

Link: <https://www.computerwoche.de/a/der-cio-als-integrator-und-innovator,3220184>

Rollenwandel in der digitalen Geschäftswelt

Der CIO als Integrator und Innovator

Datum: 04.12.2015

Die digitale Transformation setzt neue Akzente im Aufgabenfeld des CIO. Kam der IT früher eine reine Supportaufgabe zu, so ist sie heute ein wichtiger Teil der Unternehmensstrategie - sowie Grundlage und Treiber von Innovation. Ingrid-Helen Arnold, CIO von SAP, erläutert diesen Wandel und schildert aus ihrer Sicht, wie CIOs Innovationen vorantreiben können.

Vorausschauende CIOs haben erkannt, dass die Cloud nicht mehr wegzudenken ist. Deshalb bereiten sie ihre Unternehmen auf eine digitale Zukunft vor, die von ständigem Wandel geprägt sein wird. Gleichzeitig versuchen sie, solide Ergebnisse zu erzielen. Als Innovatoren treten sie aus der traditionellen Rolle des Implementation Managers heraus und beraten ihre Unternehmen, wie sie neue Technologien nutzen können, um Innovationen zu erschließen. Sie ermöglichen neue Formen der Zusammenarbeit und zukunftsweisende Geschäftsmodelle.

Technologie zählt heute zu den Mainstream-Themen. Früher sah man die IT als eine Support-Funktion, heute ist sie ein wichtiger Teil der Unternehmensstrategie. Und dort gehört sie natürlich auch hin.

Für diesen Wandel gibt es drei Gründe:

- Cloud-Lösungen sind schnell und einfach zu implementieren. Die Unternehmen müssen weniger Zeit und Ressourcen für die Einführung der Software aufwenden, und können sich stärker auf ihre Geschäftsergebnisse konzentrieren.
- Durch die Beteiligung von Anbietern, die auf Cloud-Lösungen spezialisiert sind, gewinnen die Unternehmen mehr Zeit, sich auf ihr Kerngeschäft zu konzentrieren.
- Die digitale Wirtschaft ist geprägt von einer rasanten Entwicklungsgeschwindigkeit, die man sich bislang nicht einmal vorstellen konnte.

Wenn ich mit anderen CIOs spreche, sagen sie mir, dass sie großen Bedarf an Lösungen haben, die einfach bedienbar und mit privaten Geräten kompatibel sind. Als CIOs sind wir maßgeblich beteiligt. Wir treiben die Cloud-Strategie unseres Unternehmens voran - stets in enger Zusammenarbeit mit den Führungskräften in den Fachabteilungen. Nur durch Zusammenarbeit können wir sicherstellen, dass unsere IT-Plattform hohe Leistung, sichere Transaktionen und zuverlässige Konnektivität bietet. All dies sind wichtige Faktoren für nachhaltigen Unternehmenserfolg.

Der CIO führt Integration und Innovation zusammen

Die Rolle des CIO erfordert heute, der Integrator und Innovator zu sein, der alle wichtigen Aspekte des Geschäfts auf wirkungsvollere Weise als bisher zusammenführt. Und in der heutigen digitalen Wirtschaft bedeutet dies: Zusammenarbeit sollte nicht nur innerhalb des eigenen Unternehmens ermöglicht werden, sondern sollte auch auf Partner, Lieferanten, externe Dienstleister und Kunden ausgedehnt werden. Als Technologieexperten sind CIOs dafür prädestiniert, diese Entwicklung voranzutreiben.

Unternehmen in allen Branchen sehen sich heute mit der Herausforderung konfrontiert, mit weniger mehr zu erreichen und den Status quo in Frage zu stellen. Tun sie dies nicht, werden es ihre Wettbewerber tun. Nach Einschätzung von McKinsey gehen über 60 Prozent der CEOs davon aus, dass in den nächsten fünf Jahren bis zu 50 Prozent ihres Umsatzwachstums auf technologiebasierte Geschäftsinnovationen zurückzuführen sein wird. Und nach Aussage von IDC sehen 57 Prozent der befragten CIOs ihre Aufgabe darin, Geschäftsinnovationen bereitzustellen, um höhere Umsätze und Gewinnmargen durch Produktneuheiten zu erzielen. Hier ergibt sich nun die Frage, wie sie Innovationen vorantreiben können?

