



EAM Fast Track: Guideline zur EAM Einführung

von Vincent Jaenisch und Viet Duc Le



INHALTSVERZEICHNIS

- 02** Warum EAM und weshalb ein „Fast Track“?
- 04** Woran scheitert es in der Praxis?
- 05** Damit die EAM Einführung gelingt - Der EAM Fast Track
- 06** EAM Fast Track Leitfaden in 8 Schritten
- 20** Fazit & Ausblick
- 21** Warum Bee360 neben der Methodik die richtige Wahl für den Einstieg in EAM ist

Executive Summary

Der folgende EAM Fast Track – Guide richtet sich an **CIOs und Enterprise Architekten**. Er ist dann wertvoll, wenn Ihre IT-Organisation

- Ihre EAM-Aktivitäten im Allgemeinen reflektieren möchte
- ein EAM-Tool oder eine Methodik nutzt, deren Kosten bzw. Aufwände im Betrieb die Mehrwerte nicht rechtfertigen
- noch kein Enterprise Architecture Management (EAM) nutzt

Wir bei Bee360 vertreten die Auffassung, dass **alle EAM-Aktivitäten einen konkreten Mehrwert** generieren müssen, der insbesondere durch die Vernetzung mit anderen Prozessen (etwa Demand-Management) entsteht. Dies ist wertvoller, als ein breites EAM mit vielen Dokumentationsanforderungen zu betreiben. Mehr dazu in unserem „Plädoyer für ein schlankes, aber integriertes EAM“.

Auf den nachfolgenden Seiten gehen wir darauf ein, wie Sie es in **acht konkreten Schritten innerhalb weniger Wochen** schaffen, ein schlankes und vernetztes EAM aufzubauen. Diese werden anhand konkreter Beispiele verdeutlicht und durch praxiserprobte Expertentipps ergänzt. Die beschriebenen Vorgehensweisen können auch dann genutzt werden, wenn Sie Bee360 (noch) nicht nutzen.

Warum

**Enterprise Architecture Management
und weshalb ein „Fast Track“?**

Enterprise Architecture Management

- Definition und wesentliche Funktionen

Es ist kein Geheimnis, dass das wirtschaftliche Umfeld zunehmend schnelllebiger und komplexer geworden ist und weiterhin wird. So konstatiert die Unternehmensberatung McKinsey in ihrem aktuellen Resilience Pulse Check, dass globale Volatilitäten und Risiken weiterhin zunehmen, was den Anpassungsdruck auf Organisationen erhöht. (Quelle: McKinsey, 2025). Um dieser Entwicklung zu begegnen, ist es notwendig, dass Fachbereich und IT an einem gemeinsamen Strang ziehen. Hier hilft EAM, was definiert werden kann als Prozess, mit dem Unternehmen ihre IT-Infrastruktur standardisieren und organisieren, um sie an den Geschäftszielen auszurichten. ([cio.com](https://www.cio.com), 2022)

Die Definition wird greifbarer, wenn wir die Anwendungsbereiche des EAM betrachten:



Strategiearbeit innerhalb der IT und Alignment mit dem Business:

Aus den EA-Daten werden Handlungsfelder für die IT-Strategie ermittelt und quantifiziert (z.B. Zielarchitektur). Zusätzlich helfen diese Daten dabei, die IT-Strategie mit der Businessstrategie zu verbinden (z.B. „Was bedeuten die Skalierungsanforderungen aus dem Business konkret für die IT-Strategie?“). Außerdem unterstützt das EAM dabei, die notwendigen Schritte zur Umsetzung der Strategie abzuleiten, zu planen und im System zu verfolgen.



Transparenz über die Risiken und Engpässe:

Das EAM hilft dabei, einen Überblick über Applikationen, Technologien, Prozesse und deren Abhängigkeiten zu verschaffen. Dadurch können Risiken und Engpässe frühzeitig erkannt und gelöst werden.



Datenbasierte Entscheidungen:

Das EAM liefert eine zentrale Datenbasis über die IT- und Geschäftsarchitektur. So können fundierte und datenbasierte Entscheidungen getroffen werden. Dabei zeichnet sich ein gutes EAM dadurch aus, dass es diese Informationen nicht nur isoliert dokumentiert, sondern diese wertschöpfend in andere Prozesse einfließen lässt (Demand Management, Application Management, etc.)



Organisation von Verantwortlichkeiten:

Durch die Gliederung in Domänen, Fähigkeiten, Prozesse, Applikationen, etc. stellt sich unweigerlich die Frage nach Verantwortlichkeiten. Gibt es einen zentralen, unternehmensweiten Owner oder eine regionale Verantwortung? Auswirkungen auf ein wirksames Demand und Portfolio Management lassen sich hier bereits ableiten. Ebenso sind bei Vernachlässigung Fehlsteuerungen vorprogrammiert.

Aus den Anwendungsbereichen wird deutlich, dass EAM einen wesentlichen Beitrag zur Verzahnung von Fachbereich und IT-Organisation leisten kann. Doch leider ist dies kein Selbstläufer.

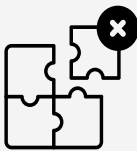
Woran scheitert es in der Praxis?

Aus zahlreichen Hintergrundgesprächen mit CIOs und unseren eigenen Erfahrungen mit Bestandskunden, haben wir einige Faktoren identifiziert, die dazu führen, dass EAM nicht eingeführt wird oder so, dass es nicht den erhofften Mehrwert bringt.



Fehlende Ausrichtung auf Geschäftsziele

Wenn EAM nicht klar auf die Geschäftsziele ausgerichtet ist (oder dies nicht kommuniziert wird), bleibt es für viele Stakeholder abstrakt und irrelevant. Dies kann eine Ursache für mangelnde Unterstützung aus dem Top-Management sein.



Fehlende Integration in bestehende Prozesse

Ein erheblicher Teil der EAM-Aufwände fließt in die Dokumentation. Wenn diese Informationen nicht in bestehende Prozesse (z. B. Projektmanagement, Portfolio Management, Demand Management) integriert werden, bleiben sie wirkungslos und das EAM verkommt zum Elfenbeinturm.



Kein Nutzen in der Steuerung

Das EAM soll den Verantwortlichen zu einer besseren Steuerung befähigen: In welchen Bereichen habe ich Risiken? Wo entstehen Kostenüberschreitungen? Ist die Lieferung gefährdet? Leider sehen wir häufig, dass Information zwar aufwändig dokumentiert werden, dieser aber nicht zur Steuerung beitragen.



