



IT-SOURCING MIT METHODE

Professionelles IT-Sourcing beeinflusst Kosten, Qualität und Geschwindigkeit der Serviceerbringung – und damit die Zufriedenheit der Kunden. Maturity bietet passgenaue Unterstützung in allen Phasen der IT-Beschaffung von der Sourcing-Strategie über die Verhandlungsphase und den Übergang bis zur optimalen Steuerung der Lieferanten.

ERFOLGREICH ENTSCHIEDEN

Das römische Motto „Divide et impera“ (teile und herrsche) beschreibt die Aufspaltung der Bundesgenossen, um diese miteinander konkurrieren zu lassen. Selektives Sourcing folgt dem gleichen Prinzip: Statt sich an einen monolithischen Partner zu binden, wird die Anbieterlandschaft kleinteilig nach benötigten und vorhandenen Stärken modelliert.

Das Erfolgsrezept hierbei: Nur mit adäquaten Steuerungsmechanismen können Sourcing-Manager die exponentiell steigende Anzahl der Entscheidungen zwischen Lieferanten, Preisen und Leistungen beherrschen. Statt jedes Rad im Auto einzeln zu steuern, braucht der Fahrer integrierte und beherrschbare Mechanismen, um schnell und sicher ans Ziel zu kommen.

CIOs und IT-Verantwortliche nehmen zunehmend die Rolle eines „Service-Brokers“ oder Orchesterleiters ein. Hierbei kommt es unter anderem darauf an, die Nachfrage der Fachbereiche schnell zu erfassen, neue Anbieter und Services zu analysieren, Leistungen zu kontrollieren und nicht zuletzt die eigene IT-Organisation auf die Veränderungen einzustimmen. Um die richtigen IT-Leistungen zum besten Preis zu beschaffen, müssen Unternehmen komplexe Szenarien in kürzester Zeit bewerten – allein mit Bordmitteln ist dies kaum zu bewältigen.

Zudem ist die Erhebung aller Informationen, die in Sourcing-Verhandlungen einfließen und die weitere Partnerschaft prägen, ein zeitraubender und aufwändiger Prozess.

PROFESSIONELLES IT-SOURCING

- **Konzentration auf Kernprozesse**
- **Mehr Agilität und Flexibilität**
- **Technologischer Wandel**
- **Anforderungen der Digitalisierung**
- **Kürzere Time-to-Market**
- **Kostendruck/Kostentransparenz**
- **Wettbewerbsfähigkeit**
- **Best Practices**
- **Transparenz bei Entscheidungen**
- **Steigende Serviceanforderungen**
- **Fehlende Skills und Mitarbeiter**
- **Internationales Wachstum**

FRAGEN ZU IT-SOURCING

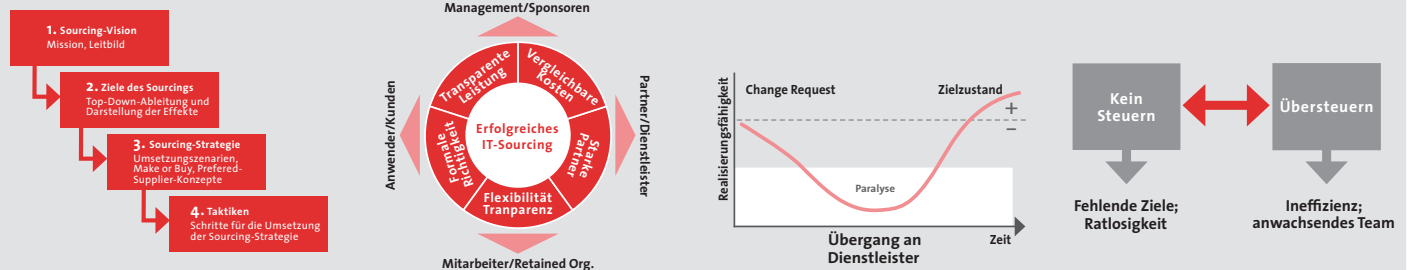
1. Welche Leistungen lagere ich am sinnvollsten aus?
2. Für welche Service-Provider bin ich als Kunde interessant?
3. Habe ich genügend Kapazitäten in IT und Fachbereichen für eine qualifizierte Ausschreibung (RfI/RfP)?
4. Erfülle ich alle unternehmerischen Voraussetzungen für selektives Sourcing?
5. On-premises vs. Cloud: Was rechnet sich wann?
6. Welche Outsourcing-Standorte eignen sich für meine Anforderungen?
7. Wie kombiniere ich Onshore, Nearshore und Offshore am besten?
8. Welchen Einfluss hat die Digitalisierung auf meine IT-Sourcing-Strategie?
9. Was sind Grundvoraussetzungen für professionelles Provider-Management?

