



**Das Toolkit zur
strategischen
Planung für IT-Leiter**

5 bewährte Best Practices, die für eine wirkungsvolle strategische Planung von entscheidender Bedeutung sind

Ihr Erfolg während bestimmter Phasen wird Ihren Strategieplan als einen Plan auszeichnen, der wirklich Wirkung erzielt.

Diese fünf Aktivitäten sind besonders wichtig – und Sie benötigen in jeder Phase Tools, um wichtige Daten und Informationen für sich selbst zu erfassen und mit Stakeholdern zu teilen:

- 1 Geschäftskontext überprüfen.** Bestätigen Sie die Unternehmensmission und -ziele und stimmen Sie die Ziele Ihrer Abteilung mit den Stakeholdern auf Führungsebene ab.
- 2 Bewerten Sie die Fähigkeit Ihrer Abteilung** zum Erreichen Ihrer Ziele und erstellen Sie einen Plan zum Schließen von Fähigkeitslücken, die Ihre Wirkung beeinträchtigen.
- 3 Strategisches Management funktionaler Budgets** zur Priorisierung von Kosten-, Budget- und Investitionsentscheidungen. Dabei werden Initiativen mit großer Wirkung bevorzugt und solche ohne Wirkung zurückgewiesen.
- 4 Legen Sie fest, wie Ihr Fortschritt gemessen werden soll.** Wählen Sie Maßnahmen und Metriken zur Darstellung Ihrer Fortschritte im Hinblick auf Ihre Verpflichtungen.
- 5 Dokumentation Ihrer Strategie** – im Idealfall auf nur einer Seite – um einfach und klar darzulegen, wo die funktionale Organisation steht, wohin sie geht und wie sie diesen künftigen Zustand erreichen wird.

68 %

der CEOs arbeiten an einer Strategie zur Integration von Mitarbeitenden und Maschinen wie KI-Agenten und Robotik, um Produktivität und Leistung zu steigern.

Quelle: CEO-Umfrage 2025 – Das Jahr dynamischer Kapazitäten



Tools und Frameworks, die Gartner anbietet

1

Überprüfung des Geschäftskontexts

- Handbuch für Gespräche mit Geschäftspartnern
- Framework für aufkommende Trends
- Vorbereitung der Szenarioplanung

2

Beurteilung der Fähigkeiten Ihrer Funktion

- Tool zur Bewertung von Fähigkeiten

3

Strategisches Management funktionaler Budgets

- Budget-Benchmarking
- Framework zur Kostenoptimierung
- Gartner BuySmart™-Tool
- Handbuch zur CFO-Zusammenarbeit

4

Messung Ihres Fortschritts

- Handbuch zur Metrikauswahl
- Gartner Digital Execution Scorecard™

5

Dokumentation Ihrer Strategie

- Vorlagen für die strategische Planung

1. Überprüfung des Geschäftskontexts

Decken Sie die Prioritäten des Unternehmens und Ihrer Geschäftspartner auf und überprüfen Sie sie.

Stellen Sie zunächst sicher, dass Sie die Geschäftsziele des Unternehmens gut genug verstehen, um einen Strategieplan für Ihre Funktion zu entwickeln, der die Unternehmensambitionen unterstützt.

Dokumentieren Sie sowohl den Geschäftskontext als auch die wahrscheinlichen Auswirkungen der Faktoren auf Ihre Funktion:

- **Innerhalb** Ihrer Funktion
- **Innerhalb** des Unternehmens
- **Extern** für Kunden, Investoren und einen Wettbewerbsvorteil



Zu den wichtigsten Tools hierfür können gehören:

- Ein einfacher **Gesprächsleitfaden**, der Ihnen dabei hilft, Ihre Gespräche mit Geschäftspartnern zu fokussieren.
- **Trendspotting**-Frameworks zur Untersuchung der Treiber des Wandels, auch jener in der fernerer Zukunft.
- **Szenarioplanungsaktivitäten**, um Geschäftspartner auf Ihre hypothetische Zukunft einzustimmen.



Verstehen der Strategie und Ziele der Organisation

Unternehmensstrategie


Unternehmensziel
Nr. 1

Unternehmensziel
Nr. 2

Unternehmensziel
Nr. 3

Wichtige Fragen:

- Was sind die wichtigsten Geschäftsziele für die nächsten ein, zwei und fünf Jahre?
- Was sind die Kernstrategien des Unternehmens zur Erreichung dieser Ziele?
- Wie plant das Unternehmen, diese Strategien umzusetzen?
- Vor welchen aktuellen Herausforderungen steht das Unternehmen?

 **Nicht vergessen:** Für eine effektive strategische Planung ist auch eine produktive Beziehung zwischen den Funktionsleitern und dem CFO von entscheidender Bedeutung (weitere Informationen finden Sie auf Seite 11).



1. Überprüfung des Geschäftskontexts

Gesprächsleitfaden zum Erfassen der Perspektive und Ausrichtung des Geschäftspartners (Vorlage)

Fragen zur Geschäftspartnerdomäne	Notizen zur Antwort Ihres Geschäftspartners
Was sind Ihre wichtigsten Geschäftsziele und die daraus resultierenden Ziele für die nächsten zwei bis fünf Jahre?	
Was sind Ihre primären Strategien? Wie planen Sie, diese Strategien umzusetzen?	
Wohin entwickeln sich die wichtigsten Produktlinien, die Lieferkette, die Serviceangebote usw.?	
Wie können Sie feststellen, ob Ihre Einheit erfolgreich ist? Was werden Sie messen?	
Welche Schlüsselfaktoren sind für den langfristigen Erfolg Ihrer Einheit entscheidend?	
Auf welche großen Hindernisse wird die Geschäftseinheit bei der Erreichung dieser Ziele stoßen?	



1. Überprüfung des Geschäftskontexts

Framework zur Berücksichtigung aufkommender Trends, die sowohl Risiken als auch Chancen bergen

Keine Führungskraft kann die Zukunft vorhersagen, aber Sie können Trends gezielt erkennen und darauf reagieren.