Innovation über Geschäftsnetzwerke vorantreiben

Eine Antwort lautet: das Geschäftsnetzwerk. Durch die Anbindung von Geschäftsnetzwerken an Backend-Systeme und Handelspartner, eröffnen sich für CIOs ungeahnte Möglichkeiten, zentrale Geschäftsprozesse neu zu gestalten und die Effizienz zu steigern. Die Geschäftsnetzwerke erleichtern nicht nur die Kontaktaufnahme und die Zusammenarbeit mit einem weltweiten Partnernetz, sie setzen auch Prozesse in Gang, die Unternehmen helfen, ihre Innovationen voranzutreiben. Darunter fallen automatisierte Aufträge und Rechnungen oder Self-Service-Kataloge. Frühzahlerrabatte ermöglichen es den Unternehmen, Geld einzusparen, das wiederum in Forschung und Entwicklung investiert und dazu genutzt werden kann, das Geschäft weiter auszubauen. Unternehmensübergreifende Supply-Chain-Lösungen ermöglichen eine bessere Sicht auf Bestände und Bedarfsprognosen und die damit verbundenen generierten Audit Trails gewährleisten die Einhaltung von steuerlichen und gesetzlichen Bestimmungen sowie Sicherheitsvorschriften.

Der Trend zu Geschäftsnetzwerken hin wird in den nächsten zwei Jahren um 40 Prozent zunehmen, betont das Beratungshaus Ardent Partners. Das ist keine Überraschung. Bereits vernetzte Unternehmen haben laut McKinsey gegenüber ihren Mitbewerbern eine 50 Prozent höhere Wahrscheinlichkeit, ihre Verkaufserträge und Gewinnmargen zu erhöhen, Marktanteile zu gewinnen und Marktführer zu werden. Wenn man also eine moderne IT-Plattform aufbauen möchte, sollte man sich die Möglichkeit einem Geschäftsnetzwerk beizutreten unbedingt durch den Kopf gehen lassen.

Zügig leistungsfähige Geschäftsnetzwerke etablieren

Wir bei SAP wollten auch weiterhin einen hochwertigen Service anbieten und Risiken in unseren Lieferketten verringern, deswegen brauchten wir vereinfachte und standardisierte Prozesse - von der Beschaffung bis hin zur Abwicklung (Source-to-Settle). Also entschieden wir uns für die Einführung eines führenden **Geschäftsnetzwerks**¹. Unsere Ziele waren unter anderem die Verbesserung der automatisierten Rechnungsstellung und damit das Einsparen von Papier. Außerdem wollten wir durch Wissensaustausch die Schnelligkeit, Qualität und Transparenz der Beschaffung erhöhen. Weiterhin war es uns ein Anliegen, die Beschaffungstools für Käufer und Lieferanten und die Bestellanforderungen per Self-Service für unsere Mitarbeiter anwenderfreundlicher zu gestalten. Zu guter Letzt wollten wir die Lieferanten-Compliance gewährleisten und die Risiken für Lieferanten verringern. Jetzt haben wir eine sichere, zuverlässige und leistungsstarke Plattform. Durch die Bereitstellung der Beschaffungsfunktion haben wir eine Produktivitätssteigerung um 20 Prozent und 42 Prozent Kosteneinsparungen erzielt.

Effektive Zusammenarbeit war bei dieser Transformation der Schlüsselbegriff schlechthin. Von Anfang an haben wir mit unserem CPO, CFO, den Produktteams und unseren Lieferanten zusammengearbeitet, um Anforderungen zu ermitteln, Erwartungen festzulegen und unser Konzept anzupassen. Unsere Technologieoptionen zu verstehen und unsere Einkaufs- und Finanzabteilungen im Hinblick auf den besten Auslieferungstermin zu beraten, hat maßgeblich dazu beigetragen, dass wir von der Bezugsquellenfindung bis zur Fakturierung (Source-to-Pay) in Rekordzeit bedeutsame Vorteile erzielen konnten. Je mehr Lieferanten auf den Zug aufspringen und je mehr Ressourcen wir durch die Plattform steuern können, desto mehr steigt unser Wert. Ganz nach dem Motto: **Run Simple**².



Ingrid-Helen Arnold ist Mitglied des SAP Global Managing Board, Chief Information Officer (CIO) und Chief Process Officer (CPO) der SAP SE.

Foto: SAP SE

Links im Artikel:

¹ <http://w.idg.de/1HLcW6j>

² <http://w.idg.de/1YNNT6I>

IDG Tech Media GmbH

Alle Rechte vorbehalten. Jegliche Vervielfältigung oder Weiterverbreitung in jedem Medium in Teilen oder als Ganzes bedarf der schriftlichen Zustimmung der IDG Tech Media GmbH. dpa-Texte und Bilder sind urheberrechtlich geschützt und dürfen weder reproduziert noch wiederverwendet oder für gewerbliche Zwecke verwendet werden. Für den Fall, dass auf dieser Webseite unzutreffende Informationen veröffentlicht oder in Programmen oder Datenbanken Fehler enthalten sein sollten, kommt eine Haftung nur bei grober Fahrlässigkeit des Verlages oder seiner Mitarbeiter in Betracht. Die Redaktion übernimmt keine Haftung für unverlangt eingesandte Manuskripte, Fotos und Illustrationen. Für Inhalte externer Seiten, auf die von dieser Webseite aus gelinkt wird, übernimmt die IDG Tech Media GmbH keine Verantwortung.