bei digitalen Transformationen ist er auf der Schnittstelle von „Organisation/Business“ und „Kultur“ tätig. Seine Expertise, in welcher der Mensch und seine digitale Befähigung nach innen (Kultur) und nach aussen (Organisation/Business) im Mittelpunkt steht, liegt in:

**Organisation/Business:** Digitalstrategie-/Geschäftsmodellentwicklung & -umsetzungen und Digital Sales & Marketing-Strategieentwicklung (=digitales Kundenbeziehungsmanagement).

**Kultur- und Organisationsentwicklung:** Design von Organisationsarchitekturen &-kulturen und Change Management/Befähigungen in Transformationen. Agile Führungs- und Teamentwicklung.

**Startup-Erfahrung:** Neben der Co-Gründung seines eigenen Technologie-Startups hat Maurice Nyffeler zwei weitere Startups bei deren Aufbau unterstützt: als COO/Head of Marketing& Sales a.i. bei Mila AG ([www.mila.com](http://www.mila.com)) und als CEO a.i. bei Medical Insights AG ([www.insights.md](http://www.insights.md)) Diese Erfahrungen haben sich bei vielen Transformationsprojekten als äusserst hilfreich erwiesen (z.B. starker Implementierungsfokus, erfolgreiche Teamzusammensetzungen, schneller Aufbau von Digital/Innovations-Gefässen, etc.)

**2. Betriebssystem:** Design und Starthilfe beim Ramp-up.

Eine Digitale Transformation, d.h. vor allem die Entwicklung von digitalen Services bedingt eine agil-orientierte Denk- und Handlungsweise. Für diese müssen diejenigen Führungskräfte und Mitarbeitenden, welche in bestehenden oder geplanten Digitalprojekten involviert sind, schnell und kostenbewusst befähigt werden. Das ist in einem «2. Betriebssystem» gut möglich, da in dieser *geschützten Werkstatt* organisatorische, prozessuale und kulturelle Fragestellungen (inkl. Schnittstellenthematiken) im digitalen Kontext transparent diskutiert und vor allem effizient erlernt und implementiert werden können- nicht theoretisch, sondern am «lebenden Körper».

Das 2. Betriebssystem wird so ein Fundament für weitere digitale Projektumsetzungen, deren Implementierungserfolge wie ein Virus von innen nach aussen heraus die Organisation digital entwickeln (z.B. Entwicklung von digitalen Services als Leuchtturmprojekte, Digitalisierung von Wertschöpfungsketten, Agilisierung von Fachbereichen wie z.B. HR oder Marketing & Sales, (Weiter-) Entwicklung von Innovationsprozessen/-projekten, etc.).

Des Weiteren ist Maurice Nyffeler Partner und Dozent an der Digital Board Academy ([www.digital-boardacademy.com](http://www.digital-boardacademy.com)), die Seminare für Verwaltungsräte (m/w) anbietet, in welchen diese sich zu Digitalen Transformationsthemen aus- und weiterbilden können. Er ist auch gefragter Referent zu Digitalisierungsthemen in seinen Fachbereichen im In- und Ausland.

Auch ist er ist Präsident des Verbandes *CDO-Club Switzerland* ([www.cdo-club.ch](http://www.cdo-club.ch)), der Digitalisierungsverantwortliche von Organisationen in der Deutschen und Französischen Schweiz vernetzt. Der CDO-Club ist eine internationale Organisation mit Sitz in New York, in der über 5000 digitale Führungskräfte weltweit vernetzt sind.

## Branchenwissen und Überzeugung

Maurice Nyffeler hat langjährige Erfahrung in verschiedenen Branchen, darunter Medien, Startups, Healthcare, Industrie, Energie, eCommerce, Executive Search und Verbandswesen. Weiter hat er für verschiedene Industrie- und Dienstleistungsunternehmen digitale Strategien- und Implementierungskonzepte entwickelt.

Meine Überzeugung: Ein erfolgreiches Kundenbeziehungsmanagement im digitalen Zeitalter wird nur dann realisierbar, wenn die internen Rahmenbedingungen (u.a. Organisationsstruktur- und Kultur) angepasst werden. Denn nur wer begeisterte Führungskräfte & Mitarbeitende hat, kann auch begeisterte Kunden haben - wenn man sich "drinnen" erfolgreich digital transformiert, wird man auch "draussen" erfolgreich sein!

## Auszug aus den Praxisprojekten der letzten vier Jahre

**Deutscher Energieversorger** bei Düsseldorf.  
Teil des deutschen Konzerns *Innogy*.

- Unterstützung bei der Entwicklung des Digitalisierungsstrategieprogramms
- Unternehmensweites Programm-Management «Customer Experience»
- Unterstützung bei ausgewählten Change Managementmassnahmen durch Einführung eines Digitallabors («2. Betriebssystem»)
- Erfassung des Digitalisierungsgrades des Konzerns und seiner Geschäftsbereiche
- 1:1 Coaching zu Digitalen Transformationsthemen mit den 20 Top-Führungskräften des Konzerns
- Begleitung und externe Qualitätssicherung von zwei Digitalprojekten u.a. gemäss der neu eingeführten Innovationsprozesse

	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyse der eMobilitäts-Strategie und Zusammenstellung (inkl. Search) des Führungsteams des Programms «eMobilität».</li> </ul>
<b>Bystronic AG</b> (globales Industrieunternehmen mit Sitz in der Schweiz)	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unterstützung bei der Entwicklung von Digitalkonzepten in den Themenbereichen Solution Portfolio, Customer Value Chain und Customer Journey</li> <li>▪ Moderation von verschiedenen Workshops mit interdisziplinären Teams</li> <li>▪ Organisationsentwicklung: Konzeption einer unternehmensweiten Digitalschulung</li> <li>▪ Unterstützung bei der Konzeption eines internen Transformationskonzepts zum Thema «Agile Führung»</li> </ul>
<b>Grosser Schweizer Messeveranstalter</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Analyse und Bewertung des aktuellen Digitalen Marketings (DM)-Projektportfolios</li> <li>▪ Definition und Erstellung der strategischen Roadmap DM B2B&amp;B2C</li> <li>▪ Beratung in der Neubesetzung einer Führungsposition</li> </ul>
<b>SQLI-Osudio</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Unterstützung als Interim Manager der französischen Technologiegruppe SQLI mit Präsenz in 12 Ländern und 2200 Mitarbeitern beim Eintritt in den Deutschschweizer Markt beim Deutschschweizer Markteintritt (mit Fokus auf eCommerce)</li> </ul>
<b>Switzerland Global Enterprise (S-GE)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Digitale Strategieberatung</li> <li>▪ Sparringpartner des <i>Head of Business Model (=CDO)</i> bei Organisationsentwicklungsfragen</li> <li>▪ Durchführung von Innovations-Workshops</li> </ul>
<b>Mercuri Urval</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Erstellung Digitalisierungsstrategie (Beratung &amp; Projektleitung)</li> <li>▪ Erstellung Omnichannelstrategie</li> <li>▪ Aufbau der Practice <i>Digitalization &amp; Technology</i></li> </ul>
<b>Medical Insights</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>▪ CEO ad interim des Startups, das eine internationale App in der Healthcare-Industrie auf den Markt brachte.</li> <li>▪ Unterstützung der Firma im zweiten Wachstums- und Finanzierungsschub</li> </ul>