

# **Business-IT-Alignment**

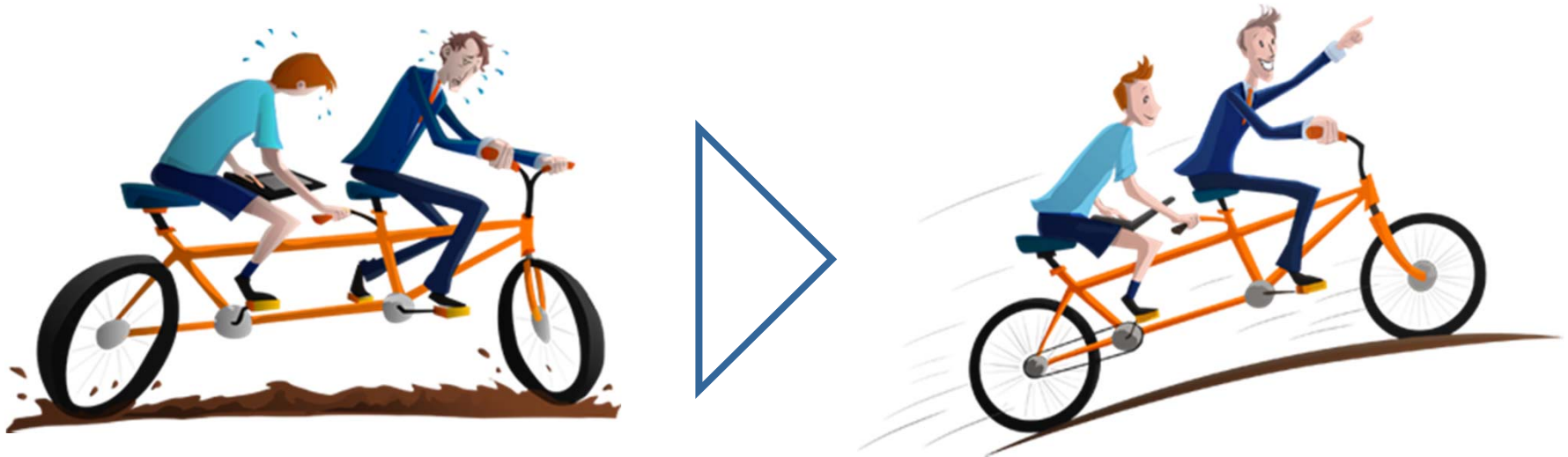
## **– Konzept und Methoden**

IKT-Forum  
Hochschule Ansbach

Prof. Dr. Rainer Groß

23. Mai 2013

# Business-IT-Alignment



# Definition

## **Business-IT-Alignment**

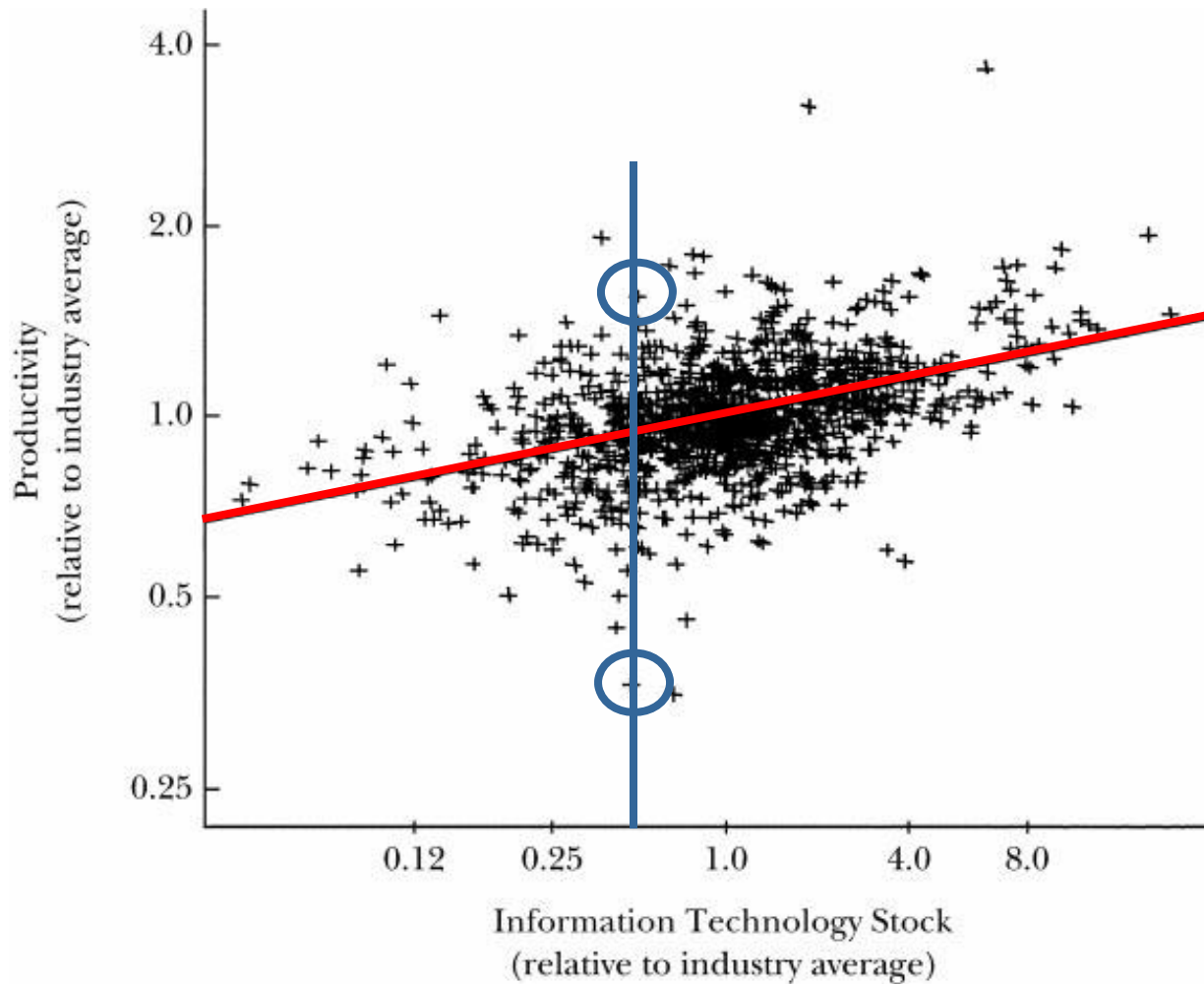
wechselseitige Abstimmung von

Zielen, Strategien, Architekturen, Leistungen und Prozessen

zwischen

IT Bereichen und Fachbereichen in Unternehmen

# Einfluss der IT Investitionen auf die Produktivität von Unternehmen



1. Es gibt einen positiven Zusammenhang zwischen IT Investitionen und Produktivität der Unternehmen
2. Es gibt große Unterschiede zwischen den einzelnen Firmen in Bezug auf IT Investitionen und Unternehmenserfolg (gemessen in Produktivität)

Quelle: Erik Brynjolfsson und Lorin M. Hitt, „Beyond Computation: Information Technology, Organizational Transformation and Business Performance“, *Journal of Economic Perspectives* 14, Nr. 4 (Herbst 2000).

