

# Optimiertes IT-Sourcing



Marktstrukturen verändern sich und Käufer üben sich in Zurückhaltung: Das Ergebnis ist Handlungsdruck. In der aktuellen Wirtschaftslage nutzen viele Unternehmen die Chance, sich zu verändern und Kosten zu reduzieren. Es werden Geschäftsmodelle überdacht und verändert sowie Kostenstrukturen den wirtschaftlichen Gegebenheiten angepasst. In diesem Zusammenhang rückt die kritische Auseinandersetzung mit der IT-Sourcing-Strategie zunehmend in den Mittelpunkt der unternehmerischen Betrachtung.

### Genauer denn je sollten alle Bereiche des Unternehmens auf den Prüfstand gestellt werden, um deren wirtschaftlichen Beitrag zum Unternehmenserfolg zu untersuchen.

Im sich weiter verschärfenden Wettbewerb fordern die Marktkräfte eine Konzentration auf das eigene Kerngeschäft. Dieses wird durch viele verschiedene Anwendungen und IT-Systeme unterstützt, aber nur selten zählen deren Entwicklung, Betrieb oder Wartung zum unternehmerischen Kerngeschäft. Die Neuausrichtung der IT-Sourcing-Strategie hat sich als probates Mittel erwiesen, dieses Problem zu adressieren und Optimierungspotenziale auszuschöpfen.

### Zusätzlich verstärkt die aktuelle Wirtschaftslage den Druck auf IT-Abteilungen, Kosten zu senken.

Den wachsenden Anforderungen, mit denen IT-Organisationen konfrontiert werden, stehen immer häufiger reduzierte IT-Budgets gegenüber. Um diesen Balanceakt erfolgreich meistern zu können, verbleibt vielfach nur die Möglichkeit, die Kosten zu reduzieren, die mit den sogenannten „IT-Basisaktivitäten“ in Zusammenhang stehen. Dazu zählen hauptsächlich die Wartung und die Erweiterung bestehender Anwendungen sowie der Endanwendersupport. Zur Kostenminimierung auf diesem Gebiet stehen mit der Optimierung der IT-Architektur und des IT-Sourcings zwei Hebel zur Verfügung. Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Verbesserung des IT-Sourcings – unbeschadet der strategischen Wichtigkeit von Architekturmaßnahmen – einen schnelleren Beitrag zu kurzfristigen Sparzielen liefern kann.

### Die Lösung liefert das IT-Sourcing-Modell von IBM.

Das IT-Sourcing-Modell von **IBM Application Management Services** nutzt die Chancen, die mit der fortschreitenden globalen Industrialisierung der IT verbunden sind und bietet alternative Lösungen zur Optimierung der Arbeitsteilung an.

Dabei beinhaltet das Leistungsportfolio von IBM verschiedene Outtasking- und Outsourcingmodelle. Erstere umfassen die Lieferung von Anwendungsservices ohne Personaltransfer, während Outsourcingmodelle Anwendungsservices mit Personaltransfer beschreiben. Sofern es die Kundensituation erfordert, stehen auch Full-Outsourcingmodelle zur Verfügung. Diese komplettieren das beschriebene Leistungsspektrum um die Übernahme und den Betrieb von Infrastrukturkomponenten. Das Ergebnis besteht in der Lieferung von IT-Sourcing-Lösungen, die individuell auf die Gegebenheiten der Kundensituation zugeschnitten sind.



### Volatile Märkte fordern veränderte Kostenstrukturen: Das IT-Sourcing-Modell von IBM trägt zur Variabilisierung von Fixkosten bei.