Zu komplexe Frameworks für den Reifegrad der Organisation

Selbst wenn es gelingt, die drei obigen Punkte zu berücksichtigen, können die gewählten Frameworks (z. B. TOGAF, ArchiMate) schlicht zu umfangreich in der Einführung bzw. zu aufwändig im Betrieb sein. Ein klares Anzeichen dafür ist, wenn die Dokumentation zum Selbstzweck wird, unnötige Bürokratie entsteht und so der Fokus vom Wesentlichen abgelenkt wird. Entsprechend hält sich dann auch die Begeisterung der Mitarbeiter in Bezug auf die Partizipation in Grenzen, was fatal ist, weil davon die Qualität der Daten maßgeblich abhängt.

Wir hoffen, es ist ersichtlich geworden, dass die Einführung des EAM mit anspruchsvollen Herausforderungen verbunden ist.

Damit die EAM-Einführung gelingt

- Der EAM Fast Track

Damit die Einführung von EAM gelingt, muss es unserer Ansicht nach gelingen, **relevante Mehrwerte mit angemessenem Aufwand** zu generieren. Dafür haben wir den **EAM Fast Track** entwickelt. Dieser ist

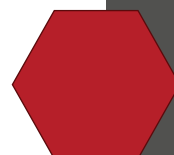
- ein pragmatischer, schlanker Ansatz zur Einführung von EAM
- anpassbar an den Reifegrad der Organisation
- strategisch, indem durch die datenbasierte Identifikation von strategischen Fähigkeitslücken die Roadmap zur Zielarchitektur abgeleitet wird
- darauf ausgerichtet Mehrwerte für andere Disziplinen wie Demand-Management zu generieren
- verständlich für Nicht-Architekten und Top-Management im Fachbereich und der IT-Organisation

Für welche Situationen ist der EAM Fast Track geeignet?

Mit dem EAM Fast Track führen wir EAM in einem schlanken, aber wirkungsvollen Umfang ein, der bei Bedarf im Anschluss erweitert werden kann. Dies kann sinnvoll sein, wenn

- die Organisation unter Kostendruck steht und sich Investitionen schnell auszahlen müssen
- der Reifegrad der IT-Organisation noch gering ist, der Mehrwert unklar ist und daher das Risiko minimiert werden muss
- es (noch) keinen dedizierten Architekten in der IT-Organisation gibt
- das bestehende EAM zwar komplex ist aber trotzdem nicht belastbar
- das bestehende EAM zu aufwändig im Betrieb ist.

Darüber hinaus können sowohl durch den **EAM Fast Track** als auch das „normale“ EAM von Bee360 kostspielige Expertentools abgelöst werden, insbesondere dann, wenn weitere Funktionalitäten (z.B. IT-Financial Management, Strategic Portfolio Management oder IT-Strategien) mit abgebildet werden.



EAM Fast Track Leitfaden

Im Folgenden beschreiben wir unser Vorgehen zur Einführung von EAM im Fast Track. Es ist bewusst darauf ausgerichtet, EAM **schnell und wirkungsvoll** einzuführen und das Business-IT-Alignment zu stärken, ohne dabei die (IT-)Organisation zu lähmen.

1

Strategische Ziele transparent machen – Wofür brauchen wir EAM?

2

Business Domains erfassen

3

Applikationsportfolio erfassen

4

Applikationen zu Business Domains zuordnen

5

Relevante Details und Abhängigkeiten rollierend erfassen und transparent machen

6

Auswertung der erfassten Daten im Hinblick auf Umsetzung der strategischen Ziele

7

Umsetzung durch Integration der Architekten in entscheidende Prozesse sichern

8

Änderungen in der Strategie im EAM abbilden

1

Strategische Ziele transparent machen – Wofür brauchen wir EAM?

Ausgehend von der Strategie der IT-Organisation wird ermittelt, für welche strategischen Ziele eine EAM-Datenbasis Mehrwert generiert und welche EA-Daten dazu erfasst werden müssen.

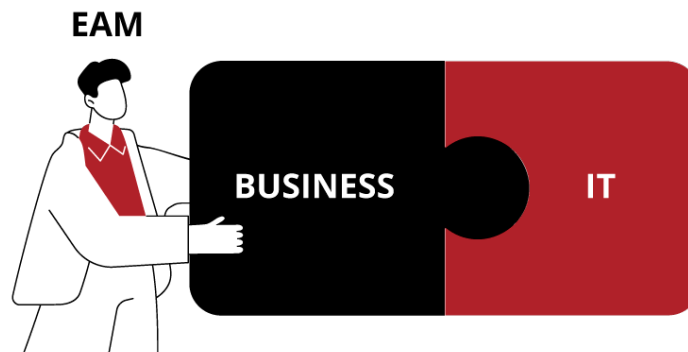
Mehrwert

- Klare Prioritäten und Vermeidung von Ressourcenverschwendung: Wenn EAM auf strategische Ziele ausgerichtet ist, werden nur die Elemente eingeführt und priorisiert, die tatsächlich zur Zielerreichung beitragen. Das erspart unnötigen Aufwand, Komplexität und sichert den Fokus.
- Bessere Zusammenarbeit zwischen IT und Business: Durch die Verknüpfung von EAM mit strategischen Zielen wird deutlich, wie IT-Lösungen das Business direkt unterstützen.

Beispiel:

Ein Finanzunternehmen hat aufgrund von Sicherheitslücken in der Vergangenheit schmerzhafte Reputationsverluste erlitten. Daher wird das strategische Ziel verfolgt, strikt die Compliance einzuhalten und Risiken zu minimieren.

Durch EAM kann ein veraltetes Zahlungssystem identifiziert werden, das von einer einzigen, nicht mehr unterstützten Softwarebibliothek abhängt. Infolge wird ein Migrationsplan entwickelt und das Problem rechtzeitig gelöst.



Expertentipp:

- Der Schlüssel zum Erfolg liegt darin, EAM pragmatisch, geschäftsorientiert – immer mit einer langfristigen Perspektive und einem schrittweisen Vorgehen anzugehen (Think big – do small).
- Die Initiative zur EAM-Einführung sollte vom CIO oder vom Top Management kommuniziert werden, um das Engagement aller Beteiligten zu sichern.
- Macht euch Ehrlich: Wie viel EAM kann die IT-Organisation realistisch leisten? Ist der Aufwand durch konkrete Mehrwerte gerechtfertigt?