### Business Alignment:

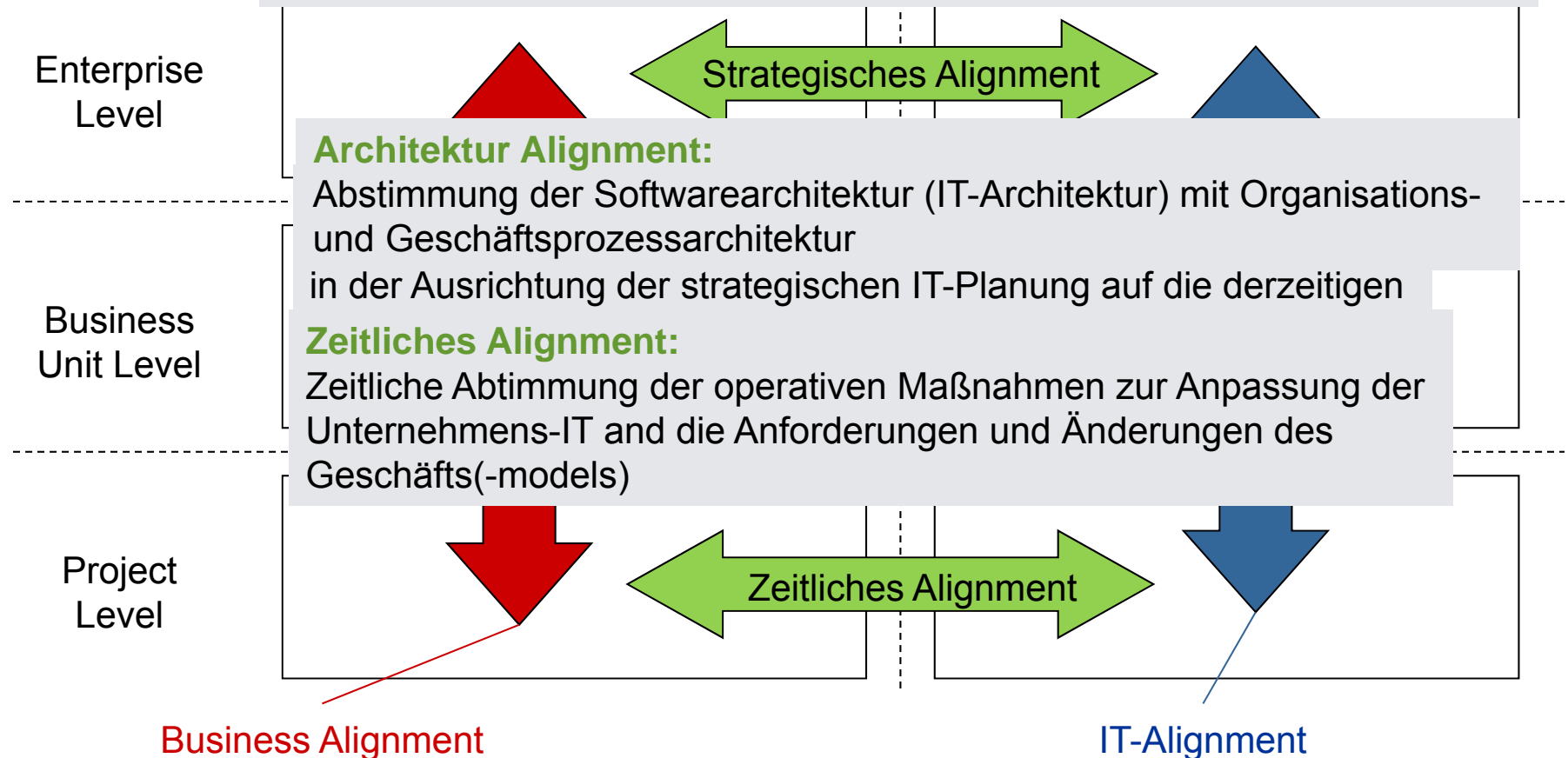
Sicherstellen der Durchgängigkeit von Unternehmensleitbild, Unternehmensstrategie, strategischen und operativen Zielen, Finanzierung und operativen Maßnahmen

