

# Digitalisierung – aber mit der richtigen IT

Welche IT-Unterstützung ist zur Umsetzung einer Digitalstrategie erforderlich?

Dass Digitalisierung den Einsatz geeigneter IT-Plattformen und -Applikationen erfordert, ist offensichtlich. Nicht offensichtlich ist dagegen für viele Unternehmen, welche Anbieter und welche Produkte ihre ganz individuellen Bedürfnisse und Herausforderungen am besten adressieren. Hier ist eine systematische Anforderungs- und Produktanalyse gefragt, die auch um eine Begleitung der Integration des ausgewählten Produkts in die bestehende IT-Landschaft ergänzt werden kann.

## Neue IT-Landschaften für die Digitalisierung

Es gibt kaum einen Teil der energiewirtschaftlichen Wertschöpfung, der nicht schon durch IT-Systeme erleichtert oder gar komplett gesteuert wird. Die Digitalisierung der Unternehmen wird dies noch verstärken. Dabei wird es nicht überall darum gehen, „analoge“ in „digitale“ Tätigkeiten zu wandeln und hierfür ganz neue Kategorien von Anwendungssoftware anzuschaffen. Oft sollen existierende digitale Systeme mit „Inselcharakter“ durch eine integrierende Plattform ersetzt werden. In jedem Fall aber muss die Frage beantwortet werden, welche IT-Systeme – von der Hardware bis zur Applikation – die eigenen Anforderungen am besten erfüllen.

## Herausforderungen

Die Auswahl der geeigneten IT-Unterstützung ist immer eine individuelle Angelegenheit. Sie ist abhängig von den strategischen Zielen des Unternehmens, von seinen individuellen Restriktionen und natürlich auch von der bereits bestehenden IT-Landschaft, in die sich neue Lösungen einfügen müssen.

Dabei ist die Formulierung der eigenen Anforderungen oft schon eine schwierige Sache. Was sind die Anforderungen des Business? Wie sind sie zu gewichten? Sind sie „robust“ gegen Veränderungen des Umfelds und auch längerfristig valide?

Steht der Anforderungskatalog einmal fest, sieht man sich oft einer großen Zahl potenzieller Anbieter, Produkte und ggf. erforderlicher Systemintegratoren gegenüber. Welches Produkt passt zum eigenen Unternehmen? Welcher Anbieter hält, was er verspricht, und ist auch in der Lage, einen guten Support zu leisten? Und welcher Systemintegrator hat die Erfahrung und das Wissen, um das Produkt möglichst reibungslos in die bestehende IT-Landschaft zu integrieren?

## Unser Lösungsansatz

m3 management consulting unterstützt Sie während des kompletten Prozesses – von der Anforderungsdefinition über das Marktscreening und die Lieferantenauswahl bis zur Begleitung der Implementierung.

Im Rahmen einer Voranalyse werden die Ist-Situation (Funktionalstrategie, IT-Strategie, Prozesse, Systeme und Applikationen) sowie die heutigen und zukünftigen Anforderungen der Nutzer strukturiert aufgenommen, validiert und priorisiert. Auf dieser Basis wird gemeinsam mit den Fachbereichen ein Lösungskonzept erarbeitet, das die Anforderungen in Funktionalitäten, Use Cases und eine System-Architektur (high-level) übersetzt. Ein Business Case zur Einführung der Lösung ist ebenfalls Bestandteil dieser Phase. Ausgehend hiervon wird ein Lastenheft als Basis für das Marktscreening erarbeitet.

Aufbauend auf den Ergebnissen des Marktscreenings werden mit einer Auswahl potenziell geeigneter Lieferanten die RfI- und RfP-Phasen durchgeführt. Eine gründliche Anbieterqualifizierung via „Request for Information“ ist dabei entscheidend für einen effizienten „Request for Proposal“-Prozess. Unsere abschließende Empfehlung für ein bestimmtes Produkt basiert neben dem strukturierten Leistungsvergleich und Vor-Ort-Demonstrationen des Anbieters auch auf einer umfassenden Kostenprognose inkl. Szenarien. Die eigentliche Implementierung erfolgt i. A. durch einen Systemintegrator, den wir für Sie steuern.

## Ihre Ansprechpartner

Dr. Bernhard Schaefer: [bernhard.schaefer@m3maco.com](mailto:bernhard.schaefer@m3maco.com)  
Michael Wilk: [michael.wilk@m3maco.com](mailto:michael.wilk@m3maco.com)