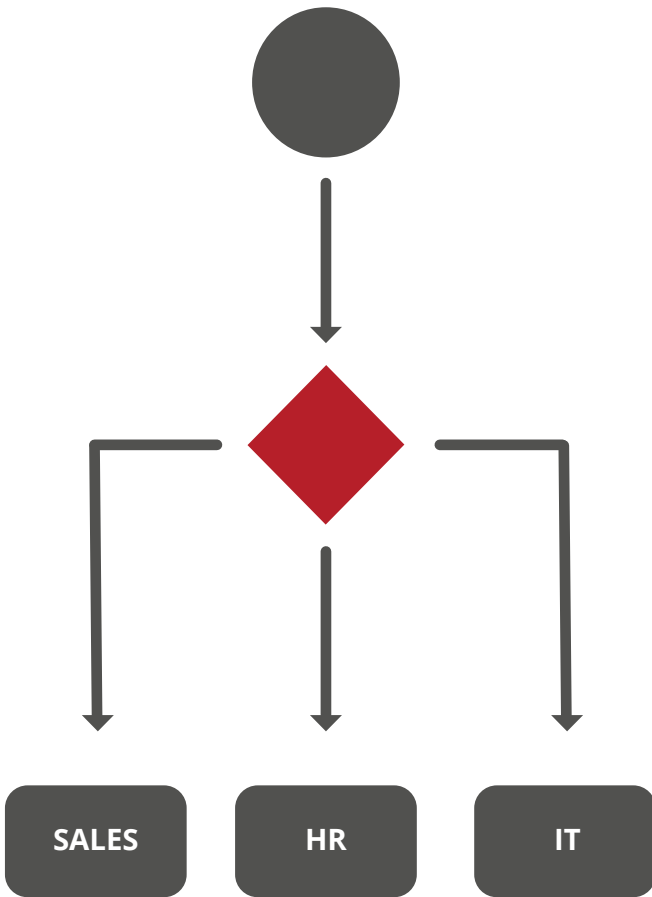
Diejenigen, die die Arbeit investieren müssen, um das EAM zu pflegen (die Architekten) sind in der Regel nicht die Profiteure. Es profitieren vor allem die Manager, die diese **Informationen strategisch nutzen** könnten. Dieses Kernproblem im EAM wirkt sich auf die Datenqualität aus."

Dr. Victor Vergara

Architecture & Process Manager, Kostal Group

2

Business Domains erfassen



Im zweiten Schritt werden alle Business Domains (Geschäftsbereiche wie Sales, HR oder IT) des Unternehmens erfasst. Schon aus dieser einfachen funktionalen Perspektive, lassen sich zentrale Fähigkeiten für die Erreichung der Geschäftsziele erkennen, ohne aufwändig detaillieren zu müssen.

Mehrwert

- Es entsteht Transparenz über die Unternehmensstruktur.
- Die zentralen Fähigkeiten und Verantwortlichkeiten des Unternehmens werden mit minimalem Aufwand über die Business Domains ermittelt.

Beispiel:

Die Business Domain „Sales“ umfasst alle Aktivitäten, die für die Kundengewinnung und -bindung entscheidend sind.



Expertentipp:

- Done is better than perfect¹: Mut zum Pragmatismus
- Beschreiben Sie Ihre Organisation und die Wertschöpfung vorerst nur auf der höchsten Ebene.
- Lösen Sie sich vom Organigramm und konzentrieren Sie sich auf den funktionalen Schnitt der Organisation.
- Vermeiden Sie komplexe Domain- und Capability-Hierarchien, wenn es keine klare Ownership auf den unteren Ebenen gibt, denn dieses entsteht erst mit zunehmender Reife und Business-IT-Alignment.

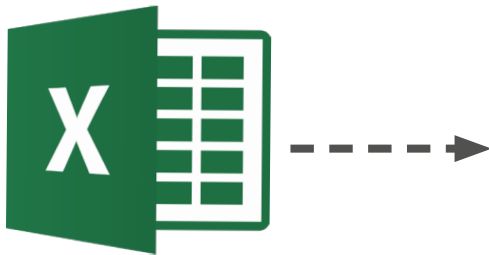
¹ Done is better than perfect: Wir können es in Abgrenzung an die marktüblichen Frameworks nicht oft genug betonen. Machen Sie sich also darauf gefasst, dass Sie dieser Tipp durch den Leitfaden begleitet wird.

3

Applikationsportfolio erfassen

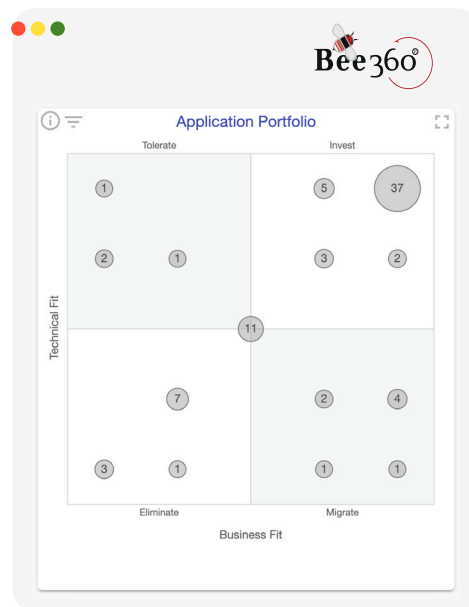
Nachdem im ersten Schritt die Strategien, die am meisten vom EAM profitieren, identifiziert wurden und im zweiten Schritt die Business Domains ermittelt wurden, geht es nun darum aufzuzeigen, wie das Business durch die IT unterstützt wird.

Dazu wird das Applikationsportfolio ermittelt (z.B. via Excel-Upload in Bee360) und um die wichtigsten Kerninformationen angereichert (z.B. Owner, Lifecycle ...). Allen voran wird für jede Applikation ein „Application Owner“ als Single Point of Contact definiert.



Mehrwert

- Es entsteht Transparenz über die Applikationslandschaft.
- Durch Transparenz über die Applikationslandschaft können Risiken erkannt und später strategische Lücken identifiziert und geschlossen werden (ab Schritt 5)



Expertentipp:

- **Done is better than perfect:**
Ein unvollständiges Applikationsportfolio ist (zunächst) besser als keins
- **Weniger ist mehr:**
Eine hohe Datenqualität zeichnet sich nicht durch die Quantität der erfassten Daten aus, sondern durch deren strategische Relevanz!
- **Bonustipp – Betrieb durch Service-Teams:**
Indem Sie sicherstellen, dass jede Applikation von einem Serviceteam betrieben wird, sorgen Sie für einen reibungslosen Betrieb.

