

MAXPERT IN TOUCH:

get {big} things done



IT IM WANDEL: SELEKTIVES OUTSOURCING UND CLOUD-TRANSFORMATION
ALS TREIBER FÜR CHANGE UND ZUKUNFTSAUSRICHTUNG



BEGRÜßUNG & EINFÜHRUNG



Jan Manter

Executive Manager
Projects & Technology

- L** Seit 2023 **MITA Consulting GmbH & Co.KG**
*Executive Manager Projects & Technology/
Senior Sourcing Advisor*
- L** 2018 – 2023 **Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG**
Manager Global PMO
- L** 2012 – 2018 **Bertelsmann SE & Co. KGaA | Arvato**
Senior IT Project Manager
- L** **Background:** Wirtschaftsinformatik, Prince2, Prince2
Agile, Scrum, Kanban, Nexus, ITIL, GPM
Regionalleitung Bielefeld
- L** **Über mich:** Ostwestfalen, Bielefeld, Sportbegeistert



Strategy Consulting

IT-Strategy Consulting

Sourcing Products & Methods



Sourcing Consulting

Public Sourcing

Enterprise Sourcing



Licence & Asset Management

Licence Management

Asset Management

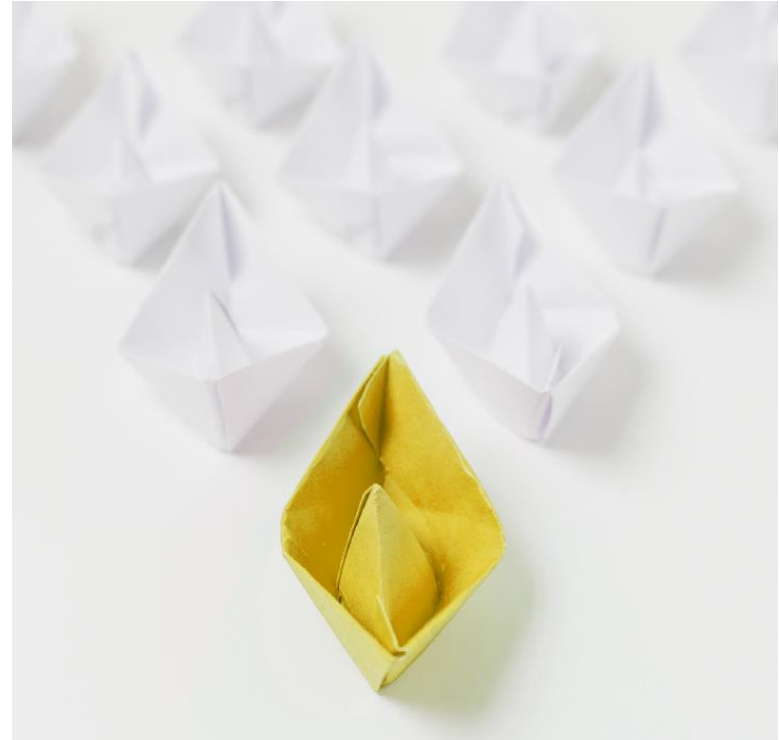


Projects & Technology

Transition & Projects

Technology Consulting

- L** Unsere rund **25** Berater verfügen über langjährige technische Erfahrung im Konzernumfeld und sind echte **IT-Experten**.
- L** Wir betreuen sowohl Kunden aus dem **öffentlichen Sektor** als auch **privat-wirtschaftliche Unternehmen und Konzerne**.
- L** MITA berät **vollständig unabhängig** von IT-Providern und ausschließlich im Interesse unserer Kunden.
- L** **Der Unterschied zu unseren Mitbewerbern:**
Eine ganzheitliche Begleitung – von der Strategie über die Transition bis hin zur Inbetriebnahme von IT-Services. Während des gesamten Lebenszyklus eines IT-Services stehen wir unseren Kunden unterstützend zur Seite.



