

Gestärktes Hervorgehen aus einem Carve-Out durch die richtige IT-Strategie

Die IT-Value-Methode der 4C GROUP am Beispiel eines produzierenden Unternehmens der Elektroindustrie

Herausforderung

Im Rahmen eines Carve-outs von der ehemaligen Konzernmutter erarbeitete ein Hersteller von Messgeräten die Voraussetzungen für einen eigenständigen Geschäftsbetrieb. Bei der Gelegenheit sollte auch die Chance zur Verbesserung der Geschäftsprozesse und Vereinfachung der Geschäftsstruktur genutzt werden.

Der Bereich IT-Services war durch eine heterogene Systemlandschaft und vielfältige Abhängigkeiten und Verflechtungen zur zentralen Infrastruktur der Konzernmutter gekennzeichnet. Das Management des Bereichs hatte für die strategische Entwicklung der IT-Dienstleistungen den groben strategischen Rahmen und wesentliche Grundsätze definiert. Diese waren an aktuell diskutierte Änderungen in der Geschäftsstrategie anzupassen, was eine neue IT-Strategie innerhalb der gesetzten Rahmenbedingungen erforderte.

Lösungsansatz

Die Definition der IT-Strategie folgte der IT-Value-Methode der 4C GROUP, die auf Basis mehrjähriger Erfahrungen im Bereich Outsourcing und Shared-Services-Implementierung entstanden ist:

- _ Definition der strategischen Anforderungen an die IT-Services und Produkte: Die klare Dokumentation aller Anforderungen und Erwartungen an die IT-Services und deren Bereitstellung durch interne und externe Nutzer.
- _ Vergleich der aktuellen Leistungsparameter mit strategischen Anforderungen und Entwicklungen: Kritische Bestandsaufnahme der aktuellen IT-Serviceleistungen. Hierzu gehörten die kurze und prägnante Beschreibung der aktuellen Dienstleistungsinfrastruktur und -organisation sowie der Vergleich mit den Anforderungen aus der Definition der IT-Strategy-Requirements.
- _ Entwicklung einer langfristigen IT-Strategie mit Wertschöpfungsanspruchs: Ziele, Ansprüche und mittelfristigen Maßnahmen zur Zielerreichung

- _ Operative Implementierungsvorbereitung: Definition eines Implementierungsplans und Vorbereitung der Steuerungsvoraussetzungen.

Ergebnisse

- _ Aufbau einer von der zentralen Infrastruktur des Mutterkonzerns unabhängigen IT-Unterstützung für den Kunden
- _ Langfristige, dauerhafte Kostenoptimierung durch Kostentransparenz
- _ Produktivitätssteigerung und unterstützende systematische Anreize im Führungs- und Steuerungssystem
- _ Effektive Unterstützung strategiegetriebener Geschäftsprozesse (Serviceumfang, Servicegrad)
- _ Definition einer effektiven Migrationsstrategie für die vorhandene IT-Infrastruktur

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Gerne erhalten Sie von uns weitere Informationen.

Ihr Ansprechpartner:

Dr. Manuel Iserloh
Vorstand und Senior Partner

4C GROUP AG
Elsenheimerstr. 55a
D-80687 München
Telefon +49 89 599 882-0