### IT-Alignment:

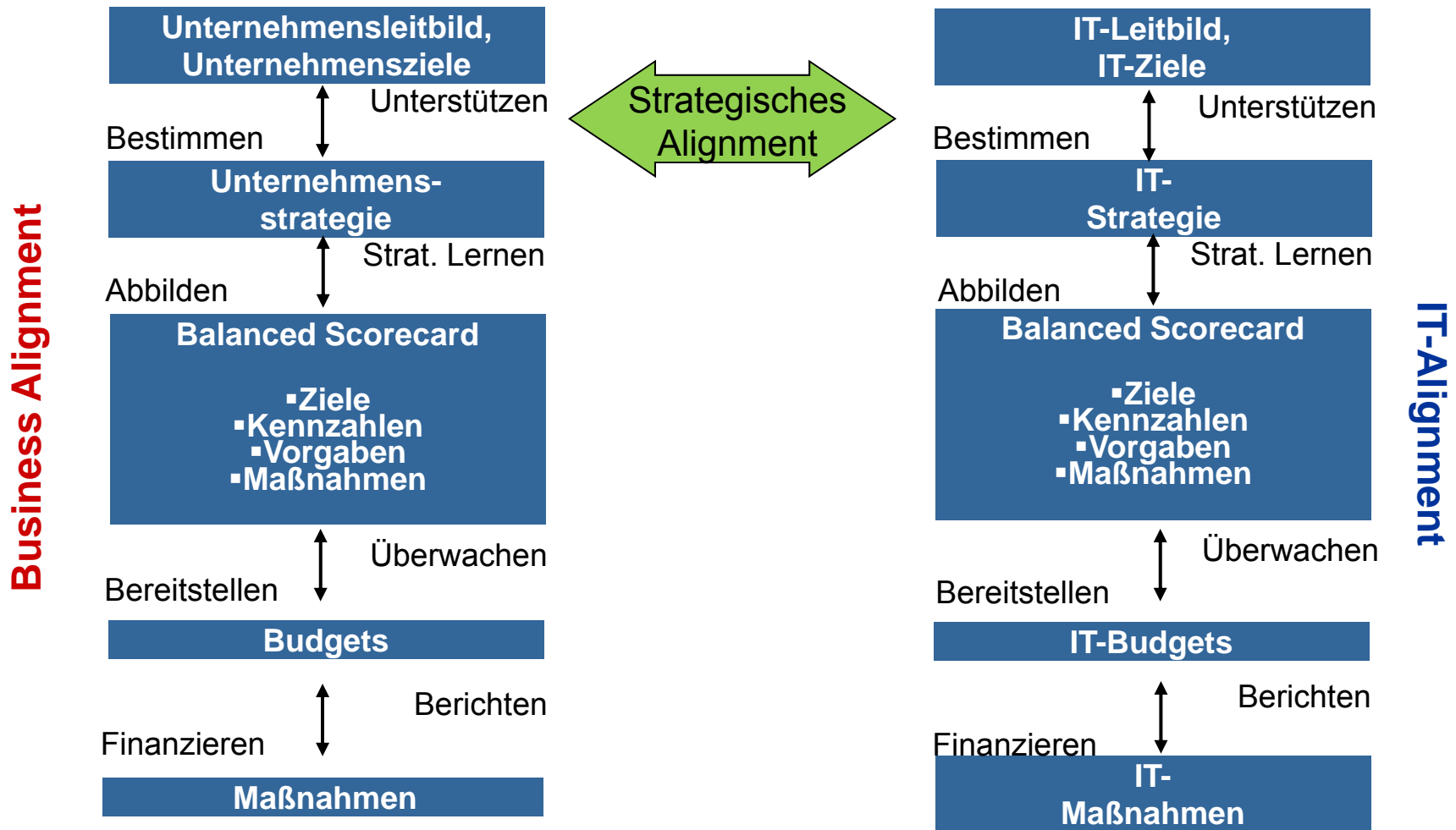
Sicherstellen der Durchgängigkeit von IT-Leitbild, IT-Strategie, strategischen und operativen IT-Zielen, IT-Finanzierung und operativen IT-Maßnahmen

### Systemisches Alignment:

Aufbau einer ganzheitlichen Vorgehensweise, z.B. Information Orientation



# Business Alignment und IT Alignment



# Strategisches Alignment und COBIT

## PO1.2 Business-IT Alignment

Unterrichte die Geschäftsführung über aktuelle technologische Möglichkeiten und künftige Richtungen, über die Möglichkeiten, welche die IT bietet sowie über die durch das Unternehmen zu ergreifenden Maßnahmen, um diese Möglichkeiten nutzen zu können. Stelle sicher, dass das Geschäft, an dem die IT ausgerichtet ist, verstanden wird. Die Geschäfts- und IT-Strategie sollten integriert und allgemein kommuniziert werden; es sollte eine klare Verbindung zwischen Unternehmenszielen, IT-Zielen, erkannten Möglichkeiten und Grenzen des Potentials geben.