**IT IM WANDEL:
SELEKTIVES
OUTSOURCING ALS
TREIBER FÜR CHANGE
UND
ZUKUNFTSAUSRICHTUNG**



REIFEGRAD VON IT-ORGANISATIONEN

„Müll-IT“

1

2

3

4

5

6

7

8

9

10

„IT-Excellence“

IT als Teckies

- IT als Gurus/“Nerds“ (ohne direkten Kundenkontakt)
- Zwei grundlegende Kompetenzen (Anwendungsentwicklung und Infrastruktur)



1

IT als Service Anbieter

- Erste Entwicklung einer Dienstleistermentalität, ohne Strategie und nicht auf Augenhöhe mit dem Kunden
- Plan, Build, Run-Struktur



2

IT als Business Partner

- Stark Dienstleistungsmentalität auf Augenhöhe mit dem Kunden und bestehende IT Strategie
- Plan- und Nachfragestruktur



3

IT als Business Innovator

- Starke IT, die zusammen mit dem Unternehmen das Geschäft auf Führungsebene vorantreibt
- Bereitstellung von Fusionsteams mit starker Integration des Unternehmens



4

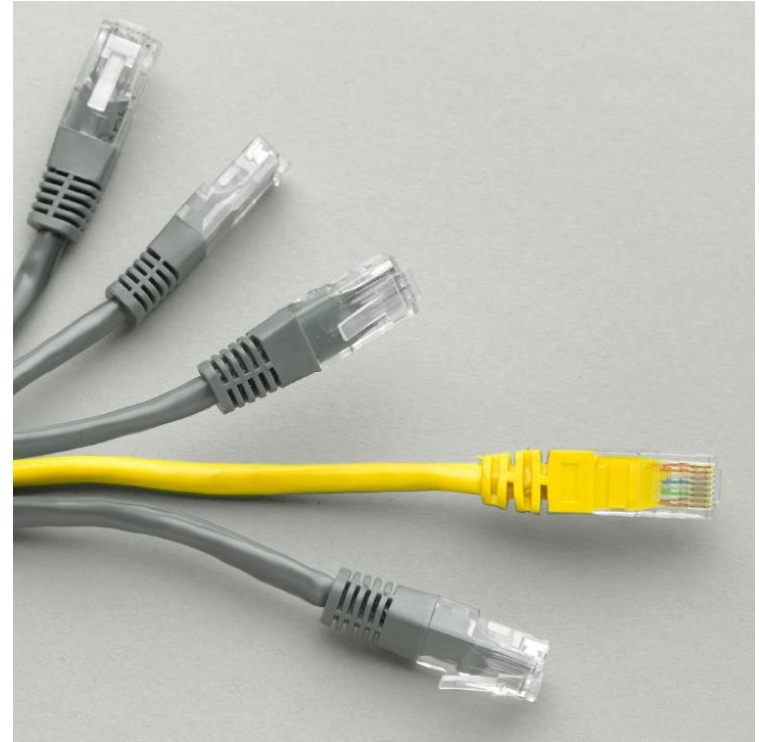
IT als Business Modell

- IT als Teil des Geschäftsmodells
- Trennung zwischen interner IT und Produkt-/Service-IT



5

- L** **Wirtschaft** in Deutschland **stagniert**
- L** Starke **Fokussierung** der Unternehmen auf **Kerngeschäft**
- L** Administrative IT und Support IT ist **nicht direkt an Wertschöpfung beteiligt**
- L** Überlegung **nicht wertschöpfende Tätigkeiten an einen Service Provider zu vergeben**
- L** **Schlagzahl** der **IT-Transformationsprogramme** in vielen Unternehmen **zugenommen**
- L** **Rollen der IT-Mitarbeiter verändern** sich, s. folgendes Praxisbeispiel



Aktuelle Aufgaben und Rollen

1. **Administration** großer und komplexer Legacy-Umgebungen
2. **Manuelle Konfiguration** technischer Anforderungen
3. Analyse, Priorisierung und **Bearbeitung von Tickets**
4. Begrenzte Optimierungsmöglichkeiten durch **BAU**

BAU

- **Klassische IT-Rollen:** IT-Administrator, IT-Support-Techniker, IT-Infrastrukturarchitekt, Entwickler

Künftige Aufgaben und Rollen

1. **Geringerer Administrationsaufwand** durch harmonisierte Systemlandschaft
2. Geringerer manueller Aufwand durch **Self-Service-Funktionen** und **Automatisierungspotenzial**
3. **Bearbeitung komplexer Tickets**, die vom Benutzer und der KI nicht gelöst werden können
4. Mehr Kapazität für **Optimierungen & Innovationen**
5. **Strategische Arbeit an der IT-Strategie**
6. **Beratung des Unternehmens zu IT-Trends und neuen Entwicklungen**, wie z.B. IT-Security

- **Zukünftige Rollen:** Enterprise Architekt, IT-Architekt, IT-Sicherheitsexperte, Cloud-Experte, Datenwissenschaftler, IT-Servicemanager

A yellow arrow pointing to the right, containing the text for the first step.