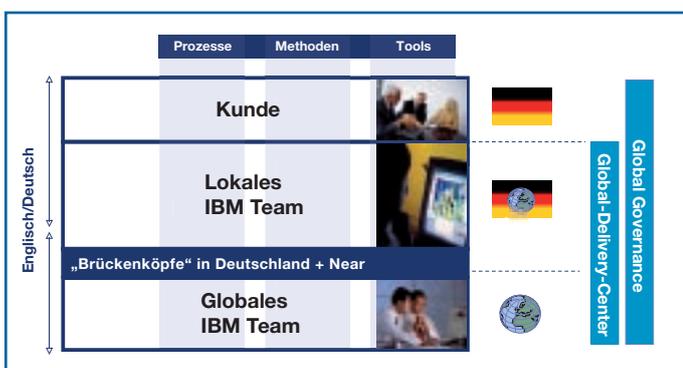
IT-Sourcing-Lösungen von IBM nutzen bei Bedarf „On Demand-Modelle“. Diese ermöglichen eine verbrauchsabhängige Leistungsverrechnung. Die zu Grunde liegenden Preismodelle, die sich beispielsweise an der Anzahl Tickets, Buchungen, Testfälle oder anderen Serviceleistungen orientieren, haben bereits vielen Kunden von IBM geholfen, hohe fixe in variabel niedrige Kostenstrukturen umzuwandeln. Ein unschätzbare Flexibilität vorteil in einem zunehmend volatileren Geschäftsumfeld.

### Der Kompetenzbedarf der Zukunft ist gesichert – das IBM Global-Delivery-Netzwerk.

Schon heute greifen viele Kunden von IBM auf die IT-Services und Dienstleistungen zurück, die von IBM aus insgesamt 42 Global-Delivery-Centern heraus erbracht werden. Eine Governance, eine Infrastruktur, standardisierte und bewährte Methoden, Prozesse und Tools sowie ein globales Asset-Management stellen ein Höchstmaß an Servicequalität sicher.

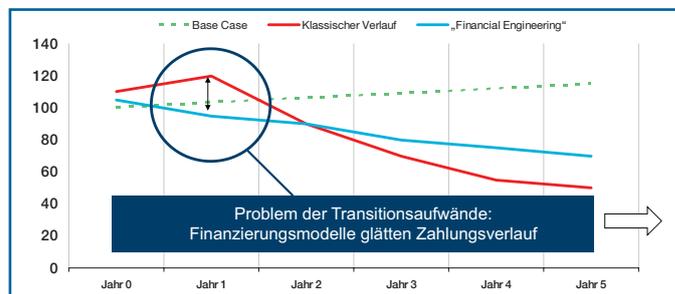
## Der IBM Global-Delivery-Ansatz nutzt das „Brückenkopfkonzept“ für eine optimale Kundeninteraktion und -kommunikation.

Um die oft gefürchteten Reibungsverluste bei der internationalen Arbeitsteilung zu vermeiden, nutzt der IBM eigene Global-Delivery-Ansatz das „Brückenkopfkonzept“. Dabei wird der Kunde vor Ort von einem lokalen deutschsprachigen IBM Team betreut, welches um einzelne Mitarbeiter aus den Global-Delivery-Centern von IBM verstärkt wird. Das gemeinsame Team bildet dann den „Brückenkopf“ in das Global-Delivery-Center hinein. Die Erfahrung bestätigt, dass dieses Konzept nicht nur Reibungsverluste reduziert, sondern darüber hinaus die Kundenzufriedenheit spürbar steigert.



## Finanzierungsmodelle von IBM steigern die wirtschaftliche Attraktivität von Sourcing-Maßnahmen.

Typischerweise entstehen bei Sourcing-Projekten Transitionsaufwände, die durch die Verlagerung von Aufgaben, Prozessen und Verantwortlichkeiten entstehen. Diese Aufwände können dazu führen, dass der Kunde vor der Realisierung der Einsparungen temporär mit höheren Ausgaben konfrontiert wird. Um diese Situation bei Bedarf vermeiden zu können, stehen innovative Finanzierungsmodelle von IBM zur Verfügung. Diese tragen dazu bei, durch Glättung der transitionsbezogenen Ausgaben bereits einen positiven Cash-Effekt im ersten Jahr zu ermöglichen.