Verwenden Sie ein Konstrukt wie die Gartner-TPESTRE-Trendanalyse, um sich auf Disruptionen und plausible Zukunftsaussichten vorzubereiten. Wichtige Überlegungen sind der Fußabdruck (bereits vorhandene Präsenz in einem Markt oder einer Branche) und das Fußfassen (strategische Expansionsmöglichkeiten) Ihres Unternehmens.



Der Fußabdruck umfasst:



- **Kundenstamm:** etablierte Gruppe treuer Kunden
- **Betriebsanlagen:** Produktionsanlagen, Vertriebszentren, Infrastruktur oder Lieferketten
- **Markenreputation:** Marktwahrnehmung Ihres Unternehmens

Fußfassen umfasst:



- **Innovation und Pilotprojekte:** Testen neuer Angebote mit neuen Technologien
- **Partnerschaften** zur Erlangung von Markteinblicken
- **Akquisitionen** zur Stärkung der Präsenz
- **Gezielte Marketingkampagnen:** Messung des Interesses an einem neuen Produkt oder einer neuen Dienstleistung in neuen Märkten

Kräfte und Trends, die die Zukunft Ihres Unternehmens beeinflussen

Technologie: Umfasst die Entwicklung, die Auswirkungen und die Disruption von technologischen Veränderungen

Politik: Einstellungen, Institutionen und Gesetzgebungen, die das politische Umfeld verändern

Wirtschaft: Faktoren des lokalen und globalen wirtschaftlichen Umfelds, die Unternehmen und Regierungen beeinflussen

Gesellschaft und Kultur: Umfasst Einstellungen, Verhaltensweisen und Lebensweisen von Einzelpersonen und gesellschaftlichen Gruppen in einer Gesellschaft

Vertrauen und Ethik: Ethische Erwartungen, Verhaltensweisen, Pflichten und Voreingenommenheiten von Menschen und Unternehmen einander und der Gesellschaft gegenüber

Gesetz und Recht: Gesetzesänderungen und Änderungen der Regierungspolitik und der Vorschriften, um bestimmtes Verhalten zu belohnen oder zu bestrafen

Umwelt: Technische, politische, wirtschaftliche, kulturelle, ethische und rechtliche Veränderungen zur Förderung des Umweltschutzes und der Nachhaltigkeit

Quelle: Gartner



Framework zur Vorbereitung der Szenarioplanung

Für eine gute Szenarioplanung müssen Sie zunächst Trends identifizieren, die voraussichtlich erhebliche Risiken oder Chancen mit sich bringen.

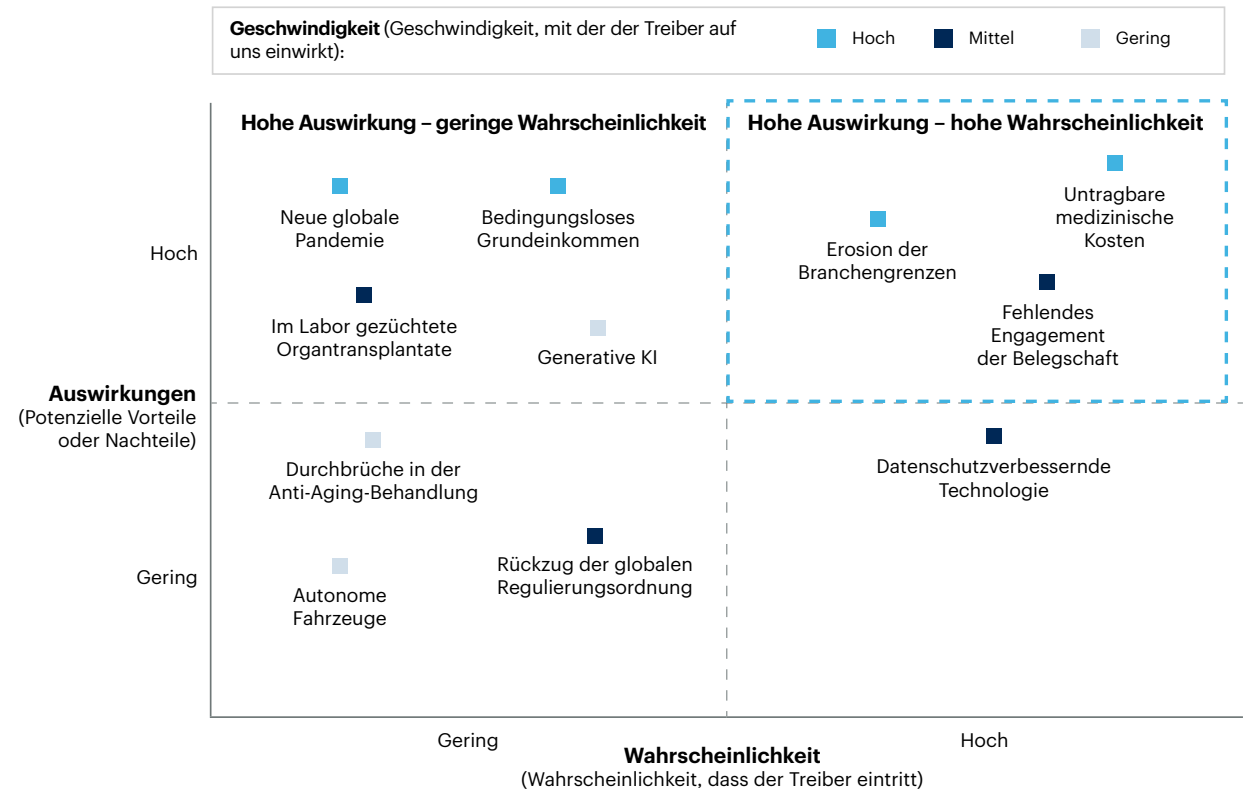
Stellen Sie Folgendes sicher:

- Stimmen Sie sich mit einer Vielzahl von Geschäftspartnern über die Trends ab.
- Priorisieren Sie die Trends nach ihrer relativen Bedeutung (verwenden Sie dazu das einfache 2x2-Tool rechts).

Von hier aus kategorisieren und verknüpfen Sie Trends miteinander, um Szenarien zu entwickeln. Entwickeln Sie für jedes Szenario eine Storyline, um zu testen, ob es glaubwürdig und umsetzbar erscheint.

Strategiepläne sollten Maßnahmen enthalten, die auf die Szenarien abgestimmt sind, die Sie für am dringendsten halten.

