

# Loeb-Gruppe fokussiert auf das Kerngeschäft

*In einer Restrukturierungsphase prüfte die Loeb AG, Bern, für den Weiterbetrieb ihrer IT auch die Variante «Infrastruktur-Outsourcing». Mit der Erarbeitung der Entscheidungsgrundlagen beauftragte sie die Soberano-Sourcing GmbH. Das Projekt wurde termin- und budgetgerecht realisiert. Guido Eiffel*

Die Loeb AG hatte sich klare Ziele für ihre neue IT gesetzt: Skalierbarkeit, Reduktion der Risiken, Qualitätssicherung und – last but not least – Kosteneffizienz. Angelehnt an das 4-Phasen-Modell der Fachgruppe Sourcing des SwissICT führte Soberano zusammen mit dem Loeb-Management (CEO, CFO und CIO) ein Outsourcing-Assessment durch, um die strategischen Rahmenbedingungen, Businessanforderungen sowie die sinnvolle IT-Wertschöpfungstiefe zu bestimmen. Als Abschluss der **Phase 1 (Strategie)** entschied Geschäftsleitung und Verwaltungsrat der Loeb AG aufgrund der zu erwartenden Kosteneinsparungen, Qualitätsverbesserungen sowie Risikoreduktionen, das Outsourcing der IT-Infrastruktur in einem Evaluationsverfahren zu prüfen.

In der **Phase 2 (Evaluation)** wurde zunächst ein detailliertes Pflichtenheft mit klaren Servicebeschreibungen, Mengengerüst, einem Sourcing Governance Modell sowie transparenten Preisen und kommerziellen Konditionen erstellt. Die Leistungen umfassten den Datacenter-Betrieb, den Support der lokalen Endgeräte, Drucker, Kassen und Anwendungen sowie die Koordination der Software-Partnerfirmen.

Das Pflichtenheft stellte sicher, dass alle vier ausgewählten Anbieter eine solide Basis hatten, um das Projekt intern qualifizieren und bei positiver Entscheidung ein qualitativ hochstehendes und vergleichbares Angebot erstellen zu können. Zugleich wurde mit dem Kunden zusammen ein von Soberano bereitgestelltes Bewertungstool mit den für Loeb spezifischen Parametern konfiguriert.

Mittels dieses Tools konnte einerseits sichergestellt werden, dass alle wesentlichen

Anforderungen auch transparent und nachvollziehbar in die Bewertung der Angebote einfließen, andererseits der ganze Prozess der Angebotsbewertung rasch, mit minimalen Aufwand und in hoher Qualität durchgeführt werden konnte. Auf Basis des Evaluationsberichtes und einer Shortlist welche direkt mit dem Tool erstellt werden wurden mit den verbleibenden Anbietern Verhandlungen geführt.

Nach der üblichen sorgfältigen Prüfung (Due Diligence) und weiteren Vertragsverhandlungen erhielt die in4U AG den Zuschlag, so dass nun **Phase 3 (Transition)** starten konnte. Die Partner Loeb AG, in4U und Soberano stellten gemeinsam die erforderliche Projektorganisation für den geordneten Übergang der IT von Loeb zur in4U sicher. Zeitgleich wurde in beiden Organisationen das Sourcing Governance Modell, welches die Schnittstelle zwischen der Loeb AG und der in4U in Bezug auf Prozesse, Organisation und Tools klar regelt, eingeführt und umgesetzt. Der Outsourcingvertrag und das Sourcing Governance Modell bilden zusammen die Grundpfeiler für eine tragfähige Partnerschaft.

Damit war die Grundlage für die **Phase 4 (Sourcing Management)** gelegt. Der Übergang ins Outsourcing verlief erfolgreich ohne Störung des Tagesgeschäftes. Die IT-Infrastruktur wurde termingerecht von in4U AG übernommen und läuft mittlerweile stabil und störungsarm. Die erkannten Risiken konnten vollständig behoben werden.

«Wir haben alle Ziele erreicht», freut sich Fabian Imwinkelried, CIO der Loeb AG, «und dies im Zeit- und Kostenrahmen.» Nun kann sich der CIO auf die Kernaufgaben wie Value Delivery (Unterstützung der relevanten Geschäftsprozesse), Risk Management (Schutz der Vermögenswerte, Bewahrung der Handlungsfähigkeit und die Sicherung des Fortbestandes des Unternehmens) und Compliance (Überprüfung der Einhaltung von gesetzlichen, regulatorischen und branchenbezogener Verpflichtungen) konzentrieren und so die Entwicklung des Unternehmens mit modernster IT-Technologie vorantreiben. «Mit Soberano haben wir einen verlässlichen Partner gefunden, der uns auf diesem für uns bis dahin unbekanntem Gebiet kompetent und souverän unterstützt hat», erklärt Fabian Imwinkelried den Erfolg des Outsourcing-Konzeptes.

Informationen zum 4-Phasenmodell des SwissICT: [www.swissict.ch/phasenmodell.html](http://www.swissict.ch/phasenmodell.html)



Nach einem erfolgreichen IT-Infrastruktur-Outsourcing konzentriert sich die Loeb AG nun noch besser auf ihre Kunden.