

IT-Outsourcing: Massanzüge zusehends auch für den Mittelstand

IT-Outsourcing boomt und gilt als schneller Kostensparer. Doch einer Entscheidung sollte eine detaillierte Analyse vorausgehen. Bei einer professionellen Handhabung bietet Outsourcing allerdings mehr Chancen als Risiken. Dabei generiert die Virtualisierung zurzeit attraktive On-Demand-Modelle. *Santina Russo*

Während des schwierigen Jahres 2009 war das IT-Outsourcing-Business die einzige Sparte, die stetig zulegen konnte. Denn Outsourcing gilt als schneller Kostensparer und ist deshalb besonders in der Krise attraktiv. Doch welche Outsourcing-Strategie ist für eine Firma wirklich sinnvoll? Hansjörg Bühler, Geschäftsführer der IT-Sourcing-Beratungsfirma Soberano-Sourcing GmbH und Leiter der Fachgruppe Sourcing bei SwissICT gibt seinen Kunden auf diese Frage Antwort. Wie auch die Outsourcing-Anbieter bearbeitete Soberano im Krisenjahr 2009 deutlich mehr Projekte als in vergangenen Jahren.

Outsourcing nach Mass ein Muss

Generalisieren kann man Outsourcing-Szenarien nicht. «IT-Outsourcing ist immer ein Massanzug», erklärt Bühler. Es gehe darum, die IT-Umgebung sowie die unternehmerischen Rahmenbedingungen der Unternehmen zu analysieren und eine auf deren Bedürfnisse massgeschneiderte Sourcing-Strategie zu finden. Denn der Outsourcing-Markt ist mittlerweile ausgereift und bietet eine Vielzahl interessanter Angebote. Kunden sollten deshalb den Wettbewerb am Markt ausnutzen. Ein vernünftiger Leistungsbeschrieb und die Evaluation von verschiedenen Anbietern sei dafür unbedingt nötig, sagt Bühler. Andernfalls wird eine Firma die Vorteile, die man heutzutage im Outsourcing-Markt erreichen kann, nicht realisieren können. Zu Soberano kämen denn auch

Kunden, die mit ihrem bestehenden Outsourcing nicht zufrieden sind. Oft sind von Anfang an ungenügende Verträge der Grund dafür.

Je nach Marktsegment und Grösse der Firma sind unterschiedliche Sourcing-Strategien sinnvoll. Dabei gibt es nach wie vor Unternehmen, die ihre gesamte IT auslagern. Vor allem für mittelgrosse Firmen (100 bis 200 Millionen Umsatz und ein IT-Budget von ein bis drei Millionen Franken) kann dies sinnvoll sein, da ihnen bei einer Auslagerung von Teilbereichen die kritische Masse fehlt, um die restliche IT mit eigenen Ressourcen effizient zu betreiben und weiterzuentwickeln.

Weniger sinnvoll ist ein vollständiges Outsourcing nach Ansicht von Bühler bei sehr grossen Unternehmen, da diese in vielen Fällen schon effiziente und effektive IT-Abteilungen führen. Hier werden oft Teilbereiche ausgelagert. Am häufigsten betrifft dies die Infrastruktur, also Server und Rechenzentren sowie Desktops. Auch integrale Applikationen werden oft an Spezialisten ausgelagert. Dies betrifft neben ERP-Software auch unternehmenskritische Anwendungen wie etwa Webshops.

Kleine Firmen entdecken IT-Sourcing

Selektives Sourcing wird vor allem auch im Bankensektor betrieben. So wird mit der Einführung einer neuen Software oft auch deren Betrieb ausgelagert – meist an spezialisierte Outsourcer. Auch im Industriesektor wird bereits seit Jahren vermehrt selektiv ausgelagert.

Durch den Wettbewerb im Markt ist Outsourcing zunehmend auch für kleinere Unternehmen attraktiv geworden. So beschäftigen sich immer mehr kleinere Firmen mit IT-Sourcing. Dies war vor zwei Jahren noch nicht der Fall, meint Bühler. Die angestammte Zielgruppe von Soberano seien Unternehmen mit mehr als zwei Millionen IT-Budget pro Jahr. Doch vermehrt bekommt Soberano nun auch Anfragen von Firmen mit weniger Mitteln für die IT. Denn mittlerweile hat die Beratungsfirma seine Tools und Templates standardisiert und kann Dienstleistungen auch schon für rund 15 000 Franken anbieten. Damit lohnt sich auch für kleinere Unternehmen eine Sourcing-Evaluation.

Die Chance Virtual Clients

Zudem entstehen mit der Virtualisierung der Rechenzentren neue, attraktive Outsourcing-Angebote. So bieten On-Demand-Verträge mit leistungsabhängigem Pricing den Kunden eine grosse Flexibilität. Bei Marktflauten können so – im Gegensatz zu normalen Fixblöcken – sofort Kosten gespart werden. Bühler spricht gar von einer bevorstehenden Trendwende. Denn mit den überall entstehenden virtualisierten Datenzentren, die einen stabilen und sicheren 24-Stunden-Betrieb anbieten, werde für viele Firmen eine eigene Infrastruktur künftig überflüssig. Der Trend gehe deshalb in Richtung Virtual Clients. Bühler erwartet in diesem Bereich in der nächsten paar Jahren interessante Outsourcing-Angebote.

Swiss IT Sourcing Forum: Anmeldung und Informationen

11. Februar 2010, 08:30 – 17:30 Uhr, Hallenstadion Zürich

Anmeldung online via:

www.sourcing-forum.ch >Central Europe >Besucheranmeldung

Teilnahmegebühr:

Teilnehmer (Anwender): CHF 320.–

Provider (Outsourcing-Anbieter): CHF 490.–

Inbegriffen:

Besuch des «Swiss IT Sourcing Forum 2010» | Sämtliche Kongressunterlagen (inkl. CD mit Vorträgen) | Publikation «IT-Outsourcing-Trendstudie 2015» | Sourcing-Networking auf den Partner-Lounges | Mittagessen, Pausengetränke und Apéro

Auskünfte:

Swiss IT Sourcing Forum | c/o uvision GmbH | Nordstrasse 9 | 8006 Zürich
Telefon +41 (0)44 260 10 60 | office@uvision.ch | www.uvision.ch