Priorisierung von Maßnahmen auf Grundlage der wesentlichsten Szenarien



2. Beurteilung der Fähigkeiten Ihrer Funktion

Bestimmen Sie, wie gut Ihre Funktion für die Umsetzung der Strategie aufgestellt ist.

Um optimale Ergebnisse aus strategischen Bemühungen sicherzustellen, ist es von entscheidender Bedeutung, die Rolle Ihrer Funktion im Unternehmen und wie gut sie diese Rolle erfüllt, zu bewerten.

Mit der Entwicklung der Unternehmensstrategie wird sich auch diese Bewertung weiterentwickeln.

Führen Sie in Ihrem Strategieplanungszyklus unbedingt bald nach der Überprüfung der Geschäftsstrategie eine Fähigkeitenbewertung durch, damit Sie eine Roadmap zur Verbesserung Ihrer Effektivität entwickeln können.

Es ist wichtig, sowohl die Verfügbarkeit als auch die Ausgereiftheit der vorhandenen Fähigkeiten zu begutachten. Gehen Sie dabei streng vor und verwenden Sie eine Methodik wie die des Gartner-Score-Tools.

Messen:

- **Vorhandene Leistung** hinsichtlich wichtiger Ziele und Aktivitäten, die typischerweise in den Rahmen Ihrer Funktion fallen
- Ihre **Ausgereiftheit** in verschiedenen Aktivitäten auf einer leicht verständlichen Skala, sodass Sie die Ausgereiftheit in verschiedenen Aktivitäten und mit Best-Practice-Levels leicht vergleichen können
- Die **Kritikalität von Aktivitäten** auf einer einfachen Skala, sodass Sie sich auf die Voraussetzungen konzentrieren können, damit Ihre Funktion ihren Beitrag zur Unternehmensstrategie leisten kann

Das Ziel dieser Bewertung besteht darin, für jede kritische Aktivität einen Weg zur Ausgereiftheit zu skizzieren.



Wussten Sie schon?

Gartner-Kunden können Score-Bewertungstools an ihre Funktion anpassen und ihre Ergebnisse und Aktionspläne mit ihrem Executive Partner durchgehen. **Wenden Sie sich noch heute an einen unserer Spezialisten**, um mehr über dieses Tool zu erfahren und wie Gartner Ihre strategischen Bemühungen unterstützen kann.



2. Beurteilung der Fähigkeiten Ihrer Funktion

Benchmarken Sie die Ausgereiftheit Ihrer Funktion, Ihre Fähigkeitslücken und Ihren Verbesserungspfad

Der Gartner IT Score für CIOs ist ein Tool zur Bewertung der Ausgereiftheit, mit dem die Effektivität des I&T-Betriebsmodells (Information and Technology) basierend auf den digitalen Ambitionen eines Unternehmens gemessen werden kann.

Der Gartner IT Score für CIOs informiert IT-Führungskräfte über:

- **Aktuelle Ausgereiftheit** – Ermitteln Sie, wie gut die IT-Abteilung in ihrem aktuellen Zustand und in höheren Reifegraden funktioniert, und wie gut I&T im gesamten Unternehmen in ihrem aktuellen Zustand funktioniert.
- **Angestrebte Ausgereiftheit** – Identifizieren Sie Ihre angestrebte Ausgereiftheit auf Basis der digitalen Ambitionen Ihres Unternehmens.
- **Transformation der Ausgereiftheit** – Unterstützen Sie die kurz- und langfristige Planung durch die klare Festlegung der nächsten Schritte zur Verbesserung der Ausgereiftheit.



[Erfahren Sie hier mehr](#) über den Gartner IT Score.

Gartner IT Score bewertet die Ausgereiftheit nach Aktivität

Musterauszug

Einbindung der Geschäftsführung und der Stakeholder 3-	Durchführung von Strategie und Planung 3-	Anwendung von Technologieführung und Innovation 3-
Vermarktung von IT-Fähigkeiten 2	Festlegung von Strategie und Vision 2+	Anwendung von Analysen und Innovation 3+
Bewertung und Verwaltung der Geschäftsnachfrage 3	Entwicklung von Strategien 2+	Optimierung des IT-Betriebsmodells 3-
Aufbau einer IT-Engagement-Haltung 3	Kommunikation von Strategien 3+	Nutzung von Technologie 2
Beitrag zur Unternehmensveränderung 3		Entwicklung der Roadmap für Technologie 2+
Förderung der IT-Fähigkeiten des Unternehmens 3+		Verfeinerung der IT-Bereitstellungsfähigkeit 2+
		Aufrechterhaltung und Entwicklung der IT-Kultur 3

Hohe Ausgereiftheit
 Geringe Ausgereiftheit
 Mittlere Ausgereiftheit
 Nicht beurteilt

Quelle: Gartner

3. Strategisches Management funktionaler Budgets

Funktionsleiter stehen vor einer Ära, in der mit weniger Budget mehr erreicht werden muss.

IT-Leiter stehen bei der Verwaltung von Budgets und der Beschaffung von Fördermitteln vor neuen Herausforderungen, da sich in vielen Unternehmen der Schwerpunkt auf die Förderung von Wachstum durch Produktivität und Effizienz verlagert.

Unterm Strich wird von Funktionsleitern verlangt, Wachstum zu geringeren Kosten zu erzielen. Das bedeutet, beim Personal, bei Technologien, Arbeitsabläufen und Prozessen so effizient wie möglich zu sein – und die Ressourcen auf die produktivste Art und Weise einzusetzen.



