

Hausbesuch im Center of Excellence

Viele unserer Kunden berichten von umfangreichen Wertsteigerungen durch ein Center of Excellence (CoE) – sowohl bei einzelnen Projekten als auch entlang der gesamten Organisation. Diese punktuellen Erfahrungsberichte werden nun durch handfeste Zahlen einer gemeinsamen Studie des Fraunhofer FIT und Celonis bestätigt.

Wir haben 214 unserer Kunden befragt, um die Performance von Unternehmen mit und ohne CoE vergleichen zu können. Im Folgenden finden Sie einige der spannendsten Ergebnisse inklusive eines Überblicks zum Aufbau und der Skalierung Ihres eigenen Celonis CoE.

Was ist ein Celonis CoE?

Ein Celonis CoE ist ein Team, das die technische Implementierung vorantreibt, eine Nutzer-Community aufbaut und Orientierungshilfen, Best Practices, Support sowie Training für Celonis im Unternehmen bereitstellt. Es handelt sich dabei in der Regel um engagierte „Changemaker“, die die digitale Transformation beschleunigen und die Wertschöpfung steigern möchten.

Warum sind CoEs so wichtig?

Ein CoE ist eine Art Selbstverpflichtung, die sich für Unternehmen in mehrfacher Hinsicht auszahlt. Von einem CoE profitieren sie vor allem wie folgt:

8.8x

Kunden mit einem CoE und dezidierten Teams haben eine 8,8-fach höhere Wahrscheinlichkeit, mit Celonis einen positiven ROI zu erzielen.

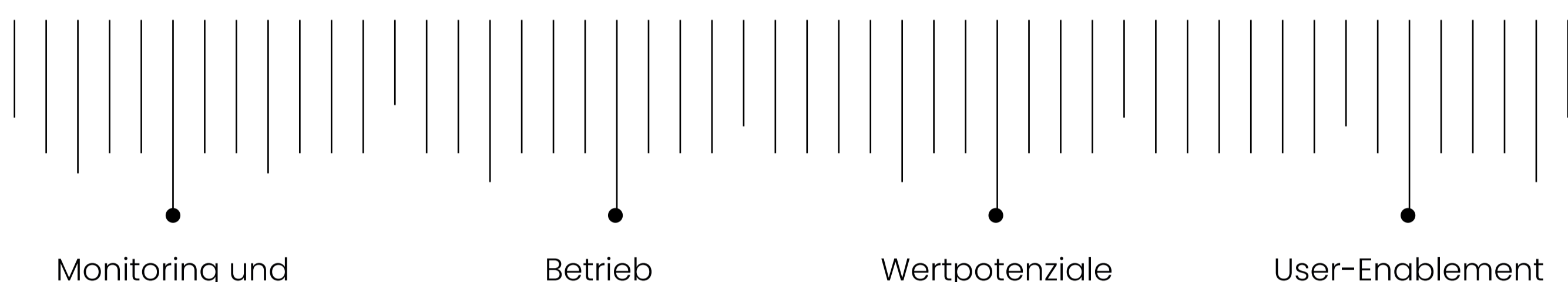
85%

Für 85% der Kunden rechnet sich die Investition in ein CoE bereits nach fünf optimierten Prozessen.

100%

100% unserer Kunden halten ein CoE für lohnenswert.

Worin bestehen die konkreten Aufgaben eines CoE?



Was sind die Erfolgsfaktoren zur Skalierung Ihres CoE?

Die wichtigsten Erfolgsfaktoren:

- 1 Unterstützung durch das Management
- 2 Ein engagiertes und hochqualifiziertes Team
- 3 Fachwissen über die relevanten Prozesse

Weitere Erfolgsfaktoren:

- 4 Klar definierte und incentivierte strategische Ziele
- 5 Transparenz über die tatsächlich realisierten Wertpotenziale

Was ist die beste Struktur für ein CoE?