**1. Identifizierung
der IT-Services**

A yellow arrow pointing to the right, containing the text for the second step.

**2. Clustering in
Bundles**

A yellow arrow pointing to the right, containing the text for the third step.

**3. Einordnung in
Maturity Modell**

A yellow arrow pointing to the right, containing the text for the fourth step.

**4. Durchführung
Sourcing Prozess**

1. IDENTIFIZIERUNG DER IT-SERVICES

Support Services

Cluster S1

Service 1.1

Service 1.2

Service 1.3

Cluster S2

Service 2.1

Service S2.2

Service 2.3

Service 2.4

Service 2.5

Cluster S3

Service 3.1

Service 3.2

Service 3.3

Cluster 4

Service 4.1

Service 4.2

Service 4.3

Service 4.4

Cluster 5

Service 5.1

Service 5.2

Service 5.3

Cluster 6

Service 6.1

Service 6.2

Service 6.3

Service 6.4

Cluster 7

Service 7.1

Service 7.2

Business Services

Cluster 8

Service 8.1

Service 8.2

Service 8.3

Service 8.4

Service 8.5

Service 8.6

Service 8.7

Service 8.8

Service 8.9

Service 8.10

Service 8.11

Service 8.12

Cluster 9

Service 9.1

Cluster 11

Service 11.1

Service 11.2

Cluster 10

Service 10.1

Service 10.2

Service 10.3

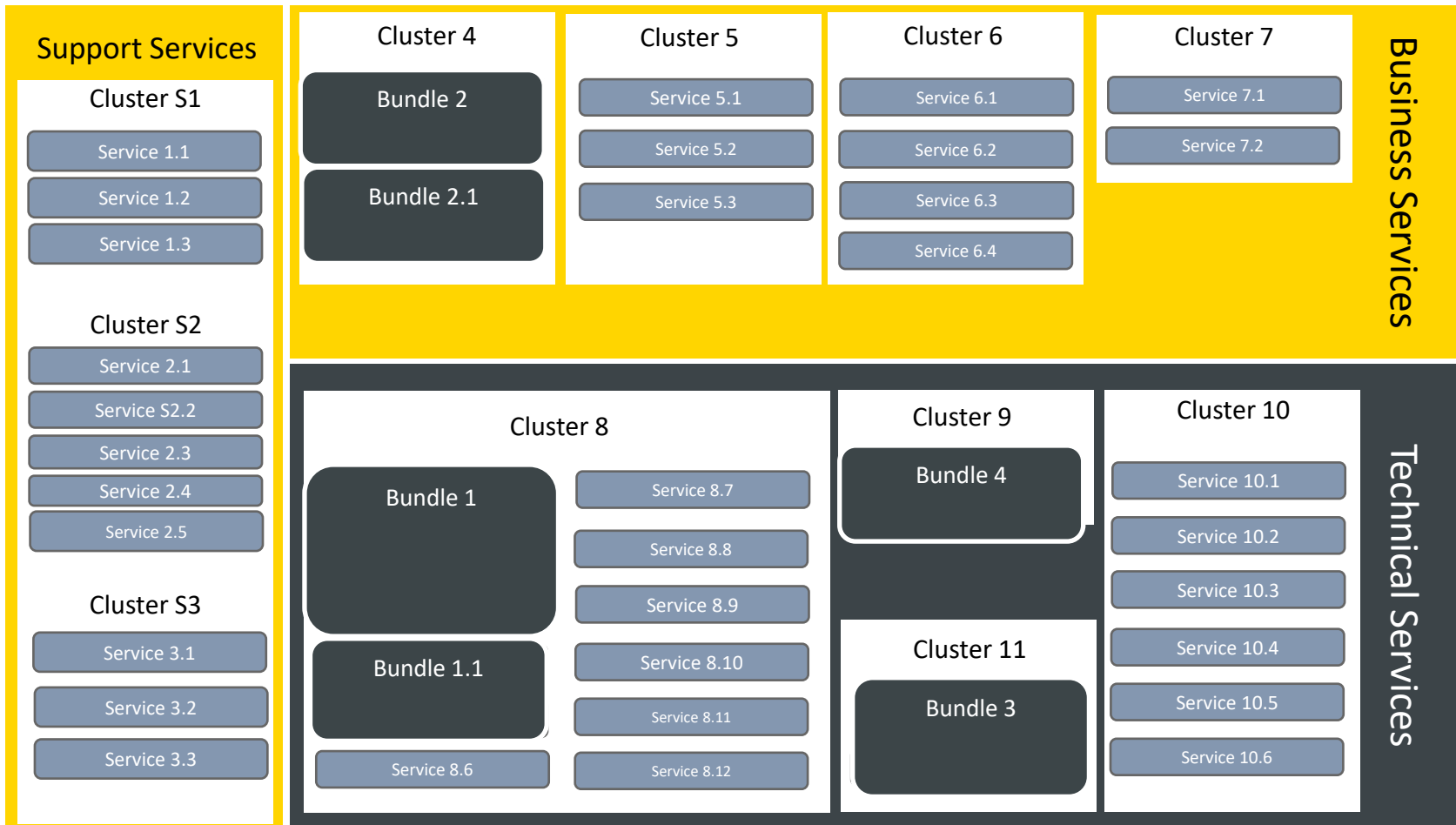
Service 10.4

Service 10.5

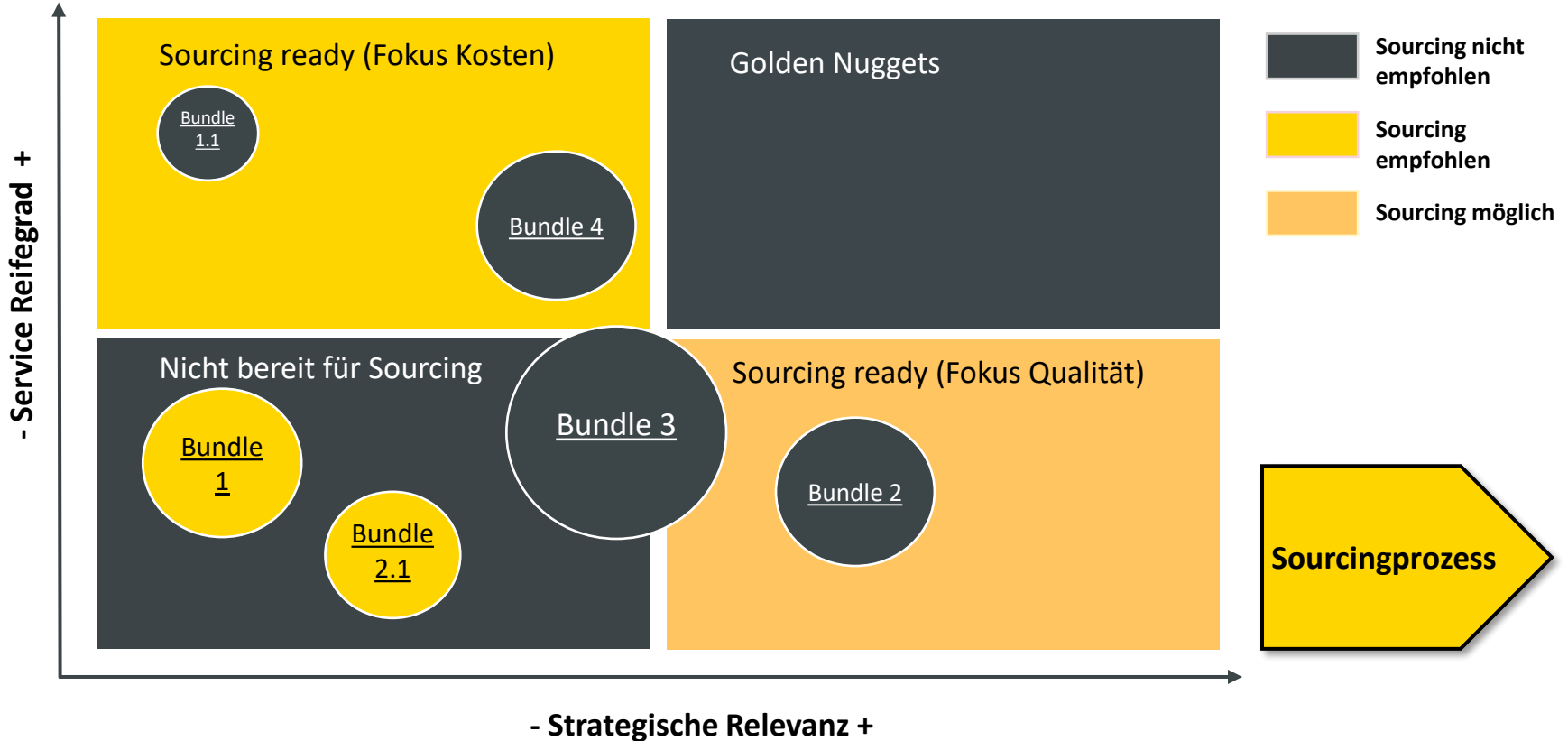
Service 10.6

Technical Services

2. CLUSTERING IN BUNDLES



3. EINORDNUNG MATURITY MODELL



4. DURCHFÜHRUNG SOURCINGPROZESS

Kommunikation & Change Management



Projekt-
initiierung

