

Identifikation von Einsparpotenzialen durch umfassende Analyse und Benchmarking der IT-Kosten und -Leistungen nach dem Verkauf der ausgegründeten IT

Nicht nur wissen, sondern handeln!

Ausgangssituation

Ein Weltmarktführer für hochwertiges Porzellan plante aufgrund des gestiegenen Margendrucks die Untersuchung seiner IT-Kosten. In diesem Rahmen sollten die internen und externen Aufwendungen überprüft werden, die durch die zugekauften Leistungen bei einem IT-Systemhaus entstanden waren. Das Unternehmen hält nach Ausgründung und Verkauf der ehemals eigenen IT eine Beteiligung an dem Systemhaus.

Es galt die internen und externen Kostenpositionen umfassend zu analysieren und Einsparpotenziale sowie Möglichkeiten zu deren mittelfristiger Umsetzung zu identifizieren. Des Weiteren sollte geprüft werden, ob durch die bestehende Beteiligung am IT-Systemhaus eigene Leistungen günstiger sind, oder ob andere Kunden des Systemhauses subventioniert werden.

Beratungsansatz

Zur Identifikation der Einsparpotenziale und zur Bewertung der Qualität der installierten Systemlandschaft wurde zunächst in der IT eine übergreifende Erstanalyse der Bereiche Desktop, Netzwerk, Print und Applikationen durchgeführt.

Dazu wurden die Kosten und Leistungen transparent gemacht und einzeln auf den Prüfstand gestellt. Transparenz wurde im ersten Schritt durch die Zuordnung der vorhandenen Kosteninformationen zu Vergleichsgrößen wie z.B. Applikationskosten pro User und Kosten pro IT-Arbeitsplatz geschaffen. Jede Kostenposition wurde dahingehend geprüft, inwieweit sie für die unmittelbare Leistungserbringung wesentlich ist.

Parallel fand auch die Bewertung der Leistungserbringung durch den Outsourcing-Partner statt. Auf Basis der vom Kunden zur Verfügung gestellten Unterlagen wurde ein Abgleich der aktuellen Kostensituation mit den dafür erhaltenen Leistungen im Rahmen eines Benchmarkings durchgeführt.

Um das Kosten-Nutzen-Verhältnis einschätzen zu können, wurden marktübliche Vergleichszahlen und Erfahrungswerte in die Analyse einbezogen. Darüber hinaus wurden die

Leistungen und deren Bereitstellung durch das Systemhaus bewertet, um tatsächliche vorhandene Skaleneffekte zu identifizieren und diese verursachungsgerecht zuzuordnen.

Kundennutzen

Das Resultat des Benchmarkings ist eine Gegenüberstellung der vergleichbaren aktuellen Kosten und Leistungen mit einem Vergleichswert aus dem Markt sowie einer zusätzlichen qualitativen Einschätzung auf Basis von Vergleichswerten aus ähnlichen Projekten. Im Ergebnis wurde aufgezeigt, daß das Konstrukt des IT-Dienstleisters nicht die erhofften Kostenvorteile liefert, sondern im Gegenteil sogar andere Kunden subventioniert werden.

Durch die Identifikation der Potenzialfelder konnten direkte Einsparungen umgesetzt und für Verhandlungen mit dem IT-Systemhaus konkrete Ansatzpunkte für Vertragsänderungen, wie beispielsweise die Abkehr von fixen Kostenblöcken und Pauschalen hin zu verbrauchsabhängigen Leistungen, mitgegeben werden.

Interesse?

Gerne setzen wir uns mit Ihnen zu einem für Sie unverbindlichen Erfahrungsaustausch zusammen.

Service und Beratung für den Mittelstand GmbH (SBM)

Geschäftsbereich Unternehmensberatung:

Focke Meyer, Manager

089 / 55 178 – 728

hbw | Haus der Bayerischen Wirtschaft

Max-Joseph-Straße 5

80333 München