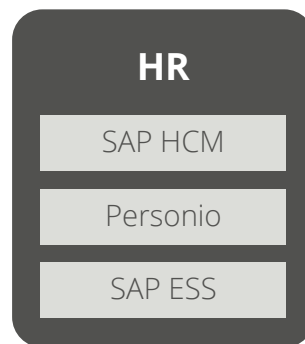
4

Applikationen zu Business Domains zuordnen

Nachdem die Applikationen erfasst und den Application Ownern zugeordnet wurden, werden diese nun in Abstimmung mit dem Business einer Business Domain zugeordnet. So entsteht ein klares Bild darüber, wie die IT das Business bei der Wertschöpfung unterstützt.

Mehrwert

- Es entsteht Transparenz darüber, wie IT-Lösungen das Business direkt unterstützen.
- Basis zur zielgerichteten Weiterentwicklung der Applikationen: Erfüllen die Applikationen die Anforderungen an die Wertschöpfung?



Expertentipp:

- **Done is better than perfect:**
Fokussieren Sie sich auf die High-Level Verortung der Applikationen im Business-Kontext. Dazu reicht es aus, jeder Applikation einen Geschäftsbereich (Hauptgeschäftszweck) zuzuordnen.
- **Business-IT-Tandem:**
Neben dem Application Owner (Schritt 3) der von der IT-Organisation aus als Single Point of Contact agiert, sollte jeder Applikation auch eine verantwortliche Person aus dem Business (Business Application Owner) zugewiesen sein. Diese hilft z.B. bei der Identifikation des Hauptgeschäftszweckes der Applikation.

Als Tandem sorgen beide Rollen für klare Verantwortlichkeiten und weniger Silodenken:

- **Application Owner:** sorgt für technische Stabilität
- **Business Application Owner:** stellt den geschäftlichen Mehrwert sicher

5

Relevante Details und Abhängigkeiten rollierend erfassen und transparent machen

Jetzt, wo das Zusammenspiel von Applikationen und Wertschöpfung transparent aufgezeigt ist, gilt es, diese Informationen aktuell zu halten. Zusätzlich sollen die EA-Daten um die Informationen, die zur Unterstützung der strategischen Ziele sinnvoll sind, angereichert werden. Dies geschieht dezentral durch die Application Owner.

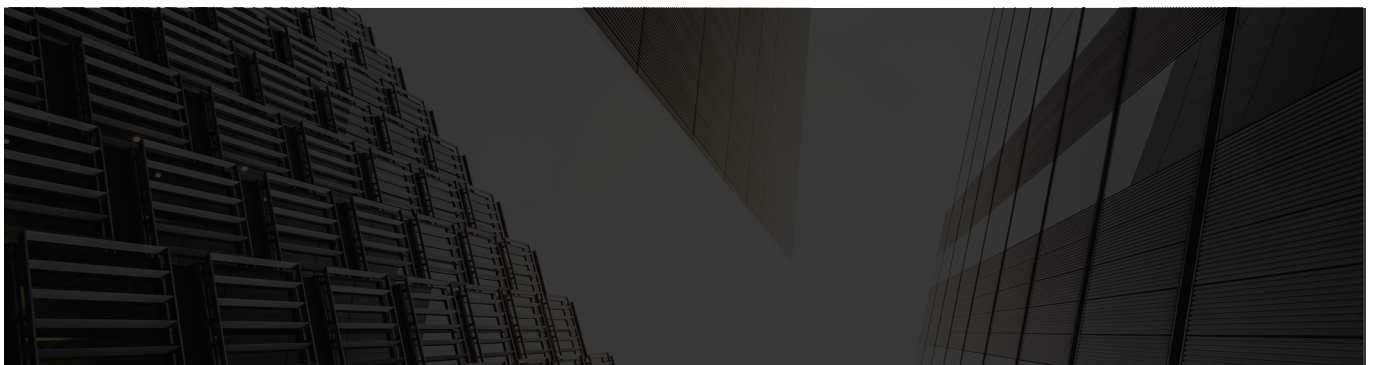
Mehrwert

- **Höhere Datenqualität:** Da die Application Owner direkt für die Aktualisierung verantwortlich sind, ist sichergestellt, dass die Daten präzise und aktuell bleiben und sich somit als Entscheidungsgrundlage eignen.
- **Ownership:** Da die Application Owner für ihre Applikationen verantwortlich sind, wird die Verankerung von EAM in der Organisation gestärkt.
- **Reduzierter Datenpflegeaufwand mit Mehrwert:** Durch die klare Definition und Kommunikation der zu erfassenden Daten wird der Aufwand minimiert und die Datenpflege effizient gestaltet.

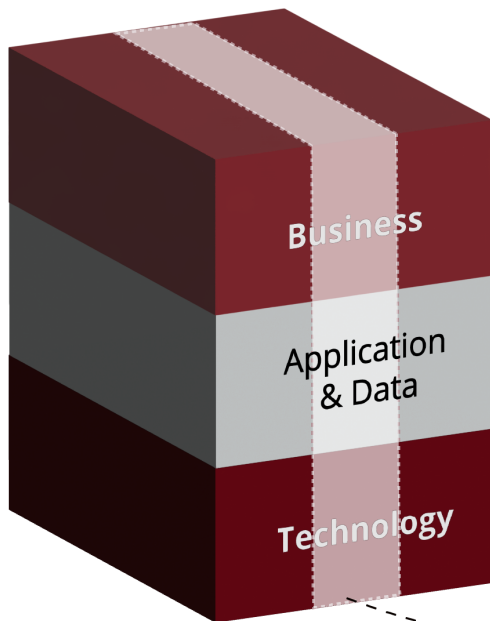
Beispiel:

Sicherheitslücken schließen

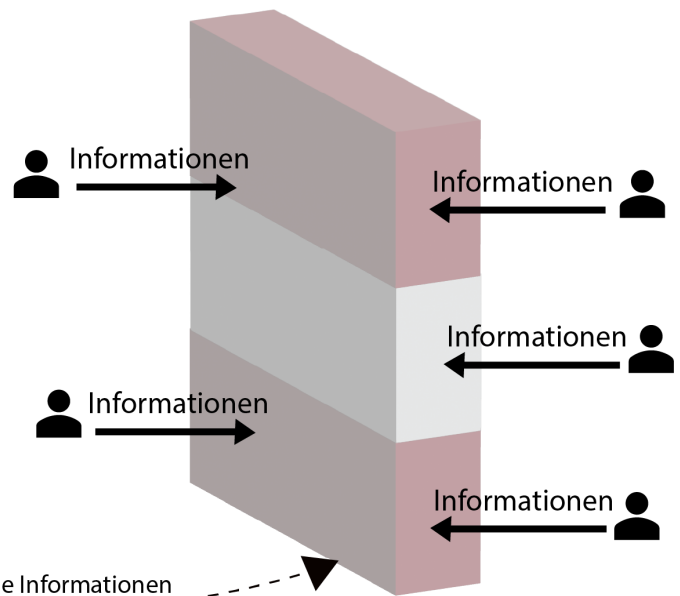
- *Da Sicherheitslücken in der Vergangenheit zu einem schmerzhaften Reputationsverlust geführt haben, wird das strategische Ziel verfolgt die Compliance einzuhalten und Risiken zu minimieren.*
- *Welche strategisch relevanten Informationen benötigen wir, um dieses Ziel zu erreichen?*
 - *Auf welchen Softwarebibliotheken basieren die Applikationen?*
 - *Von wann bis wann sind die Applikationen produktiv?*
 - *Von wann bis wann werden die Bibliotheken von den Herstellern gewartet?*
 - *Ergebnis: Übersicht über alle Applikationen, die über das Wartungsende der zugrundeliegenden Softwarebibliotheken hinaus weiterhin produktiv genutzt werden.*



Definition des erforderlichen Informationsumfangs zur Erreichung der strategischen Ziele



Verschiedene Application Owner erfassen die erforderlichen Informationen



EAM-Informationen



Expertentipp:

- **Fokussiert bleiben:**
Dokumentieren Sie nur die Daten, die für die Strategie relevant sind. So vermeiden Sie Overhead!
- **Zweck der Dokumentation kommunizieren:**
Wenn klar ist worauf die Dokumentationsaufwände einzahlen, steigt die Motivation zur Erhebung und Aktualisierung der Daten.
- **EAM-Daten mit Toolunterstützung in Intervallen erfassen:**
 - Rennen Sie nicht den Informationen hinterher, sondern arbeiten Sie mit Fortschritts-KPIs in einem Tool
 - Legen Sie Intervalle für die Aktualisierung der EAM-Daten fest und nutzen Sie automatisierte Reminder im Tool. Zu Beginn möchte man recht zügig die ersten Daten haben (z.B. innerhalb eines Monats) – danach soll in regelmäßigen Zyklen sichergestellt werden, dass die Daten aktualisiert werden (z.B. innerhalb eines Jahres).
- **EAM-Datenpflege ist kein Momentum, sondern ein lebender Prozess:**
Es soll durch die Intervalle nicht der Eindruck entstehen, dass es in der Zwischenzeit keiner Dokumentation bedarf. Erfassen Sie fehlende Informationen auch im Daily Business (z.B. wenn durch das Solution Design im Demand-Prozess neue Anforderungen auftreten, sollten diese direkt mitdokumentiert werden).

6

Auswertung der erfassten Daten im Hinblick auf Umsetzung der strategischen Ziele

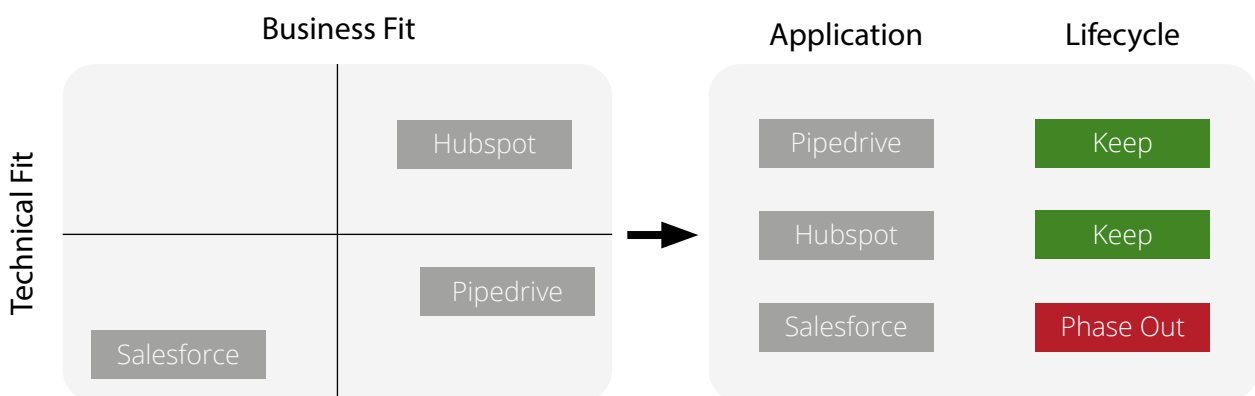
EAM darf nicht zum Selbstzweck werden, sondern muss Mehrwerte stiften. Daher ist es wichtig, die erfassten Daten auszuwerten (Reports, Dashboards), um daraus Handlungsbedarf abzuleiten. Umgekehrt gilt es auch zu hinterfragen, warum Daten erfasst werden, die nicht genutzt werden.

Mehrwert

- Die Lücken zur Strategieumsetzung werden identifiziert.
- Es entsteht eine (konkretere) Zielarchitektur.
- Konkrete Handlungsmaßnahmen können abgeleitet werden.

Beispiel:

- KPI: # Anzahl der veralteten Technologien, die noch produktiv genutzt werden
- KPI: # Anzahl der Applikationen, die die Compliance-Vorschriften nicht erfüllen
- TIME-Matrix: Ist die Architektur gesund?



Expertentipp:

- EAM-Tools bieten ein vollumfängliches Toolkit zur Auswertung der Daten.
- Ehrlich sein: Wieviel EAM kann die Organisation leisten?
 - Basierend darauf die irrelevanten Features und Datenfelder deaktivieren
 - Nur nutzenbringende Reportings und Dashboards fokussiert anwenden



Bei Bee360 bieten wir bewusst ein **schlankes EAM** an, das sich auf den echten Nutzen konzentriert. Die Alternative der Wettbewerber ist ein **teures ‚All-you-can-eat-Buffer‘**, das die bewusste Ernährung erschwert und häufig zu Bauchschmerzen führt.“

Sönke Claussen

Geschäftsführer, Bee360 GmbH

7

Umsetzung durch Integration der Architekten in entscheidende Prozesse sichern

Nachdem über das EAM Fast Track die strategischen Lücken als Grundlage identifiziert wurden, gilt es diese auch zu schließen (reaktiv) und sicherzustellen, dass diese geschlossen bleiben (präventiv). Dies geschieht durch die Einbindung der Architekten in das Portfolio Management, um sicherzustellen, dass die notwendigen Maßnahmen in die Umsetzung kommen und auch wie geplant umgesetzt werden. Dabei gilt es zu unterscheiden, ob eine Lücke im laufenden Betrieb oder nur durch ein größeres Projekt geschlossen werden kann.