Analyse &
Konzeptions-
phase

Entwicklung
des Ziel-
Designs

Sondierungs-
phase

Ausschrei-
bungs-
management

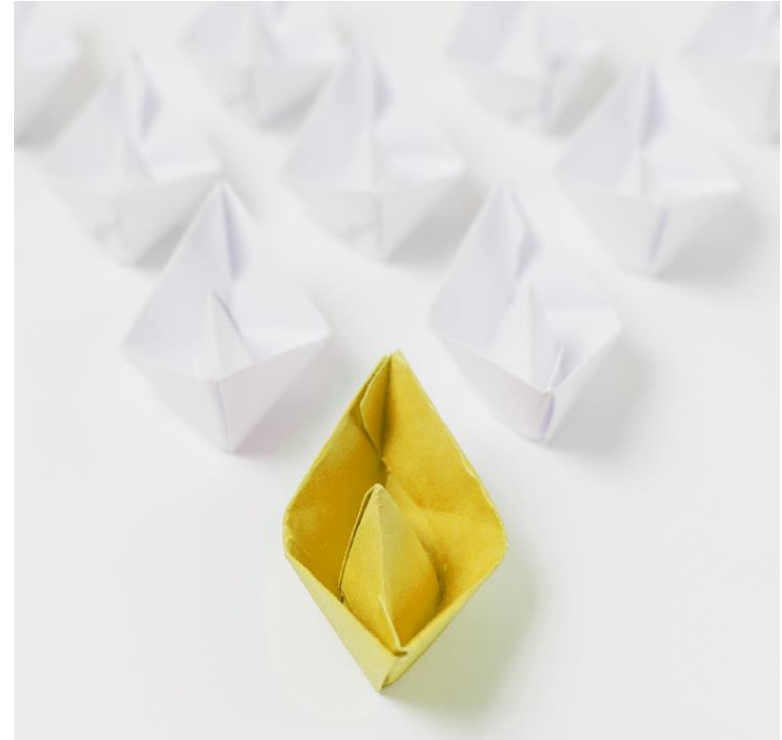
Due Diligence
& Vertrags-
verhandlung

Transition-
Begleitung



Projektmanagement

- L Outsourcing bedeutet **nicht immer Abbau von Arbeitsplätzen**
- L Ermöglicht **Weiterentwicklung und Fokussierung auf das Kerngeschäft**
- L Jedes Unternehmen muss **individuelle Strategie entwickeln**
- L **Technik** (On-Prem, Hybrid, Private, Public Cloud) **Nebensache, kommerzielle Entscheidung**
- L **Kommunikation, Change-Management und Transparenz** als wichtige Erfolgsfaktoren
- L **Vertrauen** der Mitarbeiter als entscheidendster Faktor





www.mita-consulting.de