

Aussterben trotz versuchter digitaler Transformation?

Vortrag vor der DSAG Retail am 30.03.2023

Dr. Sinan Perin

Geschäftsführer marenas consulting

Klassische Strategie passt nicht mehr in die digitale Handelswelt

- Früher wurden **strategische Ziele** für **3-5 Jahre** formuliert
- Wir wissen, dass wir in einer „**Pandemie-, Kriegs-, Inflation**swelt...“ leben
- Wir merken **überkommenes Denken** wird zunehmend abgelöst
- Zusätzlich ist gerade ein **Meteor** bestehend aus KI eingeschlagen



Was bedeutet dieser Dialog für Ihr Unternehmen?

Wie lange dauert es bis Ihre Kunden so einen Bot nutzen?



KI Bots wählen aus & bestellen

Um als „Säugetiere“ zu überleben, brauchen Sie neue Fähigkeiten

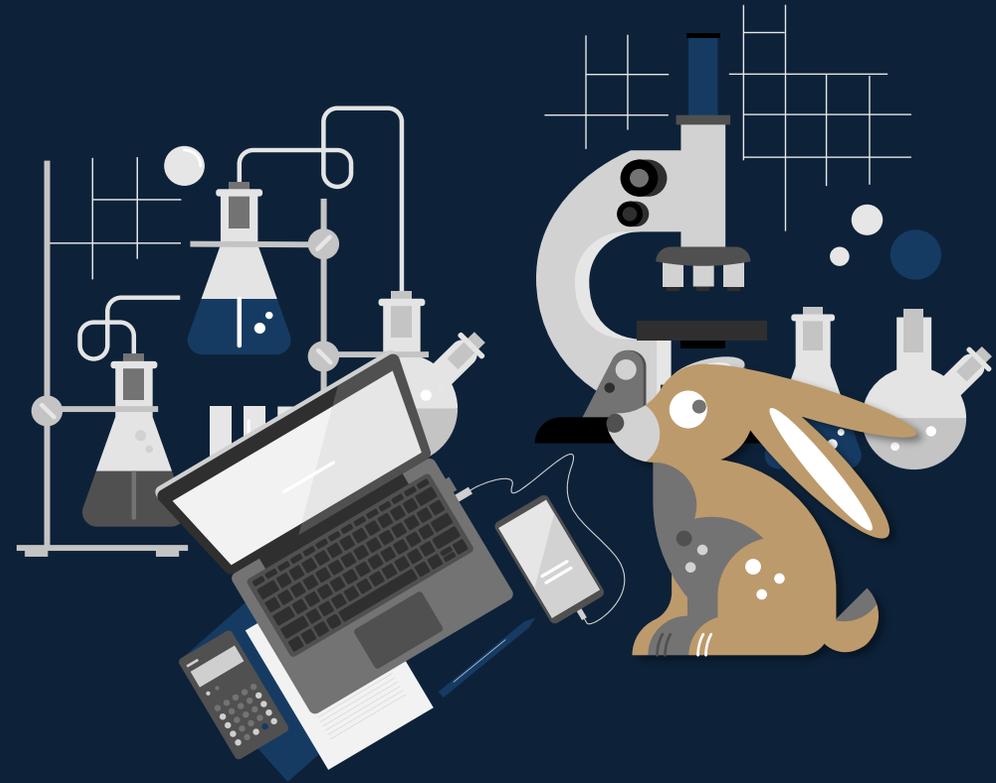
- Sie müssen **schneller** als der Wettbewerb sein
- Sie müssen sich **flexibel** an die vorlaufend ändernde Welt anpassen
- Hierzu brauchen Sie **Fähigkeiten!**
- Eine Fähigkeit ist eine bestimmte Fertigkeit, Kenntnis oder Eigenschaft, die ermöglicht, **zu überleben und sich zu vermehren**



Wie erlangen Sie die richtigen Fähigkeiten, um zu überleben?

Wie werden Fähigkeiten erworben und weiterentwickelt? (1/2)

- Digitale Fähigkeiten dienen zur Erreichung Ihrer **geschäftlichen Ziele**
- Fähigkeiten sind immer an **Menschen** gebunden
- Am Anfang steht die **Qualifikation der Mitarbeiter_innen**
- Fähigkeiten unterliegen **Wettbewerbsdruck im Marktgeschehen**
- Sie müssen daher von Ihnen **immer weiterentwickelt** werden



