



IT-Strategie Vorlage: Business-Ziele in IT- Roadmap übersetzen

*Mit Mapping, schrittweiser Anleitung und
ausfüllbarer Vorlage.*

Vorwort des Geschäftsführers

Warum dieser Report?

Liebe Leserin, lieber Leser, jedes Unternehmen hat Ziele. Umsatzwachstum, neue Märkte, schnellere Prozesse, bessere Kundenerfahrungen. Und fast jedes Unternehmen hat eine IT-Abteilung, die arbeitet – oft hart und engagiert. Was jedoch erstaunlich häufig fehlt, ist die explizite Verbindung zwischen beidem: Welches Unternehmensziel wird durch welche IT-Initiative konkret unterstützt? Welche IT-Investition hat welchen messbaren Beitrag zum Geschäftsergebnis? Diese Lücke ist der Ursprung vieler Probleme: IT-Budgets, die nicht durchgesetzt werden können. IT-Projekte, die im Business keine Priorität haben. Und Geschäftsführer, die ihre IT nicht als strategisches Werkzeug erleben – sondern als notwendiges Übel. Diese Vorlage gibt Ihnen ein strukturiertes Werkzeug, um diese Verbindung herzustellen. Schritt für Schritt, mit Beispielen und einer Vorlage, die Sie direkt in Ihrem Unternehmen einsetzen können.

Manuel Hoffmann
Geschäftsführer STRATIQ



Über STRATIQ

STRATIQ ist ein spezialisiertes IT-Strategy-Beratungshaus für den deutschsprachigen Mittelstand. Wir helfen Geschäftsführern dabei, ihre IT von einem Kostenblock in einen strategischen Wettbewerbsvorteil zu verwandeln, durch strukturierte Assessments, klare Handlungsempfehlungen und messbare Ergebnisse. Unser IT-Strategy-Assessment liefert in 2 Wochen vollständige Transparenz über Ihre IT-Situation.

Das Framework

In 5 Schritten zur IT-Roadmap

Die Übersetzung von Unternehmenszielen in eine IT-Roadmap ist kein kreativer Prozess – sie ist eine strukturierte Kaskade. Jede Ebene bricht die darüberliegende herunter: vom strategischen Ziel über den betroffenen Prozess zur konkreten IT-Maßnahme, ergänzt um Priorität, Ressourcenbedarf und messbaren Erfolgsindikator.

01

Unternehmensziel scharf formulieren

Strategieebene

Viele Roadmaps scheitern, bevor sie beginnen, weil das zugrundeliegende Ziel zu vage ist. 'Wachsen' oder 'effizienter werden' sind keine Ziele, die sich in IT-Maßnahmen übersetzen lassen. Ein operationalisierbares Ziel braucht drei Komponenten: eine Richtung (was soll sich verändern?), eine Messgröße (woran erkennen wir Fortschritt?) und einen Zeithorizont (bis wann?).

Beispiel

Umsatzwachstum in neuen Regionen um 25 % in 18 Monaten

Beispiel

Ziel bleibt abstrakt: Wir wollen wachsen -> kein ableitbarer IT-Bedarf

02

Betroffene Geschäftsprozesse identifizieren

Prozessebene

Jedes Unternehmensziel wird über konkrete Geschäftsprozesse realisiert. In diesem Schritt fragen Sie: Welche Prozesse müssen sich verändern, damit das Ziel erreichbar wird? Und: Welche davon sind heute durch IT-Limitierungen gebremst? Prozesse werden hier nicht als IT-Flows beschrieben, sondern als Business-Aktivitäten – Vertrieb, Auftragsabwicklung, Reporting, Onboarding etc.

Beispiel

Vertriebsprozess in neuen Regionen, Angebotserstellung, CRM-Abdeckung

Beispiel

IT-Lösungen werden ohne Prozessanalyse definiert -> falsche Hebel

Das Framework

In 5 Schritten zur IT-Roadmap

03

IT-Enabler und aktuelle Lücken benennen**IT-Bedarfsebene**

Für jeden relevanten Prozess analysieren Sie den Ist-Zustand: Welche IT-Systeme unterstützen diesen Prozess heute? Wo sind die Lücken – fehlende Funktionalität, mangelnde Integration, veraltete Oberflächen, fehlende Automatisierung? Ziel ist kein vollständiges IT-Audit, sondern eine fokussierte Gap-Analyse bezogen auf die Prozesse, die für das Unternehmensziel entscheidend sind.

