

Wenn die interne IT zum Produkt wird - Auswirkungen von IT-Produktentwicklungen auf die IT-Strategie

High-Spot im IT Management und Anpassung der IT-Strategie für die externe Vermarktung eines Immobilienmanagementsystems

Herausforderung

Ein Immobilien- und Serviceunternehmen eines deutschen Konzerns bietet seine Dienstleistungen sowohl innerhalb des Konzerns als auch auf dem externen Markt an. Der IT-Betrieb des Unternehmens ist zu wesentlichen Teilen an einen IT-Dienstleister vergeben. Aufgabe des IT-Bereichs ist das Management und die Konzeption aller IT-Services des Immobilien- und Serviceunternehmens. Kernsystem für die Geschäftsbereiche ist das eigenentwickelte Immobilienmanagementsystem.

Eine Untersuchung sollte das Potenzial für eine aktive Vermarktung des Systems an Dritte aufzeigen, die nicht die Dienstleistung abgeben möchten. Dazu wurde das Anbieten von ASP-Leistungen (Application Service Provider) fokussiert, nicht der Verkauf von Softwarelizenzen. Ziel des Projektes war es aufzuzeigen, welche Veränderungen die Öffnung für externe Nutzer in der IT mit sich bringen würde und inwieweit die IT dafür aufgestellt ist.

Lösungsansatz

Die 4C-GROUP-Methodik des High-Spots ist eine standardisierte Vorgehensweise, um schnell und mit planbarem Aufwand eine Bestandsaufnahme bestehender Strukturen für einen Themenbereich zu erhalten und konkrete Potenziale und Maßnahmen zu identifizieren. Dazu zählen sowohl kleine, schnelle Verbesserungen (Quick wins), als auch eine Roadmap zur nachhaltigen Wertsteigerung des Bereiches. Strukturen und Handlungsbedarf innerhalb der komplexen Problemstellungen werden dadurch transparent. Zu weiterführenden Aufgaben des IT-Controllings und des Projektportfoliomanagements wurden klare Handlungsanweisungen erarbeitet, die einen reibungsfreien und erfolgreichen Projektverlauf ermöglichen.

Ergebnisse

Aus der Erfahrung der 4C GROUP wurden konkrete Steuerungsaspekte und -anregungen zur Bewältigung identifizierter Anforderungen aufgezeigt. Eine Bewertung der Funktionen IT-Controlling und Projektportfoliomanagement in ihrer aktuellen Ausprägung wurde erstellt, so dass darauf aufbauend konkrete Verbesserungsmaßnahmen und Grobkonzepte untersucht werden können. Als Teil des 4C-High-Spots ist neben einem Konzept zur IT-Steuerung und Projektbewertung eine Roadmap erarbeitet worden, die den Weg des Kunden von der Ist-Situation zum vorgeschlagenen Zielbild aufzeigt. Letztlich hat der Kunde ein klares Bild davon bekommen, wie die untersuchten Bereiche einzuschätzen sind, welche Risiken bestehen, welche Verbesserungen möglich sind und wie er aufgestellt ist.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Gerne erhalten Sie von uns weitere Informationen.

Ihr Ansprechpartner:

Jörg Bassen
Vorstand und Senior Partner

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