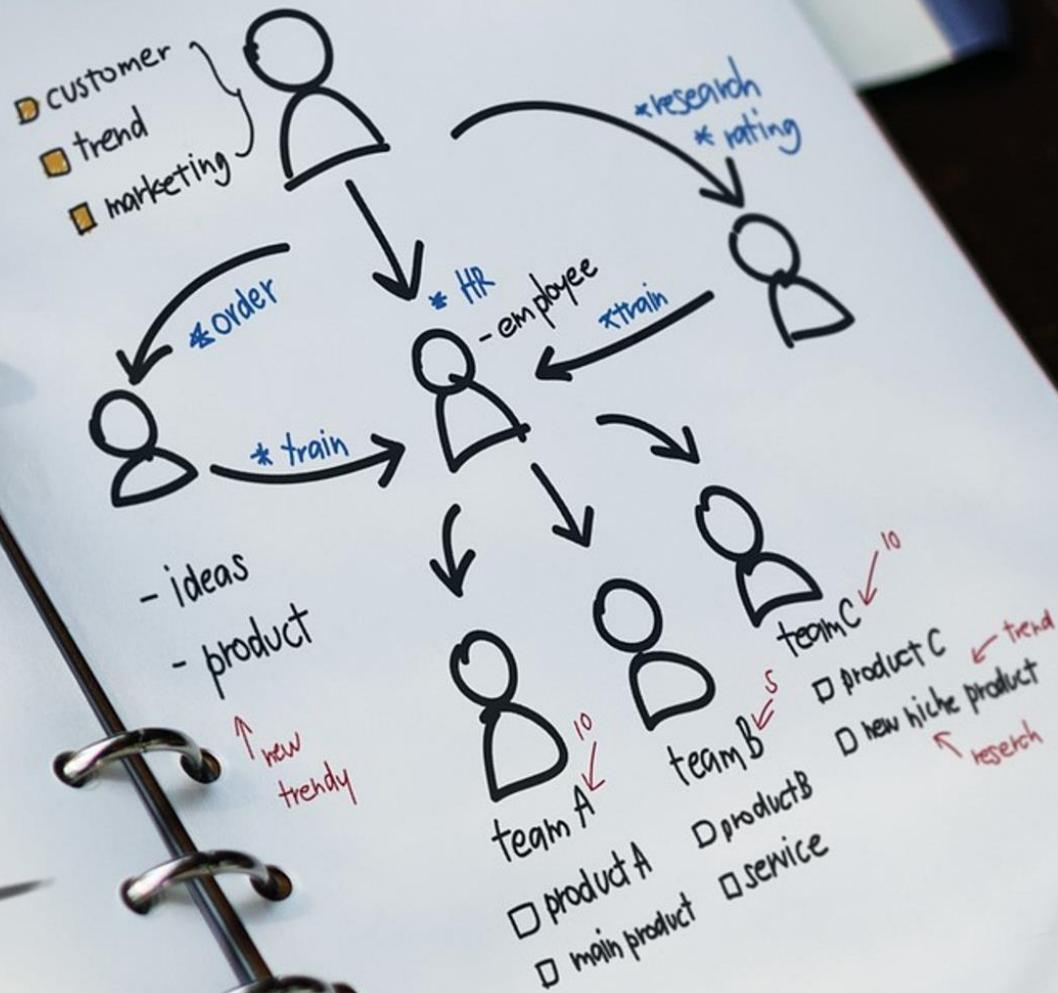
**Ziel der Transformation =
Befähigung Ihrer Mitarbeiter_innen**

Wie werden Fähigkeiten erworben und weiterentwickelt? (2/2)

- Digitale Fähigkeiten dienen zur Erreichung Ihrer **geschäftlichen Ziele**
- Fähigkeiten sind immer an **Menschen** gebunden
- Am Anfang steht die **Qualifikation der Mitarbeiter_innen**
- Fähigkeiten unterliegen **Wettbewerbsdruck im Marktgeschehen**
- Sie müssen daher von Ihnen **immer weiterentwickelt** werden

Eines unserer Praxisbeispiele Sortiment & Warenbestand Sport/Outdoor

- Früher 3-6 Monate Vorlauf
- Vergangenheitsdaten
- **Heute verfügbar:** Social Media Trends, Kollektionsupdates der Lieferanten, Wetterentwicklungen, Kaufkraftprognosen, Lagerbestände, Konkurrenzpreise aktuell...
- NEU: **Rollierende Sortimentsgestaltung aufgrund Prognosemodell**
- **Iterative Optimierung**
- Bei **Bedarf Neuausrichtung** des Modells



3-Strategietypen für die Transformation

Die „Jungen Wilden“ ziehen voran



- **Schnelle Lösungen** für Fokusbereiche priorisieren
- **Lösungsteams** aufsetzen
- **Agile Arbeitsweisen** einsetzen
- **Neue Applikationen/Services** einführen
- + In **Teilbereichen** entsteht **strategisches Handeln**
- Bei **E2E-wirksamen Fähigkeiten** gibt es **Barrieren**, da übergreifende Lösungen notwendig sind
- **„Wildwuchs“** in der IT-Architektur