Funktionsleiter benötigen eine strategische Denkweise und Tools, um in diesem Umfeld drei Best Practices im Kostenmanagement anzuwenden:

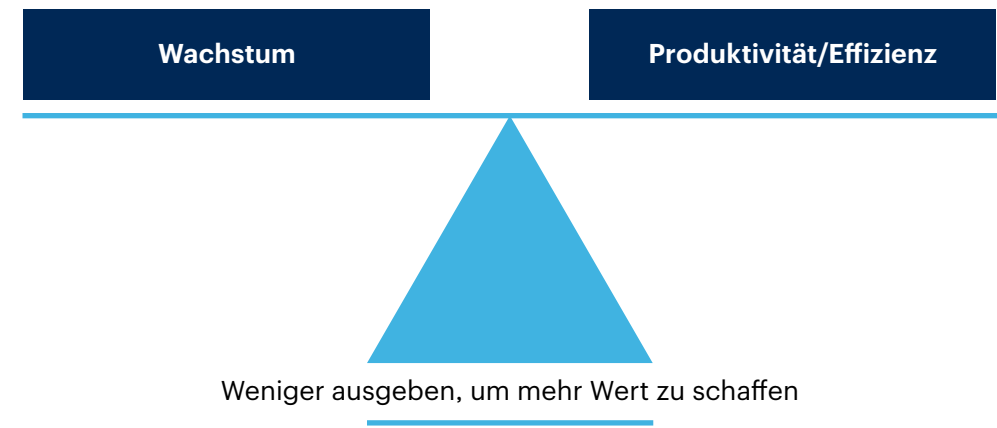
- 1. Umverteilung der Mittel** von Investitionen mit geringem zu Investitionen mit hohem Potenzial.
- 2. Finanzierung von Wachstumsinvestitionen** durch Kosteneinsparungen bei weniger wichtigen Aktivitäten.
- 3. Verwendung nicht zugewiesener Mittel** zur bedarfsgerechten Unterstützung von Wachstumsinvestitionen.

Wachstum ist die oberste Priorität von CEOs in Unternehmen.

Sie konzentrieren sich auf den Aufbau von Umsatzerlösen, die geografische Expansion und das Wachstum des Unternehmens. 27 % der CEOs betrachten Marktexpansion und Diversifizierung als wichtigste Wachstumsstrategie.

Quelle: CEO-Umfrage 2025 – Das Jahr dynamischer Kapazitäten

Gebremstes Wachstum rückt Produktivität/Effizienz in den Mittelpunkt





Handbuch zur Berücksichtigung der CFO-Perspektive für eine bessere Zusammenarbeit

Schritt Nr. 1 für Funktionsleiter, die ein produktives Gespräch mit ihrem CFO aufbauen möchten, besteht darin, deren Rolle, Schlüsselprioritäten und Schwerpunkte besser zu verstehen.

Dieses Verständnis wird Ihnen dabei helfen, Ihre Value Story aufzubauen und sie für die Suche nach Finanzierungen und Investitionen CFO-tauglich zu machen. Passen Sie sie mit Kennzahlen an, die speziell auf Ihr Unternehmen oder Ihre Branche zugeschnitten sind.

Die Rolle des CFO auf einen Blick – illustrativ

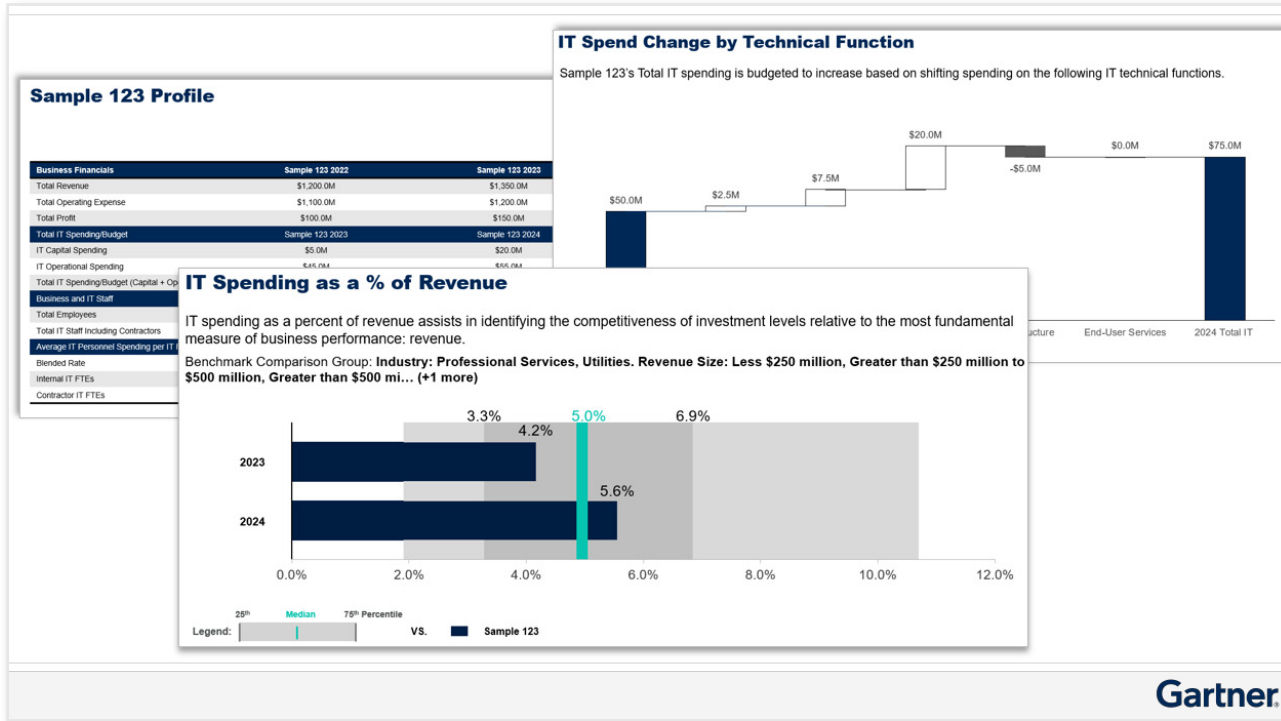
	Beschreibung	Erfolgsmetriken für CFOs
Mission	Zur Steuerung und Sicherung der finanziellen Leistungsfähigkeit des Unternehmens	<ul style="list-style-type: none">• Wachstum<ul style="list-style-type: none">– Umsatz und Marge
Hauptziele	<ul style="list-style-type: none">• Steigerung oder Aufrechterhaltung der Rentabilität und Betriebseffizienz• Effektive Verwaltung von Bargeld• Verbesserung der Fähigkeiten im Finanzbereich (einschließlich Technologie und Kompetenzen)• Erschließung des Werts von Data und Analytics für das Unternehmen• Verbesserung der Rendite und Wertschöpfung aus Investitionen	<ul style="list-style-type: none">• Kapitalrendite<ul style="list-style-type: none">– Rendite auf das investierte Kapital (Return On Invested Capital, ROIC)– Ökonomischer Mehrwert (Economic Value- Added, EVA)• Ziele der Kostenoptimierung• Geldumschlagsdauer• Shareholder Value<ul style="list-style-type: none">– Vertrauen der Aktionäre– Aktienkursentwicklung
Hauptaktivitäten	<ul style="list-style-type: none">• Sichern von Mitteln und Festlegen einer Strategie zur Erfüllung der Wachstumsziele• Effektive Kapitalausrichtung auf Ziele• Verfolgung der Unternehmensleistung• Verwaltung kritischer Geschäftsrisiken	<ul style="list-style-type: none">• Andere geschäftsspezifische Kennzahlen