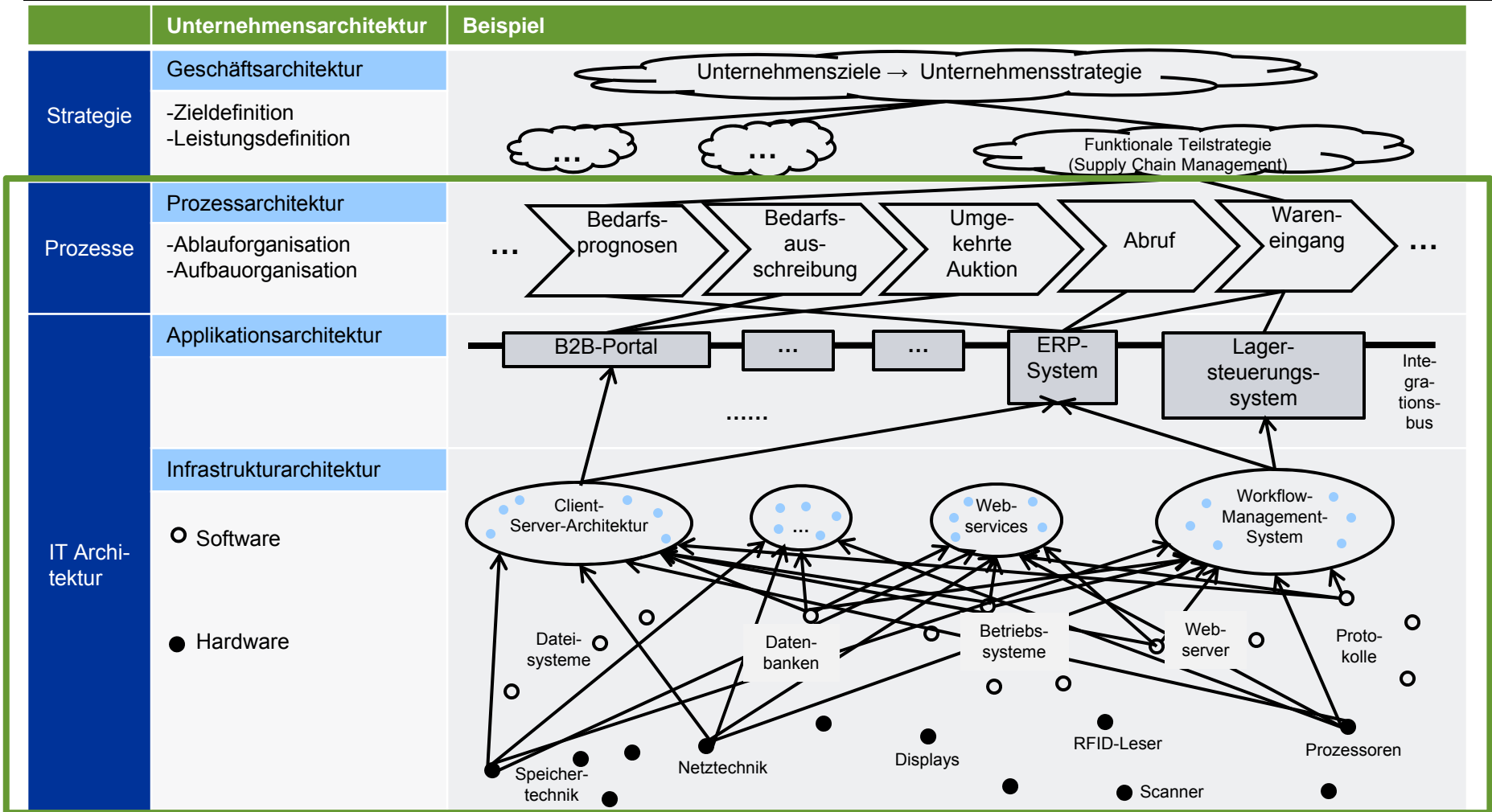
### Ziele:

Zusammenarbeit mit dem Top- und Unternehmensmanagement in der Ausrichtung der strategischen IT-Planung auf die derzeitigen sowie künftigen Unternehmensanforderungen