Lücken können im laufenden Betrieb geschlossen werden (RUN)

- Kapazitäten für anstehende kritische Patches und Migrationen einplanen
- Beispiel: Microsoft SQL Server 2016 wird ab dem 14. Juli 2026 nicht mehr gewartet und soll auf Microsoft SQL Server 2022 migriert werden.

Lücken können nur über größere Changes geschlossen werden (BUILD)

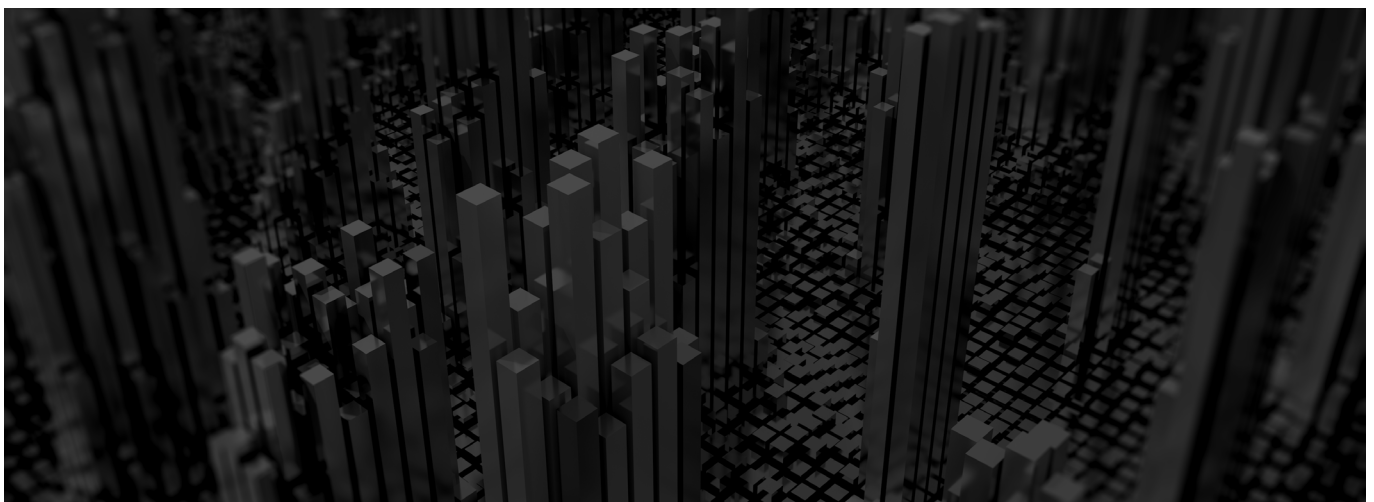
- Erfassung der notwendigen Demands und Einbindung dieser ins Portfolio Backlog

- Bereitstellung von Lösungsentwürfen
 - Welche Auswirkungen haben die Changes auf die Unternehmensarchitektur?
 - Welche Governance-Richtlinien sind zu berücksichtigen?
 - Welcher Aufwand und welches Budget sind erforderlich?
 - Welche Skills sind notwendig?
- Priorisierung und Bestellung der Demands und Projekte in IT-Investitionsentscheidungsprozessen
- Beispiel: Migration von SAP HCM (On-premise) auf SAP SuccessFactors (Cloud)

Um zu vermeiden, dass neue Lücken (unbewusst) entstehen, sollten die Architekten zusätzlich in den Demand Management Prozess integriert werden.²

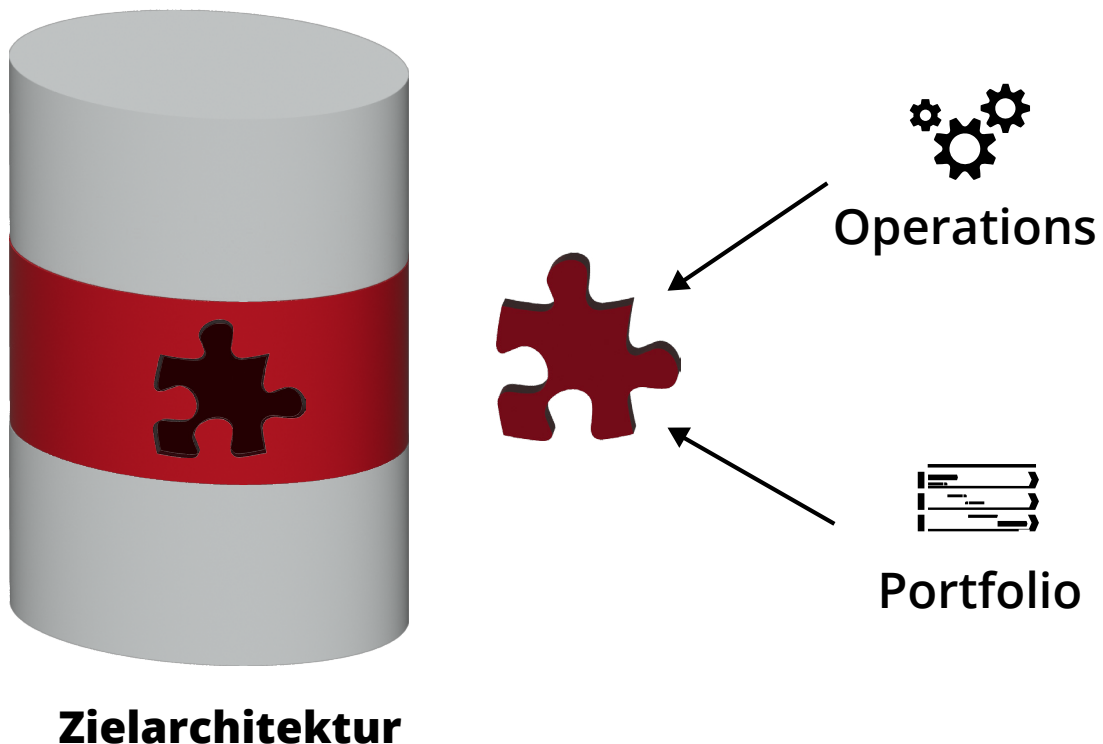
Mehrwert

- Die strategischen Themen kommen stringent in die Umsetzung.
- In den betroffenen Prozessen verbessert sich die Entscheidungsqualität.