Quelle: Gartner



3. Strategisches Management funktionaler Budgets

Benchmarken Sie Ihr Funktionsbudget und Ihre Effizienz mit denen Ihrer Kollegen



Wussten Sie schon?

Kunden von Gartner haben Zugriff auf eine robuste Suite an Tools, mit denen sie ihr Funktionsbudget und ihre Effizienz benchmarken können. **Wenden Sie sich noch heute an einen unserer Spezialisten**, um mehr über diese leistungsstarken Benchmarks zu erfahren und wie Gartner Ihnen bei der Verwaltung der IT-Kosten und der Identifizierung von Möglichkeiten zur Kosten- und Wertoptimierung helfen kann.



3. Strategisches Management funktionaler Budgets

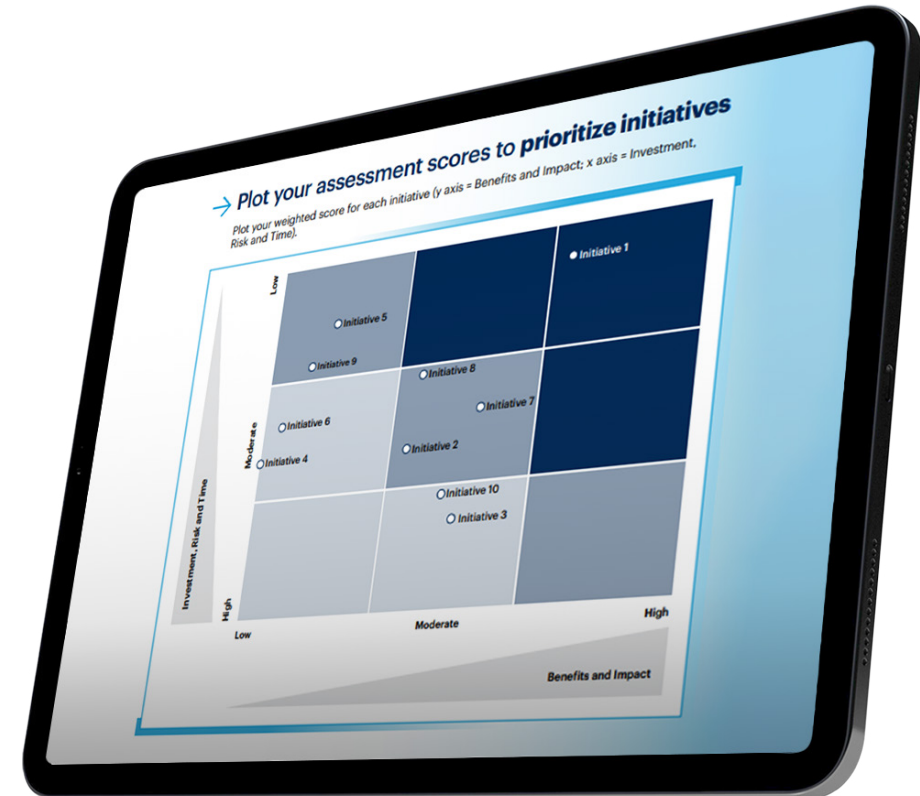
Framework zur Übersicht der relativen Wertrealisierung Ihrer Kosteninitiativen

Um die Kosten strategisch und produktiv zu optimieren (und nicht nur zu senken), müssen Sie wissen, wodurch die Kosten steigen, welche Kosten mit Differenzierungsfähigkeiten (d. h. Werttreibern) in Zusammenhang stehen und wie hoch Ihr ROI ist.

Strategische Kostenoptimierung gelingt selten ohne drei Dinge:

1. Standardisiertes Kostenmanagement-Framework
2. Gemeinsames Verständnis der Kosten-Nutzen-Beziehungen
3. Konsistente Erfolgsdefinition über Kosteneinsparungen hinaus

Verwenden Sie eine Struktur wie das **Gartner Cost Optimization Framework**, um Ihre Ideen zur Kostenoptimierung anhand von Nutzen, Kosten, Risiko und Realisierbarkeit zu verfeinern und zu visualisieren, damit die Stakeholder einen vollständigen Überblick über die relativen Vorzüge der Ausgaben haben.





3. Strategisches Management funktionaler Budgets

Tool zur Bewertung technischer Entscheidungen und für mehr Kaufsicherheit

Im Rahmen des Strategieplanungsprozesses wird häufig deutlich, dass neue Technologien angeschafft werden müssen oder die vorhandene Effizienz der im Unternehmen eingesetzten Technologien bewertet werden muss. Sie können Ihrem Team den Weg zu besseren Technologieentscheidungen ebnen – unterstützt durch das branchenführende Gartner Insight.

- **Entdecken** Sie eine breite Palette möglicher Lösungen von Technologieanbietern, die auf exklusiven Experteneinblicken, Peer Insights und Bewertungsvorlagen basieren.
- **Bewerten** Sie anhand von Anforderungen, Fragebögen, Scorecards und mehr, die von Ihrem gesamten Team ausgewählt wurden und für dieses sichtbar sind.
- **Wählen** Sie Anbieter anhand Ihrer aggregierten Teamergebnisse aus, um Voreingenommenheit zu vermeiden und Entscheidungen zu klären.
- **Optimieren** Sie Ihre Ausgaben und reduzieren Sie das Risiko mit einer Angebotsprüfung durch die Experten von Gartner.