Unsere Kunden sind vor allem mit den folgenden beiden organisatorischen Strukturen erfolgreich, je nach Umfang und Reifegrad ihrer Geschäftstätigkeit:

Zentralisiert

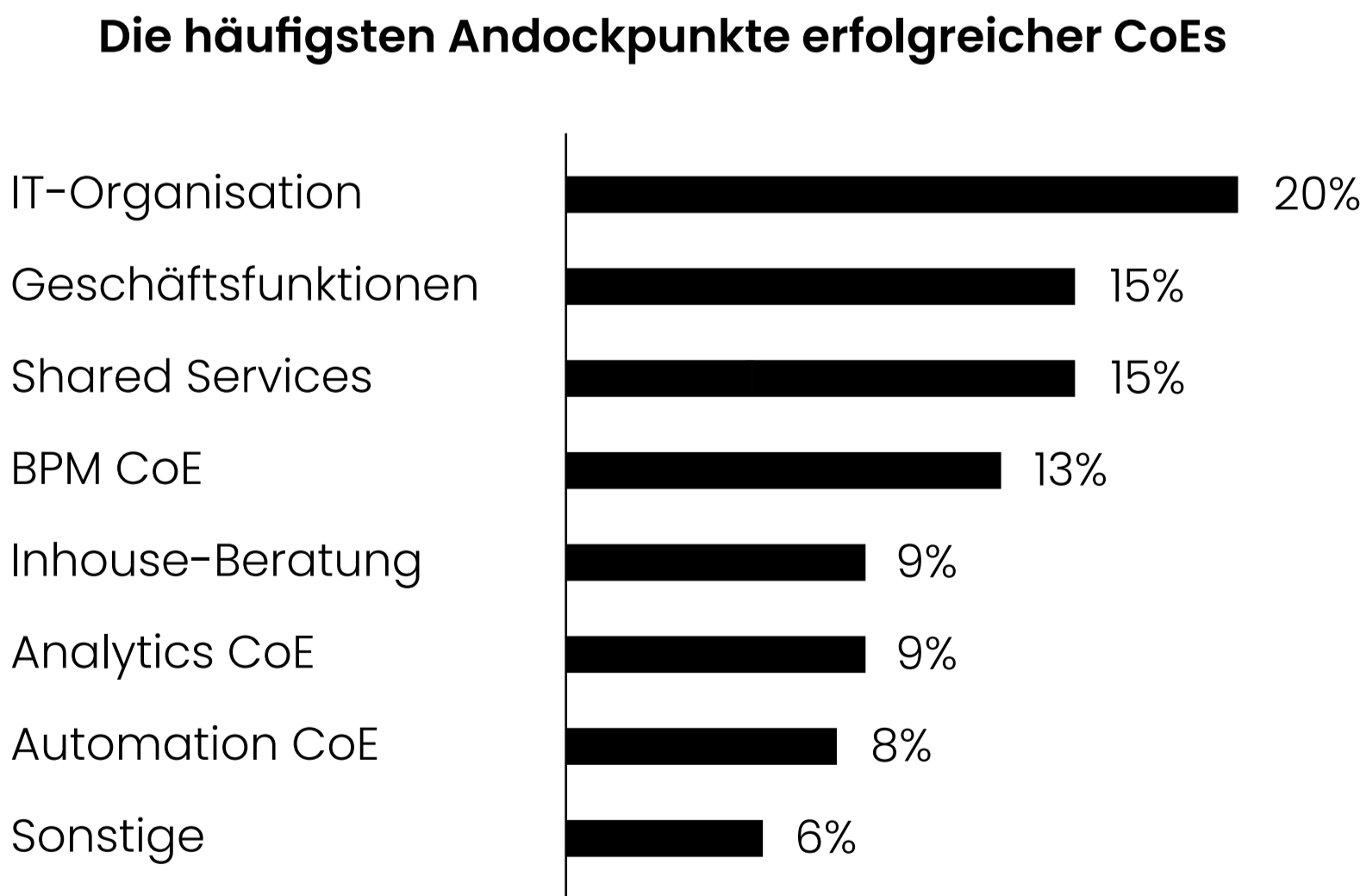
Ein zentrales CoE, das sämtliche Rollen, Verantwortlichkeiten und Aktivitäten vereint.

Hybrid-Struktur

Dieses Modell wird auch Hub-and-Spoke-Modell genannt und umfasst ein zentrales CoE (z. B. mit dem Finanzbereich als Hub) und ein oder mehrere zusätzliche Kompetenzzentren für andere Funktionen (z. B. Einkauf und Kreditorenbuchhaltung als Spokes).

Wo sollte Ihr CoE angesiedelt sein?

Die häufigsten Andockpunkte erfolgreicher CoEs



Wie baut man ein CoE auf?

Wir unterstützen unsere Kunden in drei zentralen Wachstumsphasen des CoE.



Weitere Empfehlungen finden Sie in unserem praxisorientierten Leitfaden „Der Center of Excellence Guide“

Jetzt herunterladen