Beispiel

Vertriebsprozess in neuen Regionen, Angebotserstellung, CRM-Abdeckung

Beispiel

IT-Lösungen werden ohne Prozessanalyse definiert -> falsche Hebel

04

IT-Initiativen ableiten und priorisieren**Maßnahmenebene**

Aus den identifizierten Lücken werden konkrete IT-Initiativen abgeleitet. Jede Initiative beschreibt: Was soll gebaut, eingeführt oder verändert werden? Welchen Prozess adressiert sie? Welches Unternehmensziel unterstützt sie? Die Priorisierung erfolgt nach zwei Dimensionen: Business-Impact (wie stark beeinflusst diese Initiative das Ziel?) und Umsetzbarkeit (Aufwand, Risiko, Abhängigkeiten). Kein Budget-Denken in diesem Schritt.

Beispiel

CRM-Erweiterung für Regionen, Angebots-Automatisierung, Vertriebs-Dashboard

Beispiel

Priorisierung nach technischer Präferenz statt Business-Impact

Das Framework

In 5 Schritten zur IT-Roadmap

05**Zeitplan, Ressourcen und KPIs festlegen****Roadmap Ebene**

Erst in diesem letzten Schritt wird aus dem Maßnahmenset eine echte Roadmap: Welche Initiative startet wann? Wer ist verantwortlich? Welche Ressourcen werden benötigt (Budget, Personal, externe Unterstützung)? Und entscheidend: Welcher KPI zeigt uns nach 3, 6, 12 Monaten, ob wir auf dem richtigen Weg sind? Ohne KPI-Definition bleibt die Roadmap ein Wunschzettel.

Beispiel

CRM-Erweiterung für
Regionen, Angebots-
Automatisierung,
Vertriebs-Dashboard

Beispiel

Priorisierung nach
technischer Präferenz
statt Business-Impact

Beispiel Mapping

Mustermann GmbH

(fiktive Beispiele)

Branche: Metallverarbeitung / Auftragsfertigung · Mitarbeiter: 680 ·
 Jahresumsatz: ca. 140 Mio. € Situation: Wachstumsziel definiert, IT
 historisch gewachsen, kein dedizierter IT-Leiter

Unternehmensziel	Prozess / Gap	IT-Initiative	KPI/Erfolgsindikator
Umsatz +25 % in 18 Monaten durch neue Kunden in DACH-Region	Vertriebsprozess nicht skalierbar; kein CRM für Regions-Mgmt.	CRM-Einführung (Salesforce/ HubSpot) inkl. Regionenstruktur & Pipeline	Leads+40 %, Conv.-Rate messbar, Forecast Genauigkeit >80 %
Angebots-durchlaufzeit halbieren (von 5 auf 2,5 Tage)	Angebots-erstellung manuell in Excel; keine Kalkulations-vorlage	CRM-Einführung (Salesforce/ CPQ-Tool oder ERP-Modul für Angebotsautomatisierung	Ø Angebotszeit < 2,5 Tage nach 6 Monaten; Fehlerquote -60 %
Produktions-effizienz +15 % bei gleicher Mannschaft	Fertigungs-planung in Excel; kein Echtzeitüberblick über Auslastung	MES-Einführung (Produktionsleit-stand) oder ERP-Ausbau Fertigung	OEE +15 %, Rüstzeiten -20 %, Liefertreue > 95 %
Reporting: GF sieht KPIs in Echtzeit, nicht 4 Wochen nachgelagert	Reporting manuell aus 3 Quellen; monatlich; keine Echtzeitdaten	BI-Dashboard (Power BI/Qlik) angebunden an ERP + CRM + Fertigung	GF hat tägl. Dashboard; Zeit für Reporting von 8h auf 0 h
IT-Ausfallrisiko reduzieren; kein ungeplanter Stillstand	Backup nicht getestet; kein Notfallplan; einzelne Server onprem veraltet	Cloud-Migration kritischer Systeme, getestetes Backup-Konzept, BCM-Dokumentation	RTO < 4h definiert & getestet; 0 ungeplante Ausfälle > 2h