Wenden Sie sich noch heute an einen unserer Spezialisten, um mehr über dieses Tool zu erfahren und wie Gartner Ihnen dabei helfen kann, den Weg Ihres Teams zu besseren Technologieentscheidungen zu optimieren.

Scorecard	95 / 100 Complete	88 / 100 In progress	No score Not started
Functional requirements	79	79	—
Technical requirements	91	—	—

Task	Progress	Assignee
Finalize vendor selection	✓	[Avatar]
Negotiate contract	🕒	MP
Execute contract	✓	[Avatar]
Onboard vendor	🕒	[Avatar]

→ 4. Messung Ihres Fortschritts

Identifizieren Sie Kennzahlen, die zeigen, ob Ihr Plan funktioniert.

Verwenden Sie Metriken, um die Leistung der Funktion und ihren Fortschritt bei der Umsetzung der Strategie zu beurteilen.

Es ist wichtig, den Unterschied zwischen Maßnahmen (beobachtbare Geschäftsergebnisse, die zeigen, ob Ihre Aktionspläne funktionieren) und Metriken (die Daten, die diese Maßnahmen quantifizieren) zu verstehen.

So wählen Sie aussagekräftige Kennzahlen aus:

- Konzentrieren Sie sich auf die Ausrichtung an strategischen Prioritäten.
- Übertreiben Sie es nicht mit der technischen Planung und füllen Sie Ihre Kennzahlenliste nicht zu voll – beschränken Sie sich auf einige wenige einfache SMART-Kennzahlen.
- Mischen Sie nach Bedarf Kennzahlen für verschiedene Geschäftsdimensionen (z. B. Kunden, Betrieb, Humankapital).
- Identifizieren Sie, welche Kennzahlen speziell Aktionen auslösen, die in Ihrem Strategieplan vorgegeben sind.

Sie müssen Ihren Strategieplan überarbeiten, wenn sich die Geschäftsbedingungen ändern. Achten Sie darauf, Ihre Maßnahmen und Kennzahlen entsprechend neu auszurichten.

Welche Metriken Sie auch wählen, sie müssen SMART sein:



Specificity (Spezifität)

Die Metrik ist für das Ziel, das sie misst, ausreichend detailliert.



Measurability (Messbarkeit)

Die Metrik kann relativ einfach und genau gemessen werden.



Actionability (Umsetzbarkeit)

Die Metrik kann zu Maßnahmen zur Leistungsverbesserung führen.



Relevance (Relevanz)

Die Metrik ist auf die Gesamtziele ausgerichtet.



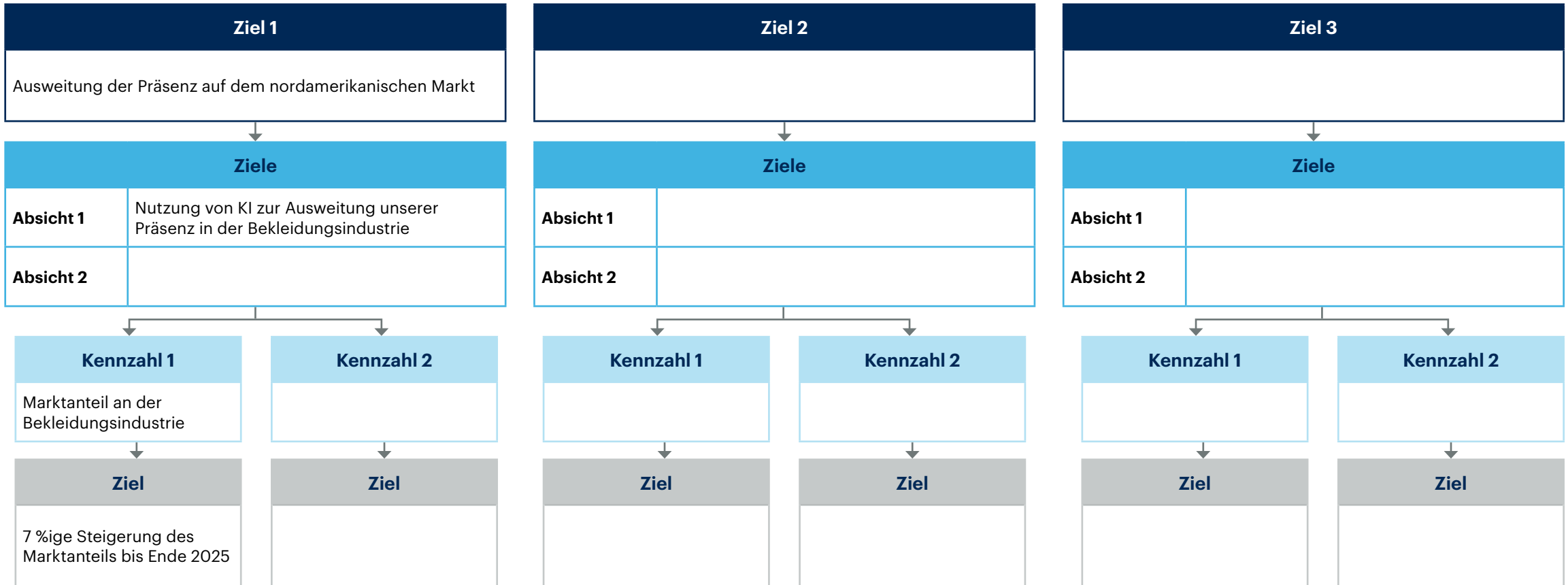
Timeliness (Aktualität)

Die Metrik liefert Frühwarnsignale für drohende Risiken oder Leistungslücken.