Erweiterte Ansatzpunkte für den Einsatz von Finanzierungsinstrumenten bieten neben zu berücksichtigenden Bilanzierungsgesichtspunkten unter anderem Sale- und Lease-Back Modelle von Software-Assets.

## Beginnen Sie jetzt mit der IBM Potenzialanalyse Ihrer IT-Sourcing-Strategie.

Eine Potentialeinschätzung Ihrer aktuellen IT-Sourcing-Strategie ist der erste Schritt im IBM Vorgehensmodell. Dabei werden in einem gemeinsamen Workshop die für das Sourcing kritischen Faktoren auf Basis Ihrer Unternehmensstruktur analysiert:

IT-Sourcing-Strategie	Workshopinhalte und -agenda: Potenzialanalyse zur IT-Sourcing-Strategie
	Tag 1: Einführung und Strategie <ul style="list-style-type: none"> <li>Vorstellung und Diskussion typischer IT-Sourcing-Szenarien</li> <li>Einsatz Global-Delivery- und Best-Shoring-Modelle</li> <li>Transitionsmodelle</li> <li>Risiken und Erfolgsfaktoren</li> <li>Diskussion möglicher strategischer Szenarien</li> </ul>
	Tag 2: IT-Sourcing-Potenziale <ul style="list-style-type: none"> <li>Aufnahme der aktuellen IT-Sourcing-Strategie und Identifikation von Analyseobjekten</li> <li>High-Level Business Case</li> <li>Erfolgsfaktoren, Rahmenbedingungen</li> <li>Nächste Schritte</li> </ul>
<b>Ergebnisse</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Potenziale für Optimierung des IT-Sourcings</li> <li>Festlegung möglicher Sourcing-Szenarien</li> <li>Fundiertes Verständnis wichtiger Aspekte für den Einsatz von Sourcing-Optionen</li> </ul>	

Der IBM Workshop liefert schnell und strukturiert wichtige Hinweise, die zu einer verbesserten Ausrichtung der IT-Sourcing-Strategie beitragen und verbundenes Kostensenkungspotenzial aufzeigen.

## **IBM Application Management Services.**

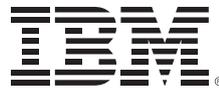
Unternehmen jeder Größenordnung können von IBM Application Management Services ein Lösungskonzept erwarten, welches auf die jeweils individuelle Herausforderung zugeschnitten ist; angefangen bei ersten strategischen Überlegungen über die Implementierung bis hin zum Betrieb von maßgeschneiderten Applikationslösungen. Im Vordergrund stehen dabei innovative Transformationsleistungen, mit deren Hilfe sich Kunden vom Wettbewerb differenzieren und Reserven für Wachstum freisetzen können. Zusätzlich werden Kosten gesenkt, die Effizienz gesteigert und mehr Flexibilität erreicht.

[ibm.com/services/de/applications](http://ibm.com/services/de/applications)

## **Ihre Ansprechpartner.**

Andreas Heilemann  
Partner,  
IBM Application Management Services  
Mobil: +49 172 7315918  
E-Mail: [andreas.heilemann@de.ibm.com](mailto:andreas.heilemann@de.ibm.com)

Thomas Winkeler  
Senior Managing Consultant,  
IBM Application Management Services  
Mobil: +49 170 7853394  
E-Mail: [thomas.winkeler@de.ibm.com](mailto:thomas.winkeler@de.ibm.com)



---

IBM Deutschland GmbH  
IBM-Allee 1  
71139 Ehningen  
[ibm.com/de](http://ibm.com/de)

Die IBM Homepage finden Sie unter: **ibm.com**

IBM, das IBM Logo und [ibm.com](http://ibm.com) sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern. Eine aktuelle Liste der IBM Marken finden Sie auf der Webseite „Copyright and trademark information“ unter [ibm.com/legal/copytrade.shtml](http://ibm.com/legal/copytrade.shtml)

Die vorliegende Veröffentlichung dient ausschließlich der allgemeinen Information.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

© Copyright IBM Corporation 2009  
Alle Rechte vorbehalten.