Qualitätssicherung

Die 6 häufigsten Fehler

01**Ziele ohne Messgröße**

Vage Ziele sind kein roadmapfähiges Material. Ohne Messgröße kann keine Initiative bewertet werden – weder in der Priorisierung noch im späteren Erfolgsreview. Jedes Ziel braucht mindestens einen KPI und einen Zeithorizont, bevor der Übersetzungsprozess startet.

✓ **Nutzen Sie das Format: [Richtung] + [Messgröße] + [Zeithorizont]**

02**IT-Lösungen ohne Prozessanalyse**

Der häufigste Fehler: Man springt direkt zur Toolauswahl – ohne zu analysieren, welche Prozesse das ERP unterstützen soll und wo die eigentlichen Lücken liegen. Das Ergebnis ist ein System, das eingeführt wird, aber den eigentlichen Engpass nicht behebt.

Erst Prozess-Gap, dann Tool. Niemals umgekehrt.

03**Zu viele Initiativen gleichzeitig**

Roadmaps, die 12 Initiativen in 12 Monaten vorsehen, scheitern nicht an mangelndem Willen, sondern an der Ressourcenrealität. IT-Teams haben neben dem laufenden Betrieb nur begrenzte Change-Kapazitäten. Eine Roadmap mit drei fokussierten Initiativen liefert mehr als eine mit zehn halbfertigen.

✓ **Max. 2–3 aktive Initiativen pro Quartal. Sequenz schlägt Parallelität.**

04**Keine Verantwortlichkeit auf Business-Seite**

IT-Projekte, die ausschließlich von der IT-Abteilung verantwortet werden, haben eine strukturell niedrigere Erfolgsrate. Jede Initiative, die einen Geschäftsprozess verändert, braucht einen Business-Owner: Eine Person aus dem Fachbereich, die Anforderungen validiert, die Abnahme erteilt und den Erfolg anhand von Business-KPIs messen kann.

✓ **Jede Initiative bekommt einen IT-Owner UND einen Business-Owner.**

Qualitätssicherung

Die 6 häufigsten Fehler

05**Roadmap ohne Review-Rhythmus**

Eine Roadmap, die einmal im Jahr erstellt und danach nicht mehr angepasst wird, ist keine Steuerungsgrundlage. Märkte ändern sich, Prioritäten verschieben sich und Initiativen stoßen auf unvorhergesehene Hindernisse. Ein quartalsweiser Review – 60 Minuten mit Geschäftsführung und IT-Leitung – ist das Minimum für eine lebende Roadmap.

✓ **Quartalsreview fest im Kalender: Fortschritt, Abweichungen, Anpassungen.**

06**Budgetplanung ohne Betriebskosten**

Jede IT-Initiative hat zwei Kostendimensionen: Einmalkosten für Einführung, Migration und Customizing – sowie laufende Betriebskosten für Lizenzen, Wartung, Updates und interne Betreuung. Roadmaps, die nur Projektbudgets planen, führen zu Budgetüberraschungen in Jahr 2 und 3.

✓ **Für jede Initiative: TCO (Total Cost of Ownership) über 3 Jahre schätzen.**

Ihre Vorlage

IT-Roadmap: Eigenversuch

Unternehmensziel	Prozess / Gap	IT-Initiative	KPI/Erfolgsindikator

Anleitung

Füllen Sie die Vorlage von links nach rechts aus. Beginnen Sie mit dem schärfsten Unternehmensziel (Schritt 1 aus dem Framework). Tragen Sie pro Zeile genau eine Initiative ein. Priorisierung: H = Hoch (direkt umsatzrelevant), M = Mittel, N = Nachrang. Empfehlung: Starten Sie mit max. 3 Zeilen. Fokus schlägt Vollständigkeit.