



IT-SOURCING IM MITTELSTAND

Forderungen nach Transparenz, Effizienz und Flexibilität sowie der technische Wandel stellen KMUs vor große Herausforderungen. Nur mit einem professionellen Sourcing können sie der steigenden Bedeutung der IT Rechnung tragen. Maturity bietet passgenaue und fundierte Unterstützung in allen Phasen der IT-Beschaffung.

BESSERES IT-SOURCING

Ob Eigenbetrieb, Outsourcing, Application-Management, Managed-Services, Freelancer, Festangestellte oder die Cloud – erlaubt ist, was gefällt und was sich rechnet. Allerdings gilt auch: Nur wer seine Kunden und Provider richtig steuern kann, kommt schnell ans Ziel.



KOMPLEXE SZENARIEN

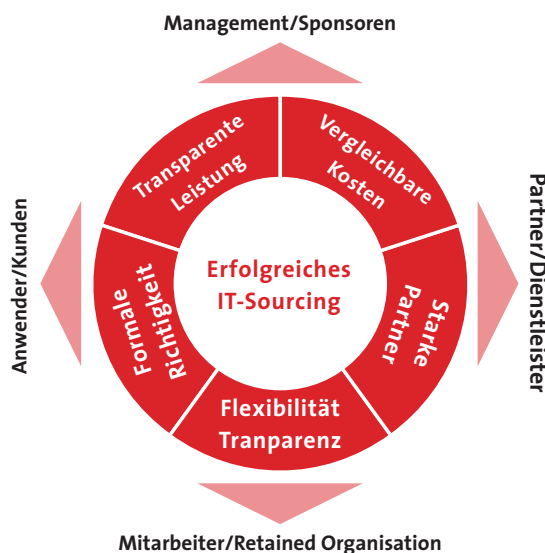
Um IT-Leistungen erfolgreich zu beschaffen, müssen Unternehmen komplexe Szenarien bewerten – allein mit Bordmitteln ist dies kaum zu bewältigen. Zudem ist die Erhebung aller Daten, die in die Verhandlungen einfließen, ein zeitraubender und aufwändiger Prozess. Gerade KMUs ohne den typischen „IT-Overhead“ eines Konzerns tun sich schwer, die richtigen Sourcing-Entscheidungen in angemessener Zeit zu treffen.

WARUM IT-SOURCING?

- Konzentration auf Kernprozesse
- Kürzere Reaktionszeiten
- Flexibilität bei Leistungen
- Technologischer Wandel
- Kostendruck/Kostentransparenz
- Wettbewerbsfähigkeit
- Leading Practices
- Transparenz bei Entscheidungen
- Steigende Serviceanforderungen
- Fehlende Skills und Mitarbeiter im Markt
- Internationales Wachstum unterstützen

JEDE PHASE ZÄHLT

Durch die Erfahrung vieler IT-Sourcing-Projekte und Benchmarks kann Maturity in jeder Phase von der Vorbereitung bis zur Nachverhandlung das aktuelle Marktniveau für spezifische IT-Leistungen bestimmen. Dazu zählen auch präzise Preispunkte und Standards bei den Service-Schnitten. So stellen wir sicher, dass der ausgehandelte Leistungsumfang im Vertrag und die Anforderungen des Kunden tatsächlich zueinander passen.



Fragen zu IT-Sourcing

- Lohnt sich Sourcing für mich?
- Welche Leistung lagere ich aus?
- Bin ich als KMU-Kunde für große Service-Provider interessant?
- Habe ich genügend Kapazitäten in IT und Fachbereichen, um eine qualifizierte Ausschreibung (RfI/RfP) zu stemmen?
- Erfülle ich alle unternehmerischen Voraussetzungen für ein „intelligentes Sourcing“?
- Inwieweit erfordert die Digitalisierung ein professionelles IT-Sourcing?

SOURCING-SUPPORT

Quick-Check/Masterplan: Welche IT Services werden wie ausgelagert?

