

BRANCHE **ERDGASLOGISTIK**

THEMA **IT-STRATEGIE**

METHODE **J&M VORGEHENSMODELL „IT-STRATEGIE DEFINITION“**

THYSSENGAS GMBH: NETZBETREIBER MIT VOLLGAS ZUR EIGENEN IT-STRATEGIE

Nach dem Verkauf an einen Finanzinvestor stand die ehemalige RWE-Tochter Thyssengas GmbH vor der Aufgabe, eine eigene IT-Strategie zu entwickeln. Eine Herausforderung – verfügte der Netzbetreiber bis dato weder über eine eigene IT-Abteilung noch über die nötigen internen Ressourcen.

Im Zuge der Liberalisierung am Gasmarkt musste sich die RWE von ihrem Netzbetreiber, der Thyssengas GmbH, trennen. Ein Finanzinvestor kaufte Thyssengas und es war zu prüfen, wie die bis dato von der RWE bezogenen IT Services in Zukunft abgebildet werden können.

Eine eigene IT-Strategie musste her. In der zunächst schwer lösbar scheinenden Aufgabe erkannte Thyssengas schnell eine echte Chance. Denn die Erarbeitung einer eigenen IT-Strategie versprach die Möglichkeit, alte Konzernprozesse, die nicht zur mittelständischen Thyssengas passten, von vornherein neu zu konzipieren. Gemeinsam mit J&M erarbeiteten Fach- und Führungskräfte der Thyssengas innerhalb von nur sieben Wochen eine IT-Strategie.

Ein sehr kurzer Zeitraum, betrachtet man den Umfang der Aufgabenstellung, die neben der Definition der übergreifenden IT-Strategie und -Organisation eine vollständige Prozessanalyse sowie die Aufnahme und Bewertung der komplexen Anwendungslandschaft umfasste. Im Bereich IT Service Management wurden eine Make or Buy Strategie sowie Leitlinien für die Reorganisation der IT-Prozesse erarbeitet. Im Rahmen von Workshops, Interviews, einer Benchmarkingstudie und einer SWOT-Analyse wurden Erkenntnisse erarbeitet, auf deren Basis anschließend Optimierungsmaßnahmen identifiziert und zukünftige Konzepte entworfen wurden. So entstand eine Roadmap mit rund 70 Maßnahmen, die konkret beschreiben, wie das Unternehmen die Strategie in die Praxis umsetzen kann. Dazu zählen beispielsweise die einzelnen Schritte

- zur Durchführung der Separation der Infrastruktur und der vollständigen Applikationslandschaft,
- zur Neuimplementierung eines ERP-Systems sowie
- zum Aufbau einer abgestimmten IT-Organisation und IT Governance



„Obwohl der Zeitrahmen für das Projekt mit nur sieben Wochen sehr eng war, löste J&M die gestellte Aufgabe professionell – die Ergebnisse der IT-Strategie haben unsere Erwartungen deutlich übertroffen. Wir gehen davon aus, dass wir auch bei der Umsetzung der erarbeiteten Strategie wieder mit J&M zusammenarbeiten werden.“