Die „Greenfield Stampede“ treibt die Veränderung



- **Zentrale Systeme** erneuern
- **Alle Prozesse** überprüfen und einen übergreifenden **Blueprint** erstellen
- **Projektmethodik** einsetzen und **Nutzer** schulen
- + **E2E Perspektive** auf die Geschäftsfähigkeiten
 - **Neue Prozesse** (echt neu? akzeptiert?)
 - **Hohe Ressourcenbindung** für Überprüfung, Anpassung und Entwicklung neuer Funktionen
 - **Lange Dauer** für Reengineering, Aufsetzen und Testen neues System
 - Neue Funktionen nach **Go-Live verfügbar**

„Klug wie Delfine“ transformieren



- Was braucht das **Business**?
– Strategie-Fit
- Zentrale Systeme **möglichst schnell** durch potente Plattformen (S/4HANA) **ablösen**
- **Altprozesse als MVP** nutzen
- **Zeit und Budget in Befähigung** von Mitarbeiter_innen investieren
- **Kontinuierliche Optimierung** beginnen
- + Für die Ablösung **viel geringeres Projektrisiko**
- + **Bessere Prozesse** auf lange Sicht
- Change-Bedarf deutlich höher - **Unternehmenstransformation**

Beantworten Sie bitte 3 Fragen zu Ihrer Transformationsstrategie



Planen Sie viel Zeit und Geld
in **Mitarbeiterbefähigung** zu
investieren?

Gehen Ihre Projekte
innerhalb von
6-9 Monaten live?

Wird Software eingeführt
oder findet eine
**Unternehmens-
transformation** statt?

LEISTUNGSANGEBOT FÜR UNSERE KUNDEN

| marenas. make it happen.



Eckdaten

Gegründet
2008 in München

40+ Mitarbeitende mit großem
Freelancer-Pool und Netzwerk
spezialisierter Beratungen

Branchen und Kunden

Branchen: Mobilität, Retail, Public Services, Business Agility
Key Accounts: Daimler Truck, Mercedes PKW, BMW, veoneer,
Edeka, BayWa, Berner, Allianz, Techniker Krankenkasse,
gematik

IT-Produktmanagement, agiles/hybrides Projektmanagement,
Requirement Engineering, IT-Architecture, Testmanagement,
Agile Transformation IT & Business

Expertise

Erfolge

Top 50 Automotive
Consultants 2022/23
brandeins und statista

Zertifiziert
ISO 9001 und
TISAX

Kununu Top
Arbeitgeber
Award 2023

DataArt **_PERIOR** **consenso**
valtech. **omniIT** + 10 spezialisierte Projektpartner

Strategische Partner

Derzeit gesteuertes IT Projektvolumen 2022/2023 ca. 1.65
Mrd.€, Qualitätsleadership im E2E Digital Design, Ausbau
strategischer Partnerschaften, Wachstumsziel für 2023/24 von
25+% per anno

Ausblick

Wir bieten unseren Kunden E2E Lösungen.

Wir beraten und begleiten von der Strategie bis zur kontinuierlichen Bereitstellung fertiger IT-Produkte und Services.

BUSINESS AREAS

MOBILITY

RETAIL

PUBLIC SERVICES

ADVANCED BUSINESS AGILITY

SERVICE AREAS

PROJECT, ENGAGEMENT & DELIVERY MANAGEMENT

- Strategieentwicklung & -umsetzung
- Engagement Management
- Multiprojekt-/Programm Management
- (Teil-)Projektmanagement
- Stakeholder Management
- (smart)PMO
- Kommunikation & Change

ENTERPRISE ARCHITECTURE & REQUIREMENTS ENGINEERING

- Enterprise Architecture
- Business Analysis
- Requirements Management
- Requirements Engineering
- Product Owner



SOFTWARE TEST MANAGEMENT

- Teststrategie
- Testplanung und -design
- Test Management
- Testing
- Fehlermanagement
- Testautomatisierung
- Release & Deployment Management

ADVANCED BUSINESS AGILITY

- Transformation Management
- Organisationsentwicklung
- Zusammenarbeitsmodelle
- Agile Skalierung (Frameworks)
- Scrum Master
- Agile/hybride Methoden und Praktiken

Eine Auswahl unserer Projekte

Steuerung der digitalen Transformation der zentralen Vertriebsinfrastruktur

- Projektübergreifende Entwicklung des strategischen Zielbilds mithilfe der „Capability Map“- Methode
- Unterstützung der Projektleitung, des PMO sowie der Teilprojekt-Leitungen bei der Projektsteuerung und -kommunikation (bis C-Level)
- Operatives IT-Projekt-Management unter Berücksichtigung agiler Vorgehensmodelle

