





Kunden und Services	IT-zentrisch – SLA- getriebene Geschäfts- partnerschaften	9	9	9	Kundennähe – Partnerschaften und häufige Engagements
Governance	Klassisches Portfolio – managementstrukturiert, freigabeorientiert	d	d		Kontinuierlich, wertorientiert
Prozesse/Interaktionen	Konventionelle Prozesse – Wasserfallmodell	>		$\phi \propto$	Fließende Prozesse – Agile, Scrum, Kanban
Sourcing	Langfristige Deals - skaliert	pq		þ	Agil und flexibel – neue, innovative Anbieter
Tools, Architektur & Infrastruktur	Klassische Tools – Legacy IT	d	b .	}	Visuelles Management – neue Technologien, DevOps
Skills & Capabilities	Konventionelles etabliertes klassisches Management	þ		}	Kreativ – Geschäftsgespür
Finanzierung	Jährlicher Budget- planungsprozess	pp		d	Innovations- Finanzierung, Akzeptanz von Scheitern/kein ROI
Metriken/KPIs	Nach innen gerichtete Leistungsmessungen	0		þ	Geschäftsergebnis- orientiert – wert- orientierte Messungen
Technologie	Gut etabliert – hauptsächlich vor Ort	9	0	9	Neu, aufstrebend – Plug & Play, cloudbasiert