



Speichergasse 39
3011 Bern
Tel. +41 (0)31 310 28 80
Fax +41 (0)31 310 28 81
www.soberano.ch
office@soberano.ch

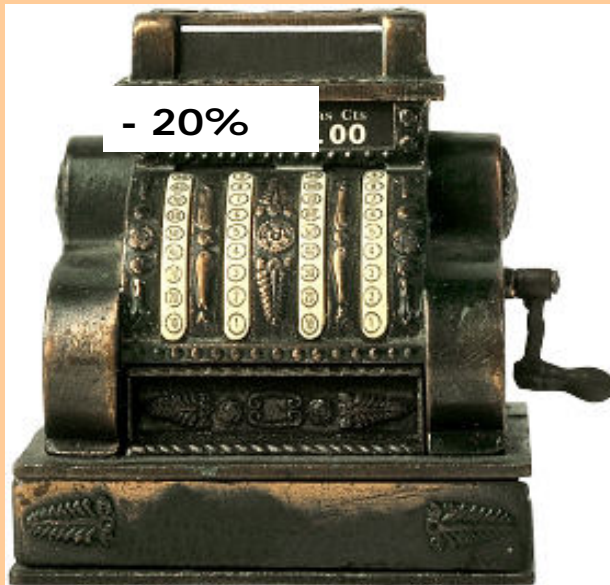
Wirtschaftlichkeit von IT Sourcing, Realität oder reines Marketingversprechen der Anbieter?

Referat Fachevent I Today

2. Juli 2009, Hansjörg Bühler; hbuehler@soberano.ch

Wirtschaftlichkeit von IT Sourcing

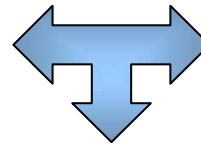
Anbieter Versprechen



IT-Kosteneinsparung
durch Sourcing

Statisches Verfahren
(Kostenvergleich)

Dynamisches Verfahren
(NPV / Kapitalwertmethode)



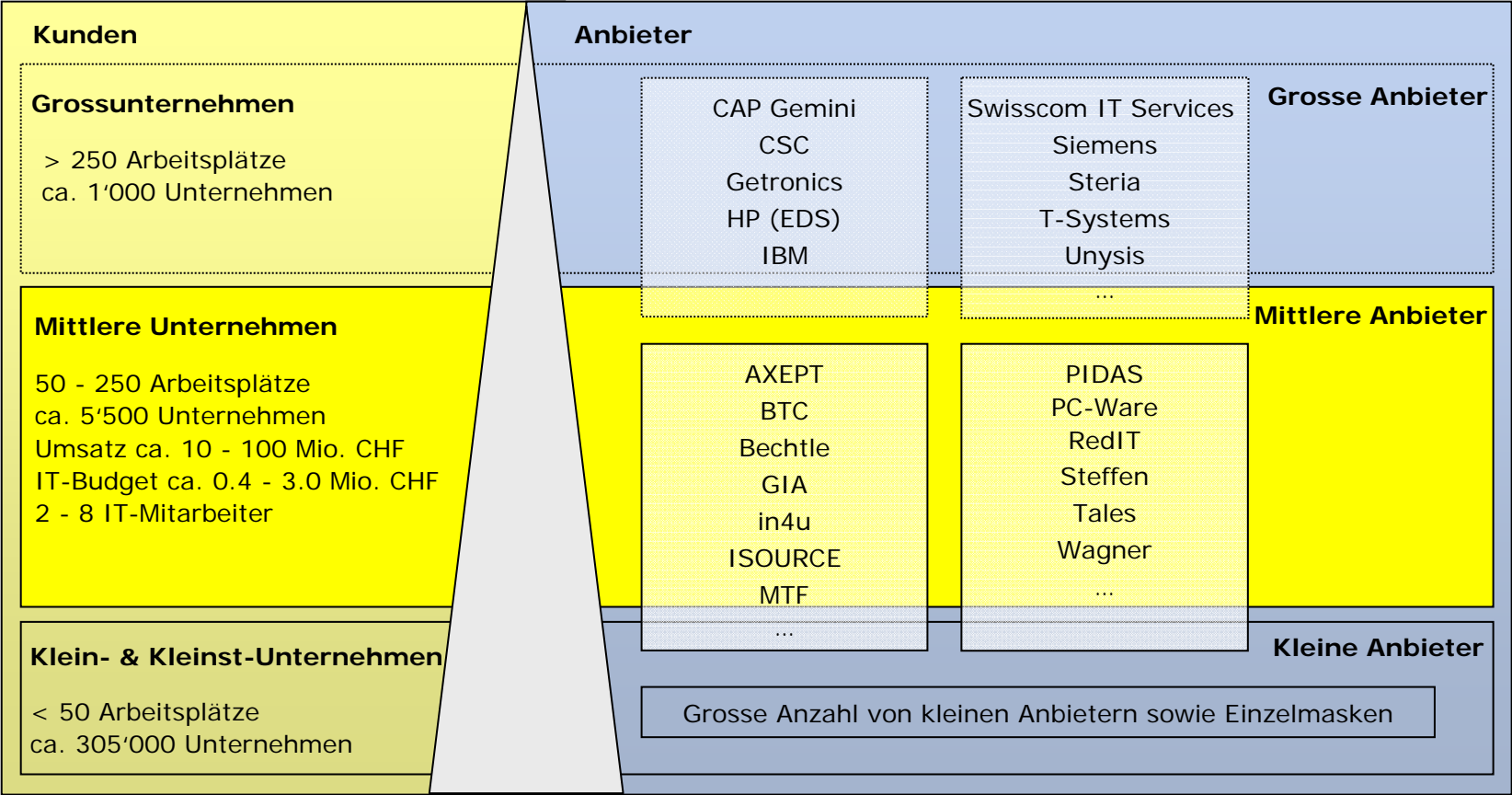
Realität?
Nur Marketing?