### Key Performance Indicators:

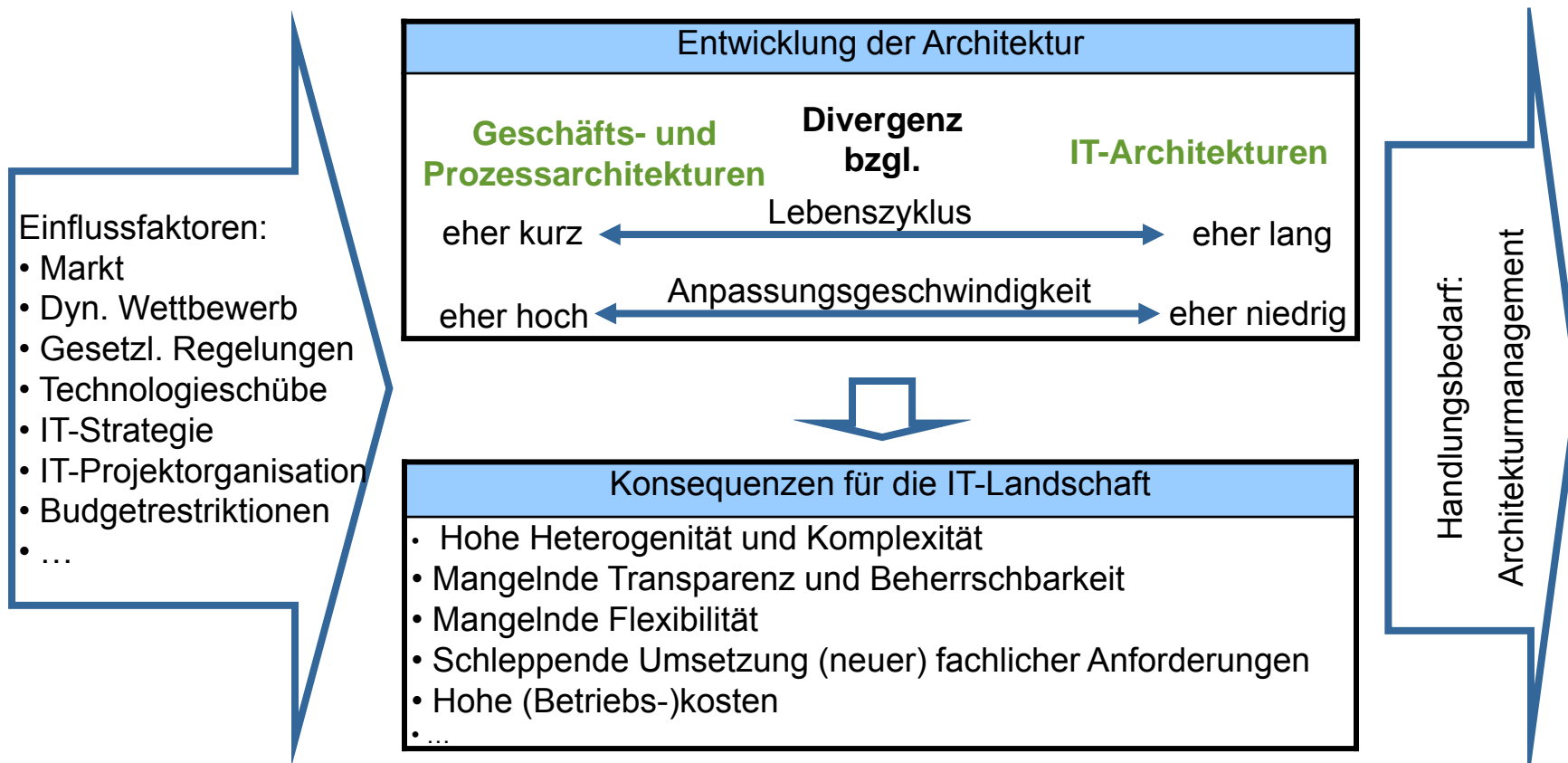
- Verzögerung zwischen der Aktualisierung von strategischen/taktischen Unternehmensplänen und der Aktualisierung von strategischen/taktischen IT-Plänen
- % von Meetings zur strategischen/taktischen IT-Planung mit aktiver Beteiligung von Mitgliedern aus Kernprozessen
- % von IT-Vorhaben/Projekten, die durch Kerngeschäftsverantwortlichen getrieben

# Architekturverständnis – von der Unternehmens- zur IT-Architektur





## Zielkonflikt im Architektur Alignment



## **IT-Architektur – weitere Problemfelder**

- **Komplexe, historisch gewachsene IT-Landschaften**
- **Parallelität**
- **Technologievielfalt**

## Systemisches Alignment – Information Orientation

- „IT Deployment“ unterscheidet sich von „IT Usage“:
  - Bei IT Deployment
    - geht es um die Bereitstellung einer IT Lösung, es geht darum, dass die IT reibungslos funktioniert
    - stärker technisch orientierter Ansatz
  - Bei IT Usage
    - geht es darum, dass man durch die IT-Lösungen Informationen gewinnt und damit effektiv und effizient Entscheidungen trifft, die sich unmittelbar auf die Unternehmensperformance auswirken
    - stärker geschäftsorientierter Ansatz

# Systembereitstellung vs. Systemnutzung

## Geschäftsanforderung

- Z.B. wir müssen unsere Kundenbeziehungen stärken und
- das ganze Potenzial unserer Kunden abschöpfen