4. Messung Ihres Fortschritts

Handbuch zur Auswahl von Kennzahlen zur Messung Ihres Zielfortschritts (illustrativ)





4. Messung Ihres Fortschritts

Benutzen Sie die Gartner Digital Execution Scorecard™ zum Benchmarking der digitalen Leistung

Für die erfolgreiche Umsetzung Ihres Strategieplans ist es entscheidend, dass die C-Suite und der Vorstand sich auf eine gemeinsame Sprache einigen. Die [Gartner Digital Execution Scorecard™](#) bietet CIOs und Top-Technologiemanagern einen umfassenden Satz digitaler Strategie-Benchmarks, um die Entscheidungsfindung zu beschleunigen und die Umsetzung voranzutreiben. Dieses leistungsstarke Tool wurde für folgende Zwecke entwickelt:

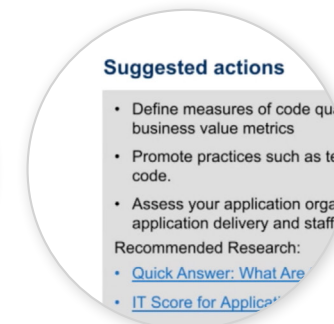
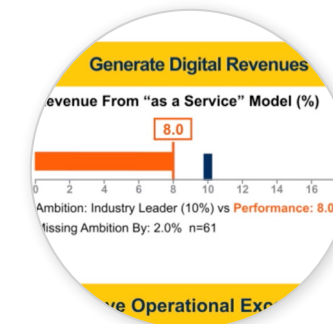
- **Messen** Sie Ihre Ergebnisse anhand von fünf digitalen Prioritäten, die laut Gartner-Studie die besten für führende digitale Leistungsträger sind.
- **Identifizieren** Sie die größten Lücken zwischen Ihrer Leistung, Ihren Zielen und den Initiativen von Branchenkollegen.
- **Priorisieren** Sie IT-Initiativen anhand der wichtigsten strategischen Prioritäten und der 12 digitalen Grundpfeiler eines Betriebsmodells und einer Technologieplattform.
- **Nutzen** Sie vorgefertigte, ansprechende Grafiken, Benchmarks und umsetzbare nächste Schritte, um Ihre digitale Roadmap zu kommunizieren.

Wenden Sie sich noch heute an einen unserer [Spezialisten](#), um mehr über die Gartner Digital Execution Scorecard™ zu erfahren.



Ihre ausgewählten Ambitionen

Leistungsübersicht



Ergebnisse und Empfehlungen

→ 5. Dokumentation Ihrer Strategie

Stellen Sie eine einseitige Übersicht bereit, um Ihren Strategieplan einfach und klar zu kommunizieren.

Ihr Strategieplan definiert die Roadmap für Initiativen und das Investitionsportfolio, die Ihre Abteilung verfolgen möchte, um ihre Verpflichtung zur Förderung der Geschäftsstrategie umzusetzen.

Wenn Sie den Plan auf einer einzigen Seite darstellen, können Sie ihn einfacher weitergeben, zusammenfassen und kommunizieren – und Geschäftspartner können ihn einfacher visualisieren und verstehen.

Vorlagen auf einer Seite sollen eine Zusammenfassung Ihrer strategischen Roadmap bieten und nicht als umfassender Strategieplan dienen.

Stellen Sie sicher, dass Ihr Plan die Initiativen enthält, die als Teil des gesamten strategischen Planungsprozesses für Ihre Funktion identifiziert wurden.

Auf der nächsten Seite finden Sie eine vereinfachte Ansicht eines Plans auf einer Seite von Gartner. (Verwenden Sie die ausfüllbare Vorlage für Ihre Planung.) Beachten Sie jedoch, dass verschiedene Funktionen und Organisationen ihre Ansicht, deren Komponenten und Detaillierungsgrad anpassen müssen.



Wussten Sie schon?

Kunden von Gartner können Dokumente zur Überprüfung an Experten übermitteln, die ihre Strategievorlage beurteilen und Feedback und Input dazu geben.

Wenden Sie sich noch heute an einen unserer Spezialisten, um mehr darüber zu erfahren, wie wir Ihnen helfen können.



5. Dokumentation Ihrer Strategie

Strategieplan auf einer Seite für einfache Kommunikation (Beispiel)

Geschäftsziele	Fähigkeiten der Business-IT	Strategische Aktionen	Strategische Roadmap			
			3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Rentables Wachstum	Digitales Channel-Management	Entwicklung von APIs APIs zur Unterstützung der Channel-Integration				
Betriebliche Exzellenz	Optimierter Lagerbetrieb (Auftragsabwicklung)	Erweiterung der Lagerautomatisierung mit RPA (Robotic Process Automation)				
Kundenerlebnis	Datengesteuertes Kundenengagement	Aufbau einer skalierbaren, cloudbasierten Kundendatenplattform				
Compliance-Exzellenz	Compliance-Management (z. B. DSGVO)	Aktualisierung von Datenkontrollen und Prozessmanagement				
Ermöglichung von Veränderungen und Initiativen						
<ul style="list-style-type: none"> • Wechsel zu einem produktorientierten Bereitstellungsmodell • Identifizierung und Ausführung eines Pilotprojekts für die produktorientierte Bereitstellung 		<ul style="list-style-type: none"> • Erweiterung der cloudbasierten Infrastrukturfunktionen • Upgrade zur neuesten ERP-Version 				
Zentrale Abhängigkeiten und Risiken			Metriken/KPIs			
<ul style="list-style-type: none"> • Veränderungen der Channel-Sales-Fähigkeiten (Marketing) • Lageroptimierung (Lieferkette) • Datenklassifizierungscodierung (Corporate Risk) 		<ul style="list-style-type: none"> • Kundendateninitiativen (z. B. Sales und Finance) • Produktorientierte Bereitstellung (funktionsübergreifend) 	<ul style="list-style-type: none"> • Wachstum der Channel Sales Orders im Jahresvergleich • Reduzierung der Fulfillment-Zeit bei Lieferrückständen • Erhöhung der Click-Through-Rate bei Produktempfehlungen 		<ul style="list-style-type: none"> • Reduzierung der Compliance-Probleme im Jahresvergleich • Kostenreduzierung pro ERP-Benutzer 	

Quelle: Gartner



5. Dokumentation Ihrer Strategie

Skizzieren Sie Ihren eigenen Strategieplan auf einer Seite (ausfüllbare Vorlage)

Füllen Sie die untenstehenden Felder aus, um das interaktive Formular zu vervollständigen

Geschäftsziele	Geschäfts-/IT-Fähigkeiten	Strategische Aktionen	Strategische Roadmap			
			3Q25	4Q25	1Q26	2Q26
Rentables Wachstum						
Betriebliche Exzellenz						
Kundenerlebnis						
Compliance-Exzellenz						
Ermöglichung von Veränderungen und Initiativen						
Zentrale Abhängigkeiten und Risiken			Metriken/KPIs			

Quelle: Gartner

Vorantreiben der Transformation und Stärkung von Yinsons IT-Strategie

Unternehmensname: Yinson

Industrie: Energie und Versorgung

Umsatz: 6,3 Milliarden RM

Mitarbeiter: ~2.000



Unternehmenskritische Ziele

Zu den dringendsten Prioritäten von Yinson gehörte die Entwicklung einer geschäftsorientierten strategischen IT-Roadmap, die mit den Geschäftszielen im Einklang steht, sowie die Verbesserung der Cybersicherheitsfähigkeiten, um Unternehmensrisiken und IT-Audit-Ergebnisse zu meistern.