² Für IT-Organisationen, bei denen der Engpass im Allgemeinen in der Bereitstellung notwendiger Ressourcen (finanziell oder kapazitiv) für den Run- oder Change-Part liegt, haben wir eine speziell an die Anforderungen von IT-Organisationen angepasste Rollierende Planung entwickelt. Sprechen Sie uns gerne darauf an.

Architekturlücken schließen durch zielorientierte Portfolios und Operations



Zielarchitektur



Expertentipp:

- **Prävention durch Quality Gates:**
Es hat sich bewährt, prozessuale EAM-Quality-Gates zu etablieren, um Demands und Projekte aus Architektursicht zu evaluieren. Kriterien können sein:
 - Werden Standards eingehalten?
 - Bauen wir technische Schulden auf?
- **Mehrwert der Quality Gates kommunizieren:**
Auf dem ersten Blick verlangsamen die Quality Gates den Entscheidungsprozess, daher ist die Kommunikation des Mehrwerts entscheidend: Durch die Quality Gates wird sichergestellt, dass die Architektur nicht für kurzfristige Erfolge vernachlässigt wird (beispielsweise um die Time-to-Market zu verkürzen). So können technische Schulden vermieden werden, die im Nachhinein deutlich aufwändiger zu beseitigen wären.

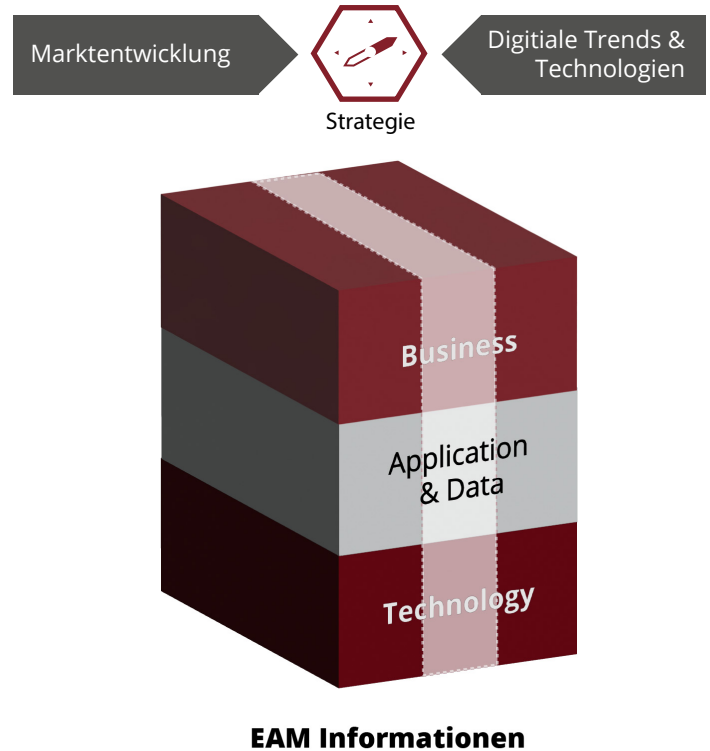
8

Änderungen in der Strategie im EAM abbilden

Strategien und Ziele ändern sich im Laufe der Zeit. Daher muss die Datengrundlage des EAM nach der Einführung regelmäßig reflektiert und ggf. adaptiert werden. Danach wird wieder ab Schritt 5 angesetzt.

Mehrwert

- Mehrwerte statt Datengrab:
Es wird sichergestellt, dass sich das EAM kontinuierlich an die Anforderungen des Unternehmens anpasst und somit Nutzen stiftet.
- Höherer Reifegrad der IT-Organisation:
Das EAM unterstützt bei der strategischen Arbeit innerhalb der IT-Organisation und schlägt die Brücke zur Business-Strategie.



Expertentipp:

Vorsprung durch Architektur:

Binden Sie die Enterprise Architekten in strategischen Entscheidungen beratend mit ein.

- **Beispiel Wachstumsstrategie:**
Ein Architekt kann identifizieren, welche Technologien im Hinblick auf die strategischen Ziele am besten zur Unternehmensarchitektur passen.
- **Beispiel Compliance & Governance-Strategie:**
Ein Architekt kann identifizieren, welche Applikationen und Technologien modernisiert werden sollen



Das EAM war auf einem **niedrigen Reifegrad** und nicht nachhaltig etabliert. Das zeigte sich sehr plakativ, als der Enterprise Architekt unser Unternehmen verließ, die Stelle länger unbesetzt blieb und man feststellen konnte, dass weder Reports gezogen noch Daten aktualisiert worden sind. Da wurden keine Mehrwerte realisiert, es war ein **Datengrab.**“

