



Success Story: Vom Support-Dienstleister zum strategischen Business-Partner

Wie ein Fashion-Unternehmen seine IT-Organisation neu ausrichtet Synaworks entwickelt gemeinsam Strategie für die Transformation

Ein international führendes Fashion-Unternehmen im Premium-Segment hat im Zuge einer umfassenden Investition in SAP-Technologie die Weichen für eine zukunftsorientierte Transformation gestellt. Gemeinsam mit Synaworks wurde eine Strategie entwickelt, um diese Veränderung gezielt zu gestalten und schrittweise mehr Eigenständigkeit in der Steuerung und Weiterentwicklung im Einklang mit der Unternehmensphilosophie zu gewinnen.

Branche: Fashion & Retail | Umsatz: ca. 600 Mio. € | Mitarbeiterzahl: ca. 2.000

Erfolge auf einen Blick:

- Neuaufbau des Teams von 0 auf bis zu 18 SAP-Experten
- 400 IT-Tickets monatlich eigenständig bearbeitet
- Neupositionierung als strategischer Business-Partner

Die Ausgangssituation: Neuaufstellung und strategische Weiterentwicklung der SAP-IT

Die SAP-IT bei dem Fashion-Unternehmen befand sich zum Projektstart in einer Phase der Neuausrichtung. Ziel war es, die SAP-Einführung als unternehmensweites Transformationsprojekt zu verankern und das interne SAP-IT Team nachhaltig weiterzuentwickeln:

- Interne, proaktive Übernahme der Verantwortlichkeit für zentrale Services
- Etablierung einer klaren Positionierung und Sichtbarkeit im Unternehmen
- Schaffung von Strukturen für eine engere Abstimmung und Vernetzung mit den Fachbereichen
- Entwicklung einer stabilen internen Teamstruktur und Rollenverteilung

„Gemeinsam mit Synaworks haben wir die Grundlage geschaffen, unser SAP-Projekt stärker in die eigene Hand zu nehmen. Unser Team ist heute enger mit den Fachbereichen vernetzt, bringt sich aktiver ins Business ein und übernimmt zunehmend Verantwortung für die Weiterentwicklung unserer SAP-Landschaft. Diese Entwicklung ist ein wichtiger Schritt auf unserem Weg zu einer nachhaltigen digitalen Transformation.“

Director SAP Competence Center, Fashion-Unternehmen

Der Weg zur Lösung: Vom IT-Dienstleister zum Kompetenz-Partner

In Zusammenarbeit mit Synaworks entwickelte das Fashion-Unternehmen eine umfassende Strategie zur Neuausrichtung der SAP-IT, basierend auf dem bewährten Synaworks nextIT-Positionierungsmodell:

1. Neuausrichtung als SAP Competence Center of Expertise: Definition eines klaren Selbstverständnisses und einer neuen Rolle als strategischer Partner statt reiner Support-Funktion
2. Systematischer Teamaufbau: Entwicklung eines Rollenmodells mit fokussierter Rekrutierungsstrategie, die zum Neuaufbau und Ausbau des Teams von 0 auf bis zu 18 Mitarbeiter führt
3. Strukturiertes SAP-Betriebsmodell: Etablierung klarer Governance-Strukturen und definierter Schnittstellen zu Fachbereichen mit präziser Verantwortungsteilung
4. Stabilisierung des Teams und Begleitung während des Umbruchs: Kontinuierliche Förderung von offenem Know-how-Transfer, Befähigung über regelmäßige Sprint-Zyklen bis zum Etablieren neuer Führungsstrukturen



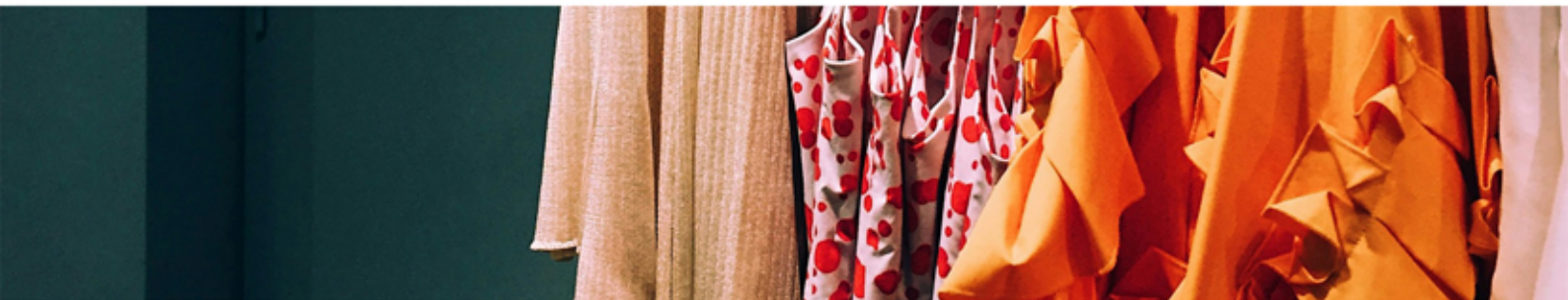
Nach dem Projekt: Partnerschaft auf Augenhöhe zwischen Business und SAP CCoE

Im Rahmen des Projektes konnte das Fashion-Unternehmen die für das Unternehmen individuell passende Balance finden: Wichtige Themen maßgeblich intern und proaktiv zu treiben, offen für neue Ansätze zu sein und die Eigenverantwortung des SAP-IT Teams zu stärken:

- Zusammenarbeit zwischen Business und IT erreichte durch die Etablierung der "Business Process Partner"-Rolle eine neue Qualität
- Steuerung externer IT-Dienstleister durch das SAP CCoE
- SAP-Team mit Bearbeitungskapazität von 400 Tickets monatlich
- Vormalig extern betreute Systeme können verstärkt intern übernommen werden

Synaworks als Transformationspartner: Die wichtigsten Differenzierungsmerkmale

1. Einzigartige Methodenkombination aus systemischem Ansatz und fundierter SAP-Expertise
2. Empowerment statt Abhängigkeit durch aktive Befähigung des Kunden
3. Pragmatischer und effizienter Ansatz mit überschaubarem Beratungsaufwand
4. Bewährte Methodik mit individueller Anpassung an die spezifischen Kundenbedürfnisse
5. Partnerschaft auf Augenhöhe mit direktem Zugang zu erfahrenen Experten



Die Erfolgsfaktoren: Warum dieser Ansatz für Ihr Unternehmen funktioniert

Dieser Transformationsansatz ist besonders wertvoll für:

- Unternehmen in SAP-Transformationsprojekten
- Organisationen mit hoher Abhängigkeit von externen Beratern oder geringem eigenen Innovationsgrad
- IT-Abteilungen auf der Suche nach strategischer Neupositionierung
- Unternehmen mit Herausforderungen in der IT-Business Zusammenarbeit