Marktkonform: Service-Definition und Service-Schnitte als Basis für professionelles IT-Sourcing

RfP-Unterstützung: Module

- Definition der Service-Inhalte
- Erstellung der Ausschreibung
- Begleitung bei der Auswahl: Shortlist - Due Diligence - Unterschrift
- Vertragsaufbau und -gestaltung
- Preis- und Verrechnungsmodelle

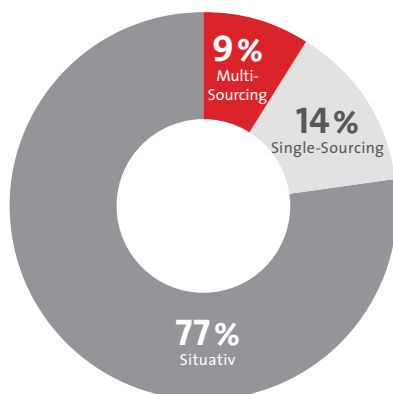
Coaching bei der Umsetzung

- Aufbau der Retained-Organisation
- Erstellen der SLAs
- Aufbau des Provider-Managements
- Aufbau des Reportings
- Begleitung des Rollouts
- Team-Mentoring & Rollenfindung
- Aufbau der Sourcing-Governance

Steuerung und Optimierung

- Marktpreis- und Vertragsprüfung
- Marktübliche Kennzahlen (KPIs)
- Operative Provider-Steuerung
- Provider-Klassifizierung und Multi-Provider-Management

Strategisches IT-Sourcing



Quelle: Maturity Vertrags-Analysen

PROVIDER-MANAGEMENT

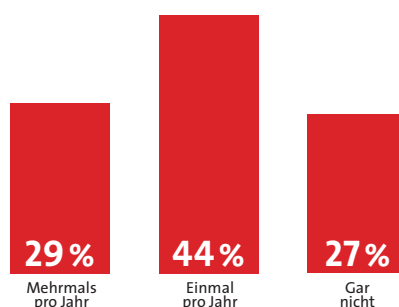
Bei einer Single-Sourcing-Strategie entscheidet sich der Kunde für einen federführenden IT-Dienstleister, Multi-Sourcing hingegen zielt auf den Wettbewerb zwischen verschiedenen Providern ab. Die Mehrheit der Unternehmen in unseren Benchmark-Auswertungen trifft Sourcing-Entscheidungen bevorzugt situationsabhängig, um sich den optimalen Weg offen zu halten (siehe Grafik unten).

Allerdings zeigen unsere Auswertungen von Sourcing-Abkommen auch, dass Verträge oft nicht zentral klassifiziert und damit Synergieeffekte nicht voll ausgeschöpft werden. Der notwendige zweite Schritt zu einem Multi-Provider-Management wird nämlich oft als vermeintlich aufwändiger Overhead wahrgenommen und daher nur unzureichend ausgeführt.

MULTI-PROVIDER-MANAGEMENT IST KEIN OVERHEAD, SONDERN NOTWENDIG

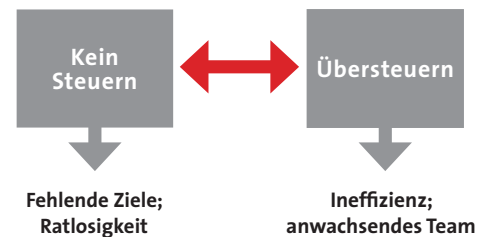
Ziel eines professionellen Multi-Provider-Managements ist, unterschiedliche Vereinbarungen mit dem gleichen Provider, kritische Projektanfragen an Dienstleister ohne strategische Bedeutung oder die fehlende Bündelung von Anfragen zu vermeiden.

Strategisches Provider-Management



Aufgaben des strategischen Provider-Managements

- ABC-Analyse
- Klassifizierung von Providern
- Ableiten von Maßnahmen, z.B.: Verträge erweitern / Verträge verlängern / RFI/RFP initiieren / Change Requests



Mehrwert für Unternehmen durch Sourcing-Support von MATURITY

1. Interne & externe IT-Leistungen werden für die realen Business-Anforderungen optimiert
2. Sourcing-Entscheidungen basieren auf sinnvollen Business-Cases und Kennzahlen
3. Service-Provider-Auswahl basiert auf tatsächlichen Best Practices
4. Szenarien werden hinsichtlich Zukunftsfähigkeit und Machbarkeit im Unternehmen validiert
5. Interne Ressourcen werden geschont, Prozesse beschleunigt
6. Verhandlungen auf Augenhöhe mit großen Providern auf Basis von aktuellen Marktpreisen für granulare IT-Services
7. Kennzahlen für alle Bereiche des IT-Sourcings von der Infrastruktur über Applikationen bis zum Personal
8. Erprobte Werkzeuge für jede Projektphase (z.B. Leading-Szenarien, Zielszenarien, Übersicht über Leistungen/Provider, marktkonformer Servicekatalog, RfP-Blaupausen)
9. Mehr Qualität und Sicherheit – weniger Kosten und Risiken
10. Erfahrung aus vielen erfolgreichen IT-Sourcing-Projekten vom Hidden Champion bis zum internationalen Konzern