

BTC

#EWEgoesCloud

Integration von Microsoft 365 als cloudbasierten Dienst



„Wie die **EWE AG** mithilfe von Service Adoption ihre Mitarbeiter für den Weg in die M365 Cloud begeistern konnte.“

Integration von M365 als cloudbasierter Dienst

Um dem eigenen Anspruch an ganzheitliche Services gerecht zu werden, wurde schnell klar, dass eine höhere Vernetzung unter den Mitarbeitenden der EWE AG das Fundament für den Erfolg bieten würde. Erklärtes Ziel war es daher, M365 als cloudbasierten Dienst in die IT-Infrastruktur zu implementieren.

Die Herausforderung: Mitarbeitende begeistern

Als Herausforderung entpuppte sich zum einen die Einbindung und teilweise auch Ablösung gewachsener IT-Strukturen durch M365 als cloudbasiertem Dienst. Zum Anderen lag jedoch die weitaus größere Herausforderung im Faktor Mensch. Wie gestalten wir einen erfolgreichen M365-Veränderungsprozess? Konkret: Was brauchen die Endanwender*innen, damit ihnen die neue IT ihren Arbeitsalltag erleichtert und sie die Einführung von M365 für die EWE AG unterstützen?

Service Adoption als Schlüssel zum Erfolg

Die Tool-Einführung bei der EWE AG zeigt: Den Schlüssel zum Erfolg bildete das individuelle Service Adoption Konzept. Im Mittelpunkt standen bei dieser Strategie die aufeinander abgestimmten und sich ergänzenden Lösungsbestandteile, die auf die Akzeptanz der User abzielten. Neben der engen, partnerschaftlichen Zusammenarbeit mit der Konzern-IT ermöglichte der Einsatz von identifizierten KeyUsers nicht nur ein frühzeitiges Aufgreifen von Bedarfen, sondern auch eine enge Begleitung und den Aufbau eines Multiplikatorennetzwerkes. Durch eine gezielte Kommunikationsstrategie auf Basis von Key-User Feedback konnte für jede Situation der richtige Kommunikationskanal gewählt werden, sodass die Nutzer zu jeder Phase des Veränderungsprozesses bestmöglich informiert waren. Abgerundet wurde die M365 Einführung durch passgenau entwickelte Schulungskonzepte.

Fokus auf die Menschen hinter der Technik

Der Grund für dieses individuelle Vorgehen, liegt in unserer Mission begründet. Wir entwickeln nicht einfach Konzepte – wir hören hin und wollen gemeinsam mit dem Kunden „seinen Weg“ finden. Über die individuelle Ausgestaltung und Begleitung auf der Reise in die M365 Welt lag uns Transparenz besonders am Herzen. Denn nur wenn Menschen das Warum hinter Veränderungen verstehen und diese als sinnvoll erachten, kann auch Akzeptanz folgen. Bei der EWE wurden daher Netzwerke etabliert, um Wissen und Können in der Organisation für nachhaltigen Erfolg zu verankern. „Mit der Einbindung der Mitarbeitenden durch Service Adoption ist es der EWE und der BTC Gruppe gelungen den Schritt in die Cloud ganzheitlich zu machen. Für uns war das ein wesentlicher Erfolgsfaktor für die Umsetzung und eine Chance unsere Mitarbeiter*Innen für M365 zu begeistern und so eine nachhaltige Einführung zu realisieren,“ zeigt sich auch Michael Krempel, EWE, sehr zufrieden mit dem Projektverlauf.

Fakten

Projektumfang:

- Individuelles Service Adoption Konzept
- Aufbau von Multiplikatorennetzwerken
- Zielgerichtete Kommunikation
- Partnerschaftliche Zusammenarbeit mit der Konzern IT

Nutzen:

- Transparenz
- Nutzerakzeptanz
- Hilfe zur Selbsthilfe
- Nachhaltigkeit

EWE

Die EWE AG bietet seit vielen Jahren Strom, Erdgas, Internet und Mobilfunk aus einer Hand. Damit ist die EWE AG als Versorgungsunternehmen vielfältig aufgestellt und genießt die komfortable Ausgangssituation die Chancen der Energiewende und der Digitalisierung miteinander zu verknüpfen und beide Entwicklungen aktiv zu mitzugestalten. Rund 8.800 Mitarbeiter arbeiten in Deutschlands fünftgrößtem Energieversorgungsunternehmen an einem gemeinsamen Ziel: innovative Lösungen für die Menschen in den Heimatregionen der EWE zu schaffen. Im Fokus dabei: der Kunde. Egal ob Privatperson oder Unternehmen, bei der EWE stehen die Kundenwünsche an erster Stelle. Um diesem Anspruch gerecht zu werden, werden die Entwicklungen an den Märkten und die sich verändernde Rahmenbedingungen genau im Auge behalten, diskutiert und die Bedeutung für das tägliche Tun herausgestellt. Dabei zielt die Strategie der EWE darauf ab, sich weitere zu einem Dienstleister zu entwickeln, der mit ganzheitlichen Services und Produkten rund um Strom und Wärme, Telekommunikation, vernetzten Daten und Mobilität und somit eine klare, kundenorientierte Anlaufstelle bietet.