Dr. Markus Kress

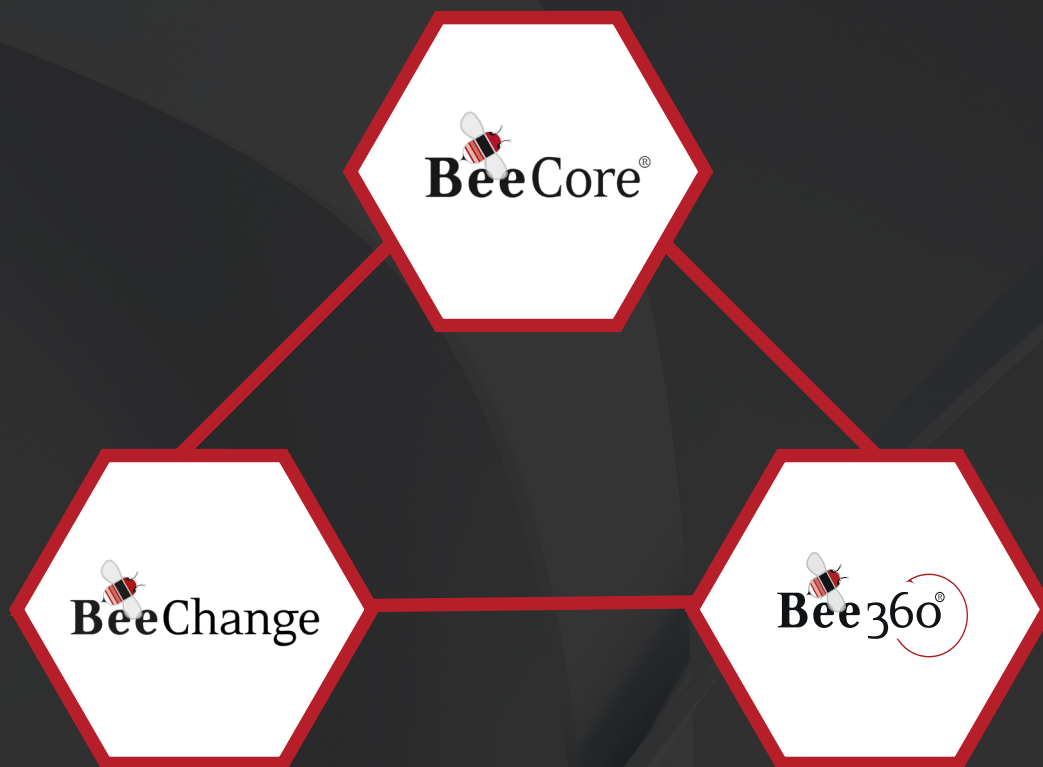
Head of EAM, Witt Gruppe

Fazit & Ausblick

Mit dem Fast-Track gelingt es, EAM **schnell** und **wirkungsvoll** einzuführen und das Business-IT-Alignment zu stärken, ohne dass die (IT-)Organisation dabei überfrachtet wird. Dies gelingt durch eine Reduktion des Umfangs auf ein pragmatisches Minimum, das notwendig ist, um die IT-Strategie sinnvoll zu unterstützen. Im Ergebnis kommt das EAM so schnell in den Einsatz und erzeugt durch die generierten Mehrwerte ein positives Momentum.

Für Organisationen eines gewissen Reifegrads ist es sinnvoll, von diesem Momentum ausgehend das EAM weiterzuentwickeln, wobei auch das niemals Selbstzweck sein sollte: EAM ist Arbeit und sollte nur dann betrieben und weiterentwickelt werden, wenn es dafür einen validen Bedarf gibt. Daher ist die Auswahl einer **Methodik** und einer **Plattform** wichtig, die es der IT-Organisation erlaubt, leichtgewichtig mit EAM zu starten und dieses bei Bedarf weiterzuentwickeln. Mit Bee360 stellen Sie das sicher.

Warum Bee360 neben der Methodik die richtige Wahl für den Einstieg in EAM ist



Bei der erfolgreichen Einführung von EAM gilt es nicht nur die passende Methodik und einen validen Business Case zu finden. Auch weitere Parameter - die Bee360 als Ihr Partner bietet - sind entscheidend. Dazu zählen neben dem Steuerungsmodell BeeCore auch dessen Abbildung in unserer Plattform Bee360 sowie eine umfassende Begleitung der Changes und das Enablement der Organisation über BeeChange.

BeeCore – Steuerungsmodell

- **Synergien:** Unser EAM (Fast Track) steht für sich allein und ist integriert in unser ganzheitlichen Steuerungsmodell BeeCore. So kann es intelligent mit Prozessen aus anderen Bereichen kombiniert werden (IT Financial Management, Strategic Portfolio Management) und potenziert so seine Wirkung.
- **Skalierbarkeit:** Das Steuerungsmodell ist so aufgebaut, dass es für den vorhandenen IT-Reifegrad sofort anwendbar ist und die Entwicklung zum gewünschten Target Operating Modell beschleunigt.
- **Pragmatismus:** Weniger ist mehr. Wie in diesem Guide ersichtlich wurde, fokussieren wir uns bewusst auf schlanke, aber wirkungsvolle Ansätze. Dabei optimieren wir das Aufwand-Nutzen-Verhältnis durch intelligente Integration des Erarbeiteten mit anderen Bereichen (z.B. die Integration von EAM ins Demand Management).

Bee360 – Enterprise SaaS-Plattform

- **Single Point of Truth:** Durch Bee360 als zentrale Datenquelle (nicht nur für EAM) werden Datenbrüche vermieden und die Richtigkeit der Informationen gewährleistet.
- **Empowerment & Effizienz:** Durch die Abbildung unseres Steuerungsmodells in Workflows, können Mitarbeitende auf allen Ebenen bedarfsgerecht partizipieren und Entscheidungen treffen.
- **Freiheit:** Bestehende Applikationen können abgelöst oder über Schnittstellen integriert werden. Sie entscheiden!

BeeChange – Coaching & Change

- **Enablement der IT-Organisation:** Wir bilden Ihre Organisation in der EAM-Methodik entsprechend dem Vorwissen aus. Dabei kann auch ohne dedizierten Architekten gestartet werden. Bei Bedarf können auch Interimsarchitekten unserer Partner bereitgestellt werden.
- **Alignment zwischen Fachbereich und Business:** Durch eine vorstandstaugliche Terminologie schlagen wir die Brücke zum Fachbereich und kennen wesentliche Kniffe, um den Fachbereich für die Zusammenarbeit zu gewinnen.
- **Nachweis der Wirksamkeit:** Über geeignete Kennzahlen können Sie zu jedem Zeitpunkt die Adoption in Ihrer Organisation nachverfolgen. So ist sichergestellt, dass die Konzepte auch wirksam in der Steuerung gelebt werden.

Lust auf weitere Impulse?

Unsere Experten tauschen sich jährlich mit über 150 CIOs zu unserem ganzheitlichen Ansatz aus. Buchen Sie einen Termin und finden Sie heraus, ob und wie Sie davon profitieren können!



Termin buchen



MARTINA ECHTLER
Manager Executive Relations



ISABELL GLOCKER
Holistic Management Advisor



VINCENT JAENISCH
Holistic Management Advisor

Über die Autoren



Vincent Jaenisch

Holistic Management Advisor Bee360

Als Holistic Management Advisor unterstützt Vincent CIOs dabei, den optimalen Einstieg in Bee360 für ihre Organisation zu finden. Dazu nutzt er seine mehrjährige Beratungserfahrung, um Lösungen zu entwickeln, die auf die spezifischen Anforderungen der CIOs zugeschnitten sind. Besonderes Augenmerk legt er dabei auf die notwendigen Change-Prozesse, die für eine effektive Zusammenarbeit zwischen IT und Fachbereichen erforderlich sind.

Viet Duc Le

Product Manager Enterprise Architecture Management Bee360

Als Product Manager für EAM bei Bee360 hat Duc standardisierte, effiziente Frameworks entwickelt und branchenübergreifend implementiert. Mit seinem tiefgreifenden Verständnis für Business-IT-Alignment unterstützt er seine Kunden dabei, die Kommunikation zwischen Business und IT zu verbessern und die Lücke zwischen Strategie und Implementierung schnell zu schließen. So können sich die Organisationen erfolgreich weiterentwickeln.