**Thomas Wienand, IT-Leiter,
Thyssengas GmbH**



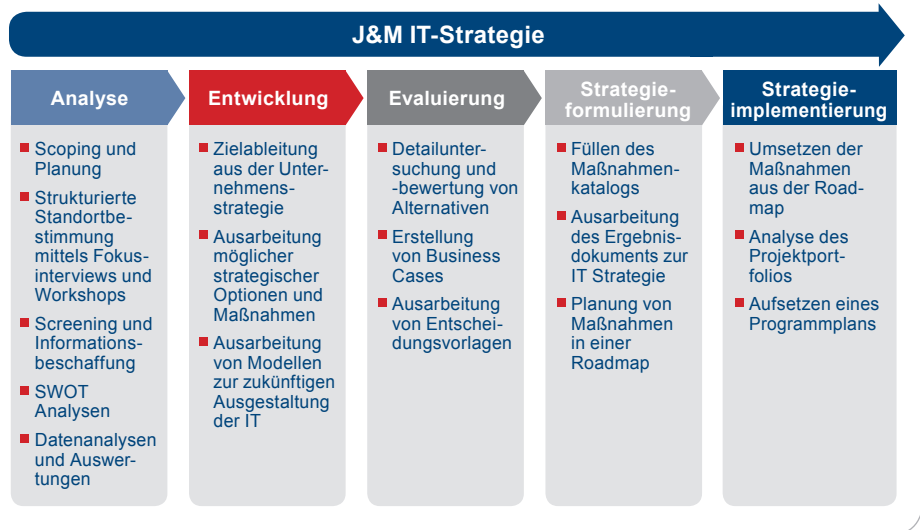
Über Thyssengas

Thyssengas ist der Spediteur, der die benötigte Erdgaslogistik für die Erdgas-händler bereitstellt. Unsere Mannschaft aus 290 Spezialisten stellt sich dieser Aufgabe mit einer klaren Kundenorientierung und zahlreichen Innovationen. Davon profitieren unsere Kunden, die den Erdgasmarkt erobern möchten.

Deshalb sind wir der NetConnect Germany beigetreten. Damit werden die H- und L-Gasmarktgebiete von sechs Ferngasnetzbetreibern zu einem großen Marktgebiet zusammengefasst. Das wird den Wettbewerb weiter beleben und dem deutschen Gasmarkt zusätzliche Liquidität bringen. Das Hochdruckleitungsnetzsystem in dem größten deutschen Marktgebiet hat eine Gesamtlänge von fast 20.000 Kilometern und verbindet mehr als 500 (nachgelagerte) Verteilnetze.

Wir möchten die Zukunft aktiv gestalten und möchten das NCG-Marktgebiet gemeinsam mit unseren heutigen und möglicherweise auch weiteren Partnern langfristig weiter entwickeln und zu einem der liquiden Gasmärkte Europas ausbauen.

Systematisch von der Analyse bis zur Umsetzung



Externe IT-Servicekosten signifikant senken

Neben der konzeptionellen Ausarbeitung der Gesamtstrategie entwickelte das Projektteam Empfehlungen für eine Make-or-Buy-Strategie und bereitete eine Ausschreibung zum Outsourcen von Teilservices vor. Auch eine ERP-Auswahl inklusive der Identifikation von potenziellen ERP-Systemen, das Erstellen einer System-Architektur sowie die Dokumentation von Prozessen waren Bestandteil des Projekts.

„Durch die Trennung der IT vom Mutterkonzern und die Umsetzung entsprechender Optimierungsmaßnahmen lassen sich die externen IT-Servicekosten signifikant senken“, sagt Ariane Scheer, bei J&M Partnerin für die Branche Energie- und Umwelttechnik. Diverse Quickwins sind schon identifiziert worden. So kann Thyssengas Überlappungen in seiner Applikationslandschaft abbauen und die Anzahl verschiedener Applikationen um ein Drittel reduzieren. Das Projektteam hat zudem weitere

Optimierungspotenziale zu Tage befördert, die mittel- bis langfristig Aufwand und Kosten deutlich senken werden.

Das IT Management wird künftig in den Einflussbereich von Thyssengas fallen. Dank einer wesentlich flexibleren Systemlandschaft und effektiverer Prozesse kann Thyssengas auf die zukünftigen Herausforderungen der dynamischen Gasbranche schneller reagieren.

Thomas Wienand, IT-Leiter der Thyssengas, zeigte sich mit dem in kurzer Zeit erzielten Ergebnis mehr als zufrieden: „Obwohl der Zeitrahmen für das Projekt mit nur sieben Wochen sehr eng war, löste J&M die gestellte Aufgabe professionell – die Ergebnisse der IT-Strategie haben unsere Erwartungen deutlich übertrafen. Wir gehen davon aus, dass wir auch bei der Umsetzung der erarbeiteten Strategie wieder mit J&M zusammenarbeiten werden.“

J&M CREATED VALUE

- Signifikante Reduzierung der externen IT-Servicekosten
- Gesteigerte Effektivität und Flexibilität durch Anpassung der IT an den Bedarf eines mittelständischen Unternehmens
- Entwicklung einer IT-Strategie, die bei zukünftigen Entscheidungen zur Orientierung dient