## Maßnahme in der IT

- Einführung eines CRM-Systems

Systembereitstellung



Systemnutzung



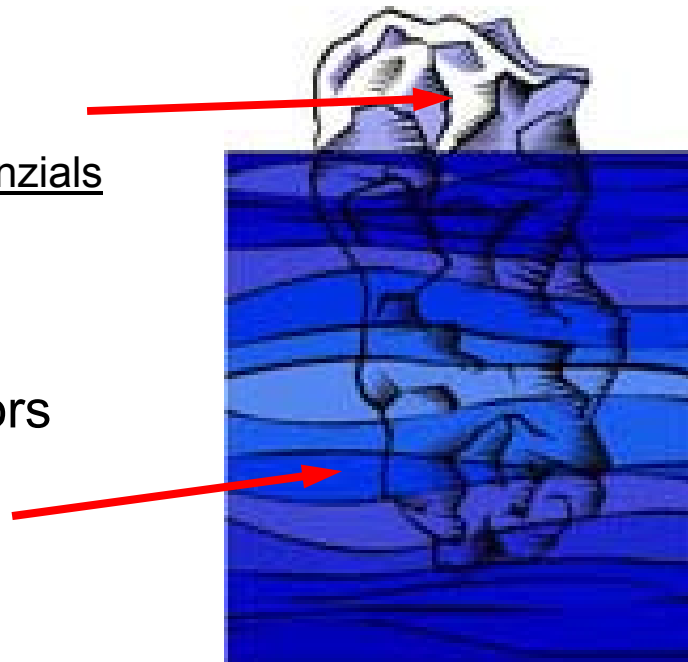
## Die reine Systembereitstellung liefert nur eine geringe Wertschöpfung

### Sichtbare Hard Factors

Wertschöpfung durch die Systembereitstellung: 25% des Potenzials

### Die Unsichtbaren "Soft" Factors

Wertschöpfung durch die Nutzung des Systems und der darin bereitgestellten Informationen: 75% des Potenzials



**Business Manager und CIOs verwenden aber 90% ihrer Zeit auf die sichtbaren Hard Facts!**

Quelle: in Anlehnung an: Donald A. Marchand (2004), Reaping the business value of IT, S. 2

## Der Business Model Canvas ...

... als eine Methode zur Umsetzung des Business IT Alignments

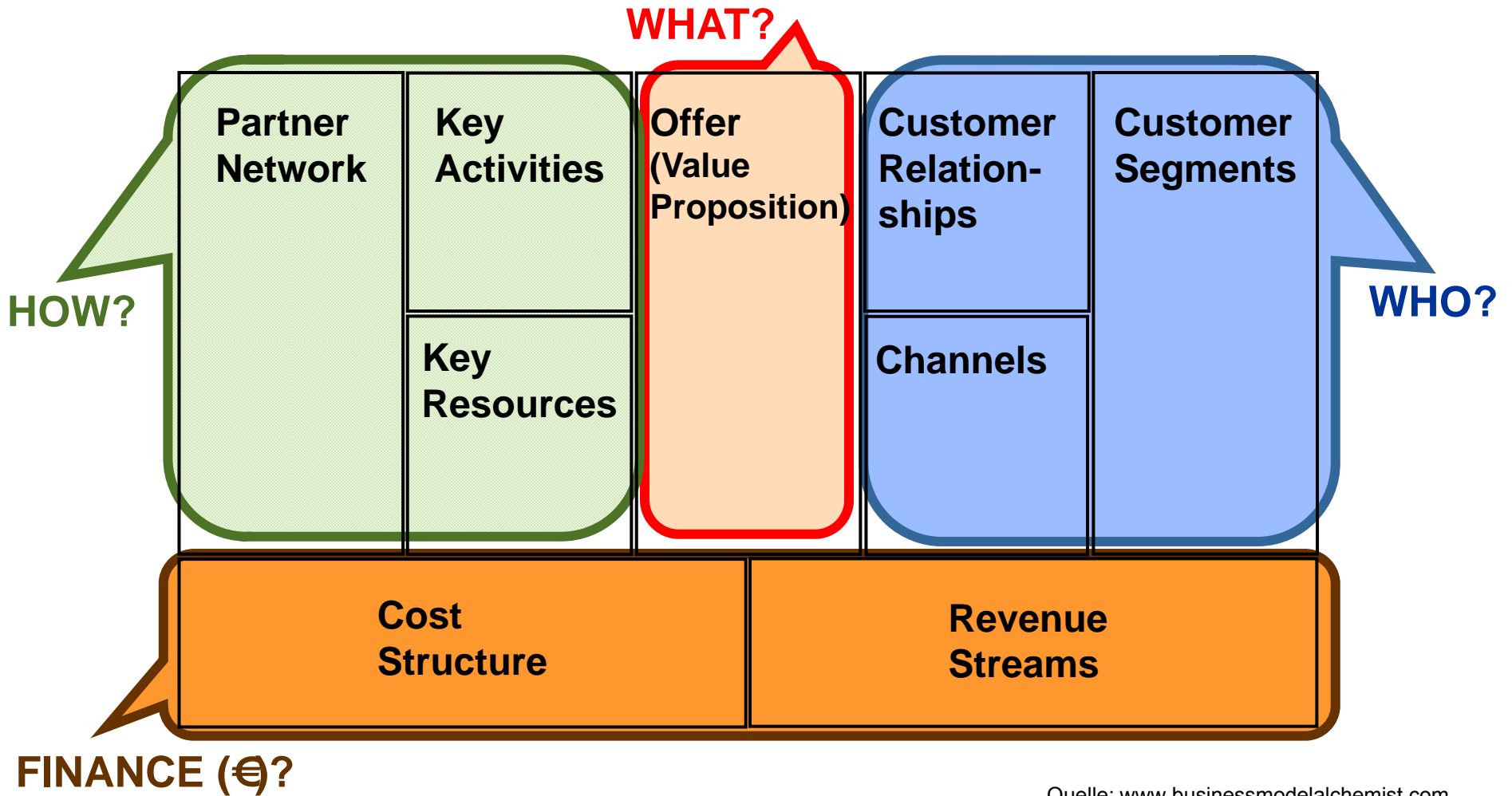
Unter einem **Business Modell** versteht das Grundprinzip wie eine Organisation Werte erschafft, ihre Kunden beliefert und die Werte dauerhaft erhält.

