

## 2. Fachtagung

### Dynamisierung des Mittelstandes durch IT

9. September 2008, Schloss Vollrads



## Abstract Seite 1 / 3

Holger Röder

A. T. Kearney GmbH, Frankfurt

### Wachstumsbarriere IT - Was muss geändert werden?

Unternehmen müssen jährlich auf durchschnittlich sechs Prozent Umsatzwachstum verzichten, da die unternehmenseigene IT den Geschäftsanforderungen nur unzureichend entspricht. Das geht aus einer aktuellen Studie der Top-Managementberatung A.T. Kearney hervor, für die über 65 Top-Manager aus verschiedenen Branchen interviewt wurden. Allein in Deutschland handelt es sich um ein nicht realisiertes Umsatzwachstum von 50 Milliarden Euro. Die Führungsetagen beklagen sich in erster Linie über mangelnde Unterstützung der IT bei wachstumsrelevanten Unternehmensfunktionen wie Business Intelligence und Customer Relationship Management (CRM). Als kritisch für den Unternehmenserfolg bezeichnen die Befragten vor allem inkonsistente Daten, zu lange Reaktionszeiten der IT bei der Erfüllung von Anfragen sowie fehlende Transparenz über den konkreten IT Nutzen.

Eine weltweite A.T. Kearney-Studie zum Thema „Wachstumsblockaden in Unternehmen“ hatte im vergangenen Jahr zu Tage gebracht, dass viele Unternehmen ihre IT als echte Wachstumsbremse empfinden. Das Ziel der nun vorgelegten Studie war festzustellen wie Top-Manager den Wertbeitrag der Unternehmens-IT für ihr Unternehmen einschätzen sowie darzustellen, wie sich die IT konkret auf das Umsatzwachstum eines Unternehmens auswirkt und wie entsprechende Optimierungsansätze aussehen können. Allein in Deutschland sprechen wir pro Jahr von einem nicht realisierten Umsatz von etwa 50 Milliarden Euro aufgrund mangelnder IT-Unterstützung.

Auf einer Skala von eins bis zehn gaben die befragten Top-Manager jeweils die Relevanz bzw. Auswirkungen der Unternehmens-IT für einen bestimmten Bereich an, wobei eine 1 „geringe negative Auswirkungen“ und 10 „hohe negative Auswirkungen“ widerspiegelt. So gaben die Befragten an, dass Wachstumsinitiativen vor allem im Bereich Business Intelligence durch unzureichende IT-Unterstützung gehemmt werden (5,6) – gefolgt von Initiativen in den Bereichen CRM (5,3), Pricing & Sales (4,4), Product Lifecycle Management (PLM) (4,1).

## 2. Fachtagung

### Dynamisierung des Mittelstandes durch IT

9. September 2008, Schloss Vollrads



#### Abstract Seite 2/3

Holger Röder  
A. T. Kearney GmbH, Frankfurt

„Die relevanten Wachstumsblocker sind dabei vor allem inkonsistente Daten (7,2), zu lange Reaktionszeiten der IT (6,3) und fehlende Transparenz über den konkreten wirtschaftlichen Nutzen der IT (6,1).

#### IT Nutzen nicht transparent

Die Gründe dafür liegen jedoch nicht allein in den IT-Abteilungen, in den meisten Fällen sind die Anforderungen an die IT im Sinne der strategischen Unternehmensziele noch nicht ausreichend formuliert. So verwundert es auch nicht, dass 76 Prozent der Unternehmen bei der Bewertung von IT-Projekten den tatsächlichen Nutzen für das Unternehmen außer Acht lassen. Am Ende eines IT-Projektes stellen sich zwar die meistens die Frage, ob es auch innerhalb des geplanten Zeit- und Budgetrahmens abgewickelt wurde. Lediglich jedes vierte Unternehmen evaluiert jedoch auch den tatsächlichen Mehrwert seiner IT-Projekte. Mehr als ein Drittel der Top-Manager gab an, dass die fehlende Transparenz über den Mehrwert eines IT-Projektes eine Wachstumsbarriere darstellt.

#### IT wird zu spät involviert

Einen der wichtigsten Gründe für den mangelnden Nutzenbeitrag der IT ist vor allem in der „klassischen“ Wahrnehmung als reiner Kostenfaktor zu sehen. Die IT ist bisher meist noch weit davon entfernt, von den Unternehmen als Wachstumshebel angesehen zu werden: So involvieren lediglich 19 Prozent der befragten Unternehmen die IT bereits in der initiierenden Strategiephase von Wachstumsprojekten. In der Regel werden die IT-Verantwortlichen sogar erst hinzugezogen, wenn die Planungsphase bereits abgeschlossen ist (33%) oder sogar erst dann, wenn es bereits „nur noch“ um die Implementierung geht (19%).

#### IT-Nutzenbeitrag transparent machen

Um die aufgezeigten Wachstumspotenziale zu realisieren, nennt die A.T. Kearney-Studie vier wesentliche Hebel: Zunächst einmal ist es wichtig, dass die IT ihren Nutzenbeitrag für das Unternehmen transparent macht. Auf dieser Basis sollte eine gemeinsame Vision erarbeitet werden, wie die IT das Unternehmen bei der Erreichung seiner Ziele optimal unterstützen kann. Die Basis dazu sollte ein nutzenorientiertes IT Business Modell sein.

## 2. Fachtagung

### Dynamisierung des Mittelstandes durch IT

9. September 2008, Schloss Vollrads



#### Abstract Seite 3/3

Holger Röder  
A. T. Kearney GmbH, Frankfurt

Schließlich geht es darum, innerhalb des Unternehmens, eine stabile und zuverlässige Plattform mit nutzenorientierten Funktionen wie beispielsweise CRM bereitzustellen. Die Grundvoraussetzung dafür ist jedoch, dass die IT in Zukunft ein unternehmerischer Verständnis entwickelt. Die Notwendigkeit dazu bestätigten auch die Befragten mit dem höchsten Relevanzwert der Studie von 8,1, auf die Frage, was passieren muss, damit die IT unternehmerisches Wachstum nachhaltig unterstützen kann.

Holger Röder  
Partner & European Leader SIT Practice

#### Über A.T. Kearney

A.T. Kearney verbindet als eines der weltweit größten Top-Management-Beratungsunternehmen strategische Weitsicht mit operativer Erfahrung. Entscheider in Großkonzernen ebenso wie in mittelständischen Unternehmen aller Wirtschaftszweige sowie im öffentlichen Sektor nutzen unsere internationalen Beraterteams, um gemeinsam mit uns ihre Wettbewerbsfähigkeit nachhaltig zu steigern. A.T. Kearney wurde 1926 in Chicago gegründet und beschäftigt heute mehr als 2.500 Mitarbeiter in über 33 Ländern der Welt. Weitere Informationen finden Sie unter [www.atkearney.de](http://www.atkearney.de).