Wie Gartner geholfen hat

Yinson konnte die gesamte Palette der CIO-Tools und -Ressourcen von Gartner nutzen, um die internen IT-Ressourcen von Yinson in seinen Niederlassungen weltweit zu ergänzen, darunter:

- IT-Score-Einschätzung für eine umfassende Bewertung.
- Forschungsberichte, Toolkits und Vordenker für Best Practices.
- Expertengespräche und Dokumentensichtungen für eine maßgeschneiderte Beratung.
- Webinare und Peer Community zum Wissensaustausch.
- Branchentrends und Benchmarks für eine fundierte Entscheidungsfindung.
- Der Account Director und der Client Success Partner von Gartner leisteten während der gesamten Reise persönliche Unterstützung.



Kundenzitat

„Die Zusammenarbeit mit Gartner war für die Entwicklung unserer IT-Strategie von großem Wert. Ihre aktuellen Erkenntnisse, Forschungsberichte und Beratung haben uns geholfen, die Transformation zu beschleunigen, Prozesse zu optimieren und erhebliche Kosten einzusparen.“

Alex Tan, Group CIO, Yinson



Ergebnis

- **Optimierte Funktionen und Prozesse:** Rationalisierung der Strategie, der Enterprise Architecture und des Betriebsmodells bei gleichzeitiger Nutzung von Best Practices in den Bereichen Cybersicherheit, Infrastruktur, Data und Analytics sowie KI.
- **Erhebliche Zeitersparnis und Kostenvermeidung:** Durch die interne Entwicklung der IT-Strategie und der strategischen Roadmap werden viel Zeit und Kosten für die Suche nach mehreren Anbietern oder Beratern gespart.
- **Die Forschung und Experten von Gartner:** Vordenkertum zur Unterstützung eines Strategieplanungsansatzes, der sowohl von den Geschäfts- als auch von den IT-Leitern im gesamten Unternehmen sehr gut angenommen wurde.

Gartner®

Bringen Sie Ihre IT-Strategie voran, indem Sie an einer Gartner-Konferenz teilnehmen.

In einer Zeit ständiger Disruptionen entwickelt sich die Rolle des CIOs rasch weiter. CIOs müssen ihre Wirkung verstärken, um die IT über ihre ursprüngliche Funktion hinaus zu führen, indem sie mit C-Suite-Kollegen zusammenarbeiten, um digitale Geschäftsmodelle zu beschleunigen, die Future of Work zu ermöglichen und das Geschäftswachstum zu fördern.

Nehmen Sie an unseren CIO-Konferenzen teil, um erstklassige Erkenntnisse zu erhalten, die Sie bei der Umsetzung Ihrer unternehmenskritischen Ziele unterstützen.



Lassen Sie sich nichts entgehen.

Entdecken Sie den Konferenzkalender noch heute und finden Sie die für Sie geeignete Konferenz.

→ [Kalender ansehen](#)



Gartner-Konferenzen in Zahlen

460.000+

ausgewählte Agenden auf der Grundlage von mehr als 460.000 Kundeninteraktionen pro Jahr

2.500+

Experten für Research & Advisory bieten exklusive Forschung und individuelle Beratung vor Ort

60.000+

Geschäfts- und Technologieexperten nehmen jedes Jahr weltweit teil

1.000+

Lösungsanbieter, die führend in ihrer Technologie sind

Umsetzbare, objektive Insights

Entdecken Sie diese zusätzlichen, ergänzenden Ressourcen und Tools für IT-Führungskräfte:

Tool



Gartner für Chief Information Officer

Informieren Sie sich, wie wir Ihnen dabei helfen können, das Endergebnis messbar zu verbessern, den Wert der IT aufzuzeigen und Unternehmensziele voranzutreiben.

[Mehr erfahren](#)

Tool



KI-Reifegradmodell und Roadmap

Bewerten Sie objektiv den Reifegrad Ihres Unternehmens im KI-Bereich, identifizieren Sie Bereiche für sinnvolle Verbesserungen und erhalten Sie Zugang zu erstklassigen Ressourcen, um Ihre KI-Roadmap effizient zu entwickeln.

[Mehr erfahren](#)

Framework



Entscheidungs-Framework zur Kostenoptimierung

Erschließen Sie die strategische Kostenoptimierung mit den Insights von Gartner. Entdecken Sie Ansätze zur Wertmaximierung, Effizienzsteigerung und zum Erreichen eines nachhaltigen Wachstums.

[Mehr erfahren](#)

Webinar



Wirkungsvolle CIO-Taktiken zur Sicherstellung von Unterstützung für ihren IT-Strategieplan

Lernen Sie wirkungsvolle Taktiken kennen, mit denen Sie sich Unterstützung und Engagement für Ihre Umsetzungspläne sichern.

[Mehr erfahren](#)

Bereits Kunde?

Erhalten Sie über Ihr Kundenportal Zugang zu weiteren Ressourcen. [Anmelden](#)

Ihr Kontakt zu uns

Erhalten Sie umsetzbare, objektive Insights, die zu intelligenteren Entscheidungen und besserer Performance bei Ihren geschäftskritischen Prioritäten führen. Kontaktieren Sie uns, um Kunde zu werden:

USA: 1 866 263 8917

International: +44 (0) 3301 628 476

Kunde werden

Erfahren Sie mehr über Gartner für Chief Information Officers

gartner.de/de/chief-information-officer

Bleiben Sie in Kontakt, um die neuesten Insights zu erhalten