Steuerung der IT-Transformation einer Group IT

- Portfolio- und Demand-Management (Prozess, Rollen, Gremien, Portfolio-Definition) für alle digitalen Themen unter Berücksichtigung des bestehenden CR-Prozesses für SAP
- Capability Map (Globales inhaltliches Zielbild)
- Organizational Development zur Ziel-Organisation inkl. Rollen/Funktionen

Cut-Over- und Testmanagement in der Warenwirtschaft

- Leitung des Testmanagements inkl. Reporting, Trouble Shooting und Stakeholder-Kommunikation für eine Einzel- und Großhandelslösung auf SAP-Basis
- Cut-Over-Management und – Umsetzung für den Rollout einer neuen Einzelhandelslösung im Bereich Warenwirtschaft in den Märkten

ERGEBNIS

Stringente Steuerung des Gesamtvorhabens von der Idee bis hin zum Projektlaunch: Schaffung eines gemeinsamen inhaltlichen und organisatorischen Zielbilds, Etablierung eines agilen Zusammenarbeits-modells, fachliche Betreuung der Teilprojekte und Entwicklung der Endprodukte.

ERGEBNIS

Gesamthafte Transformation der zentralen IT eines mittelständischen Unternehmens, von der Schaffung eines gemeinsamen inhaltlichen Zielbilds, über das Projektportfolio und die zugehörige IT-Architektur bis hin zur Organisationsentwicklung unter Begleitung einer Change Management Taskforce.

ERGEBNIS

Erfolgreiche Planung und Umsetzung der Software-Testphase, Ablösung der alten Warenwirtschaftslösung und Umsetzung der neuen Einzelhandelslösung im Rollout vor Ort und im SAP in über 500 Märkten.

Stimmen zu marenas

“

„Die Consultants von marenas haben die gedanklichen Silos aufgebrochen, die uns in unserer Arbeit lange gelähmt haben. Sie haben uns dazu gebracht, auf ein gemeinsames Ergebnis hinzuarbeiten, dabei strikt gesteuert, nachgehalten und uns so den Start of Sales gerettet.“

Abteilungsleitung Automobilbranche

“

„Die Zusammenarbeit mit dem marenas Team funktioniert hervorragend, wir treten seit Jahren als eine eingespielte Einheit beim Kunden auf. Die Kolleginnen und Kollegen sind sehr gut darin, sich in Projekte und die spezifischen Herausforderungen einzufinden und sie dann mit ihrem Wissen voranzubringen. Es sind einfach gute Leute!“

CEO und Gründer, Partnerfirma

“

„Mit marenas kann ich wachsen, fachlich und persönlich. Und marenas wächst durch mich. Wenn ich mich hier umschaue, sehe ich Dinge, die ich selbst angestoßen habe. Das motiviert ungemein und ist außerdem auch ein guter Leitspruch für meine Kundenprojekte. Ein PPT-Konzept reicht nicht, am Ende muss es real sein.“

Daniel Heygster, Projektleiter marenas

Unsere **KUNDEN** wissen, dass sie mit uns einen Partner ins Boot holen, der **die richtigen ExpertInnen** aus Fachbereich und IT, Top Management und Umsetzungsebene, Kunden und Lieferanten **an einen Tisch** bringt. Gemeinsam mit dem Kunden und unserem **jahrelang gewachsenen Experten-Ökosystem** schaffen wir **passende und realisierbare Lösungen** und setzen sie **kontinuierlich & nutzenorientiert live**.

Unsere **PARTNER** schätzen an uns, dass sie uns die **Steuerung ihrer Projekte** ohne zu zögern übertragen können. Wir unterstützen sie dabei mit Leistungen **entlang des gesamten Softwareentwicklungsprozesses**. Besonders vertrauen unsere Partner dabei auf unsere **hervorragend ausgebildeten Consultants**, deren **exzellente Arbeitsergebnisse** branchenübergreifend von unseren Kunden hervorgehoben werden.

Unsere **MITARBEITENDEN** sind bei uns, weil sie schnell wirkliche **Verantwortung übernehmen** können und auf vielfältige Weise in ihrer Entwicklung **gefördert** werden. Nicht zuletzt bekommen sie bei uns die Gelegenheit, mit ihren persönlichen Fähigkeiten **marenas mitzuprägen**. Wir glauben an die **unternehmerische Weiterentwicklung durch das ganze marenas-Team**.

Unsere aktuellen Publikationen

Wir teilen unser Wissen und Erfahrung

Digitale Ökosysteme für Krankenversicherungen

Chancen digitaler Anwendungen und Orientierung im Dschungel der Digitalisierung



Download

Transformation im IT und Business-Bereich

Die richtigen Hebel im Geschäftsmodell finden und durch schlüsselfertige IT-Lösungen erweitern



Download

Agilisierung eines Großtankers

Requirements Management als wesentlicher Baustein und Treiber der agilen Transformation



Download

Einen Überblick über alle marenas-Publikationen erhalten Sie [hier](#)