

DAS PHASENSYSTEM DER CLOUD-ELEMENTE

Die Cloud gibt es nicht „on Demand“ oder auf Knopfdruck, fundierte Entscheidungen sind in jeder Phase der Auslagerung gefragt. Maturity unterstützt Sie dabei, dass die Chemie stimmt.

LEISTUNGSKOMPONENTEN IM SOURCING					
CA Cloud-Assessment					LZE Laufzeitende
ITR IT-Reifegrad	MoC Make or Cloud	DD Deal-Design	PM Provider-Management	RTO Retained-Organisation	MKZ Messung der Kundenzufriedenheit
FBR Fachbereichs-Reifegrad	TKV Technologiekosten-Vergleich	RfP Request for Proposal	KM Kontrollmechanismen	TG Teamgröße	SPÜ Servicepreis-Überprüfung
RT Risiken und Technologien	BPN Best-Practice-Nutzen	BMA Benchmark der Angebote	KPI Key Performance Indicators	TS Teamskills	SSÜ Serviceschnitt-Überprüfung
VMA Vendor-Management-Analyse	SVB Service-Vergleichsberechnung	SO Scope-Optimierung	SLA Service-Level Agreement	TR Teamrollen	NA Neuausschreibung
IVL Interne Verrechnung der Leistungen	BCB Business-Case Berechnung	SeS Serviceschnitt	BP Boni und Pönalen	BML Benchmark zur Laufzeitmitte	NV Nachverhandlung
	AM Aktuelle Marktpreise	VPs Verhandlungsposition stärken	TM Transition-Management		RI Re-Insourcing

KOMPETENZEN FÜR CLOUD-BROKER

Nach der opportunistischen Cloud-Nutzung in den vergangenen Jahren hat sich die Situation inzwischen gewandelt: Immer mehr CIOs und IT-Verantwortliche arbeiten daran, in ihrem Unternehmen die Rolle eines Cloud-Brokers einzunehmen. Sie müssen es schaffen, die Nachfrage der Fachbereiche zu steuern, neue Anbieter und Services zu analysieren, Leistungen zu orchestrieren und nicht zuletzt die eigene IT-Organisation auf die Veränderungen einzustimmen.

Auch wenn die Cloud nach einer „einfachen IT-Bereitstellung“ klingt – in der Realität gibt es viele neuralgische Situationen und schwierige Entscheidungen. Mit diesem „Phasensystem der Cloud-Elemente“ zeigen wir die wichtigsten Wegmarken auf der Reise in die Cloud, an denen wir unsere Kunden mit langjähriger Erfahrung und akkuraten Daten unterstützen. Im Fokus: das Preis-Leistungs-Verhältnis, also die Balance zwischen Anforderungen, Volumen, Qualität und Kosten.

BEISPIELE FÜR UNSERE LEISTUNGEN

AM

Aktuelle
Marktpreise

Durch Daten aus Benchmark-Projekten können wir unsere Kunden mit aktuellen Marktpreisen für IT-Leistungen und Services versorgen. So lassen sich auch individuelle Angebote bewerten und Entscheidungen begründen.

VPs

Verhandlungspositionen
stärken

Auszulagernde Services werden mit dem Marktniveau verglichen, um Zuschnitte, Qualitäten, Preise, die Durchgängigkeit sowie Schnittstellen zu verbessern. So ergeben sich klare Ziele für Verhandlungen und ein optimales Abkommen.

KPI

Key Performance
Indicators

Für einen Cloud-Broker ist die Steuerung der Leistungen mit einem Kennzahlensystem unverzichtbar. Maturity unterstützt Unternehmen dabei, das für ihre Anforderungen passende KPI-System zu bestimmen, einzuführen und zu pflegen.

RTO

Retained-
Organisation

Die Abstimmung mit Providern entscheidet darüber, ob ein Outsourcing erfolgreich verläuft. Dabei kommt es darauf an, die Retained Organisation rechtzeitig, mit den geforderten Skills und den notwendigen Ressourcen zu installieren.

MKZ

Messung der
Kundenzufriedenheit

Nicht nur der reguläre IT-Betrieb, sondern auch Veränderungen nach großen Projekten können bei den Anwendern abgefragt werden. Maturity bietet passende Umfragen auch für globale Organisationen und liefert objektive Vergleichsdaten.