# The Business Model Canvas



Quelle: [www.businessmodelalchemist.com](http://www.businessmodelalchemist.com)

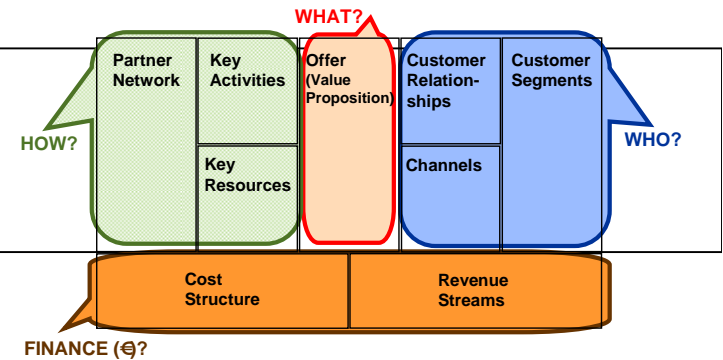
# The Business Model Canvas



Quelle: [www.businessmodelalchemist.com](http://www.businessmodelalchemist.com)



# Nine Building Blocks (Overview)



**WHAT?**

## Value Propositions

It seeks to solve customer problems and satisfy customer needs with value propositions

## Customer Segments

An organization serves one or several Customer Segments

## Channels

Value propositions are delivered to customers through communication, distribution, and sales Channels

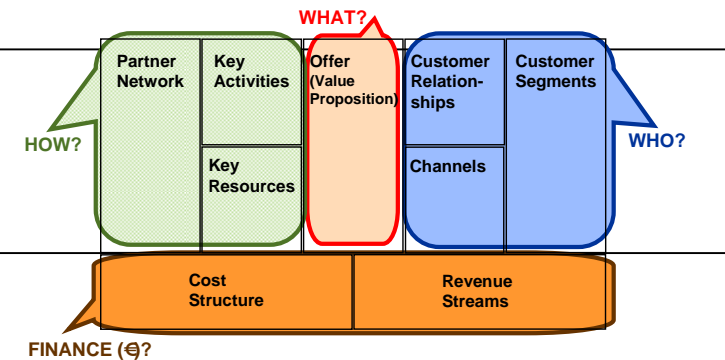
**WHO?**

## Customer Relationships

Customer relationships are established and maintained with each Customer Segment

Quelle: [www.businessmodelalchemist.com](http://www.businessmodelalchemist.com)

## Nine Building Blocks (Overview) cont'd



HOW?

### Key Resources

Key resources are the assets required to offer and deliver the previously described elements...

### Key Activities

...by performing a number of Key Activities

### Partner Network

Some activities are outsourced and some resources are acquired outside the enterprise

FINANCE (€)?

### Revenue Streams

Revenue streams result from value propositions successfully offered to customers

### Cost Structure

The business model elements result in the cost structure.

**Vielen Dank**

**Kontakt Daten:**

Prof. Dr. Rainer Groß

**Technische Hochschule Nürnberg Georg Simon Ohm**

Fakultät Informatik

Postfach, 90121 Nürnberg

Besucheradresse:

[H-Standort: Hohfederstrasse](#)

Hohfederstr. 40, 90489 Nürnberg, R. HW 214

T. +49 911 5880 1660

F. + 49 911 5880 5666

E-Mail: [rainer.gross@ohm-hochschule.de](mailto:rainer.gross@ohm-hochschule.de)