Maturity unterstützt Unternehmen aller Branchen im kompletten Sourcing-Lebenszyklus: von strategischen Fragestellungen über die Vertragsgestaltung und die Transition bis hin zur praktischen Optimierung einer bestehenden Dienstleistersteuerung. Wir binden das Team des Kunden optimal in die Prozesse mit ein und steigern die Effektivität durch den gezielten Zuschnitt der Erfolgsfaktoren. Durch unsere Tätigkeit als Benchmarking-Berater können wir auf aktuelle Kennzahlen für IT-Services im Detail (Kosten, Qualität, Komplexität und Zuschnitt) sowie Best Practices aus erfolgreichen Unternehmen zurückgreifen.

Sourcing-Strategie

Ausschreibung
Vertragsgestaltung

Service-Transition

Steuerung und
Optimierung

Von der Vision zur Umsetzung

- Definieren der Sourcing-Ziele
- Ableiten der Effekte auf die Organisation
- Vergleichen möglicher Sourcing-Szenarien
- Festlegen der optimalen Sourcing-Strategie
- Unterstützen bei Make-or-buy-Entscheidungen
- Entwickeln von Preferred-Supplier-Konzepten
- Ausarbeiten präziser Roadmaps für die Umsetzung

Von der Anforderung bis zur Unterschrift

- Analysieren des tatsächlichen Bedarfs
- Gestalten der Ausschreibung (RfP) sowie Auswertung der Angebote
- Unterstützen bei Providerauswahl von der Shortlist über die Due Diligence bis zur Unterschriftsreife
- Entwerfen der Struktur und Vertragsbestandteile
- Bestimmen des idealen Preis- und Verrechnungsmodells

Von der alten in die neue Welt

- Aufbauen der Retained Organisation zur Provider-Steuerung
- Managen der Service-Level-Agreements
- Kalkulieren sinnvoller Boni und Pönalen
- Gestalten des Provider-Managements sowie des Reportings
- Begleiten bei Rollout, Team Mentoring und Rollenfindung
- Ausarbeiten der Sourcing-Governance

Vom Bauchgefühl zur betrieblichen Exzellenz

- Kontrolle durch Preisbenchmarks
- Management der Innovationen
- Steuerung der Service-Provider
- Optimierung der Sourcing-Prozesse
- Optimierung der Service-schnitte, Preise und Volumina
- Management der Risiken
- Strategien für das Laufzeitende

MEHRWERT DURCH MATURITY

1. Sourcing-Entscheidungen basieren auf sinnvollen Business-Cases und aktuellen Kennzahlen
2. Kennzahlen liegen für alle Bereiche von der Infrastruktur über Applikationen bis zum Personal vor
3. Interne & externe IT-Leistungen werden für die realen Business-Anforderungen optimiert
4. Die Auswahl der Service-Provider beruht auf Best Practices und Marktpreisen
5. Szenarien werden hinsichtlich Zukunftsfähigkeit, Machbarkeit und Kosten im Unternehmen validiert
6. Erprobte Werkzeuge für jede Projektphase (z.B. Leading-Szenarien, Zielszenarien, Übersicht über Leistungen/Provider, marktkonformer Servicekatalog, RfP-Blaupausen)
7. Interne Ressourcen werden geschont, Prozesse beschleunigt, Risiken gemindert
8. Erfahrung aus erfolgreichen IT-Sourcing-Projekten vom Hidden Champion bis zum globalen Konzern
9. Vertraut mit öffentlichen Ausschreibungen und Vergaben

CASE STUDIES ZUM THEMA

>>Fortum: Potenzial für Nachverhandlungen

>>EnviaM: Das vernünftige Maß für IT-Anforderungen

>>Helaba: Verhandlungsposition verbessern

>>Helvetia: Support bei der Vertragsgestaltung

>>Swisscom: Sind meine Leistungen marktgerecht?

www.maturity.com/de/referenzen.html