Unsere Praxis Erfahrungen

Schlüsselfragen

- Wie entscheidet der Kunde bei einem Sourcing?
- Wie kann ein Leistungs- / Kostenvergleich (Business Case) erstellt werden?
- Welche Rahmenbedingungen fördern die Realisierung von Wirtschaftlichkeitsvorteilen im IT Sourcing?

Kunden & Anbieter im Sourcingmarkt CH



Sourcing JA / NEIN?

Strategie



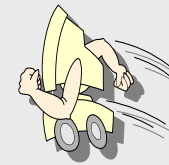
Personal



Service und Qualität



Technologie



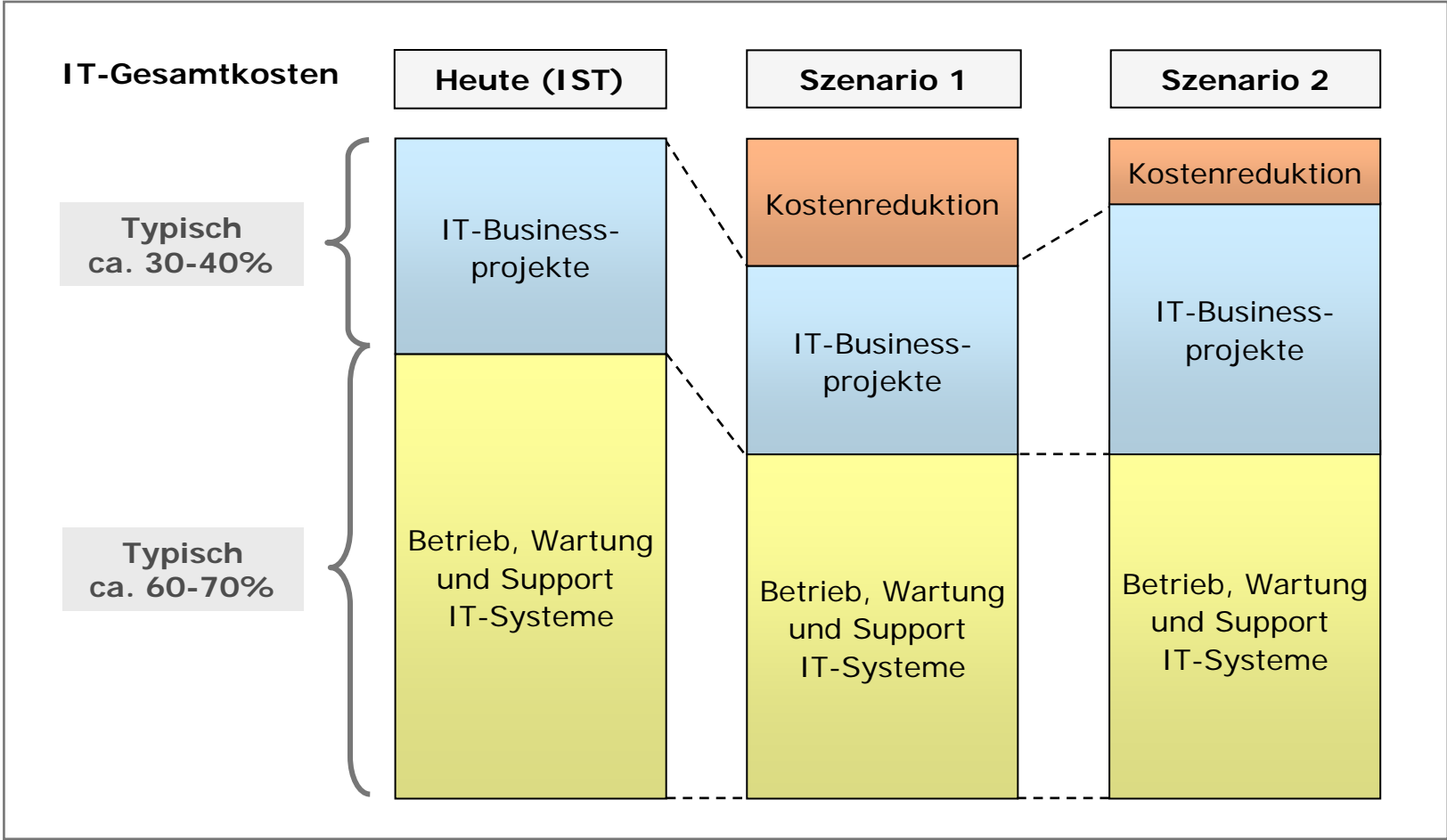
Businesscase



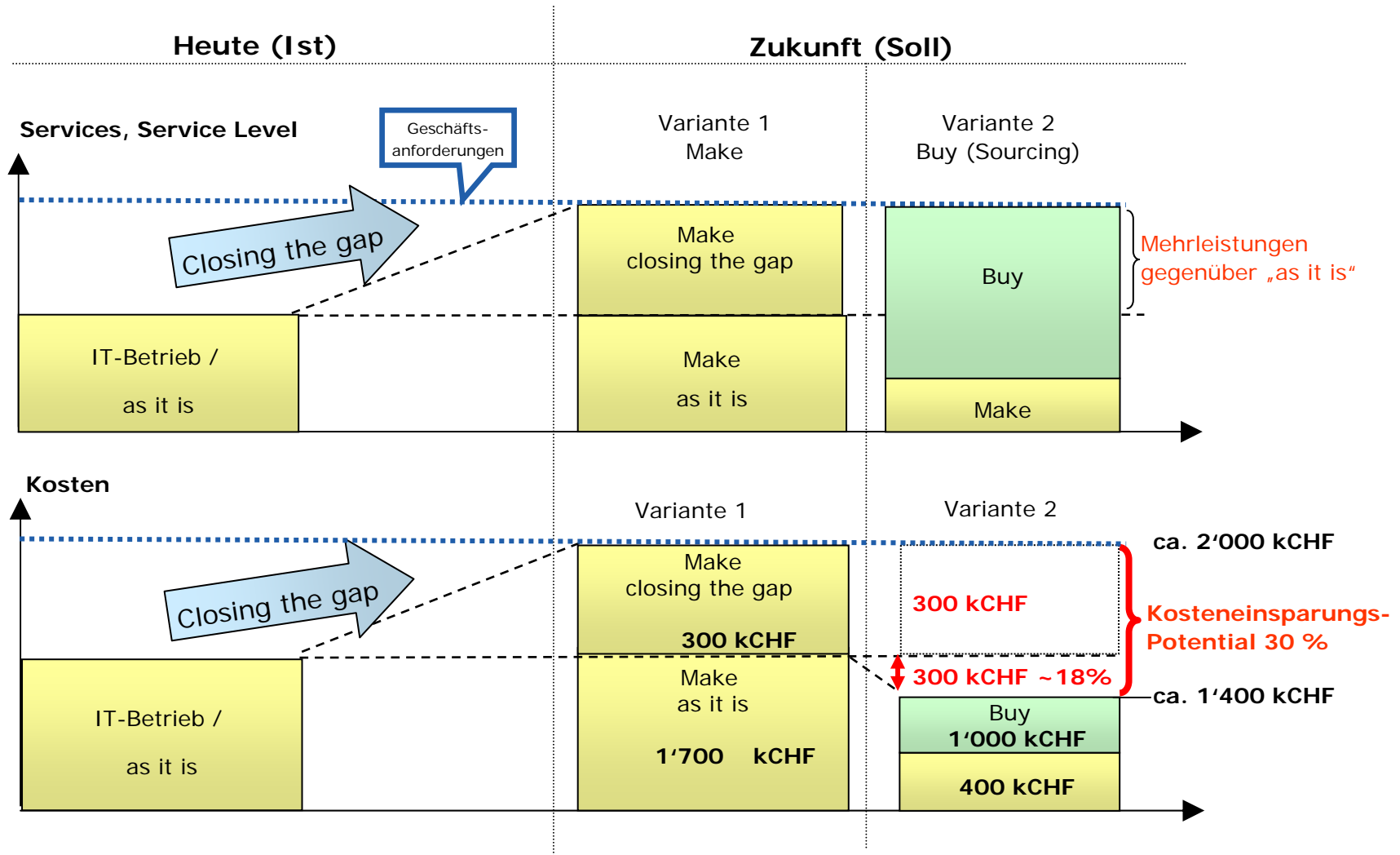
Finanzen



Kostensituation



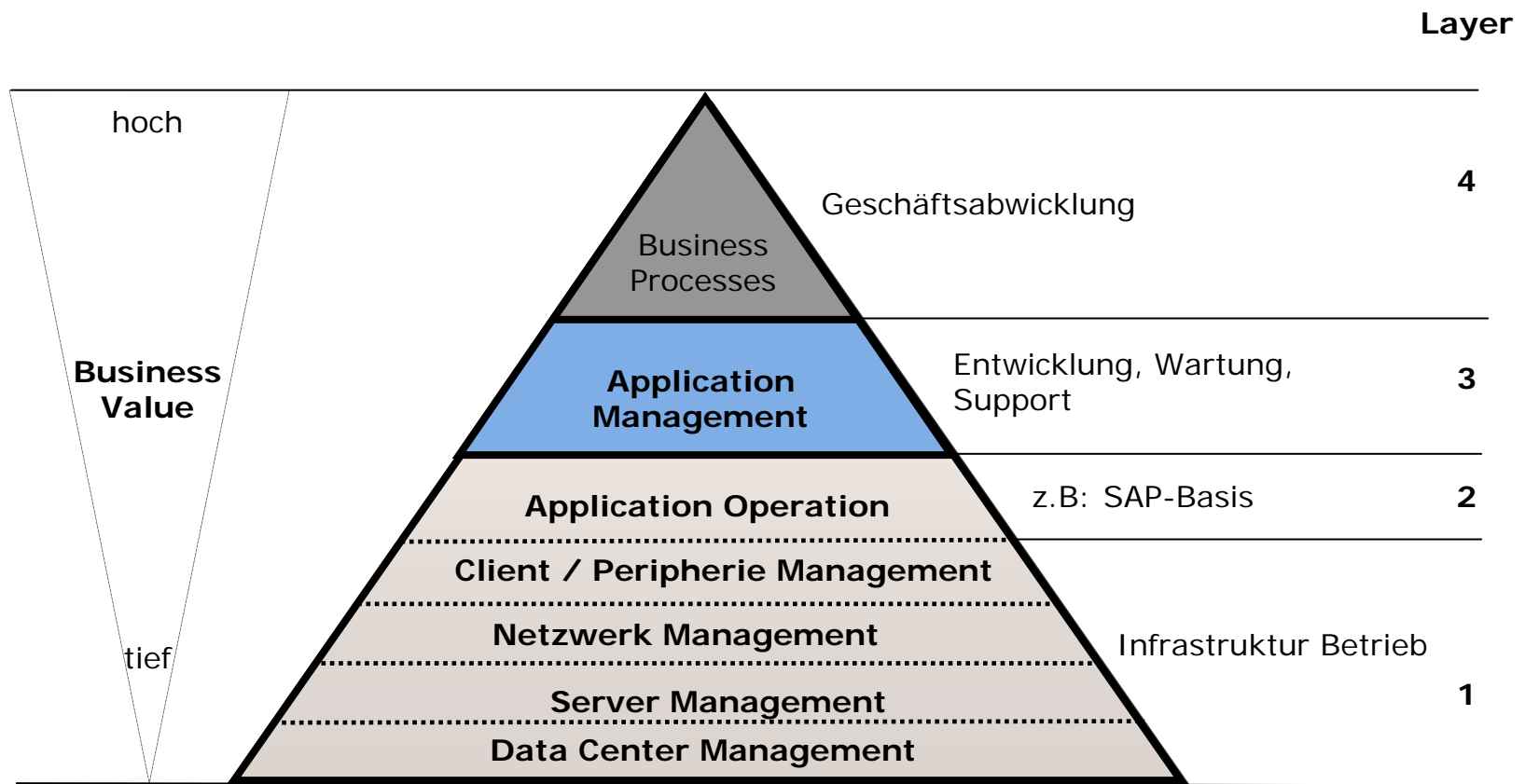
Businesscase



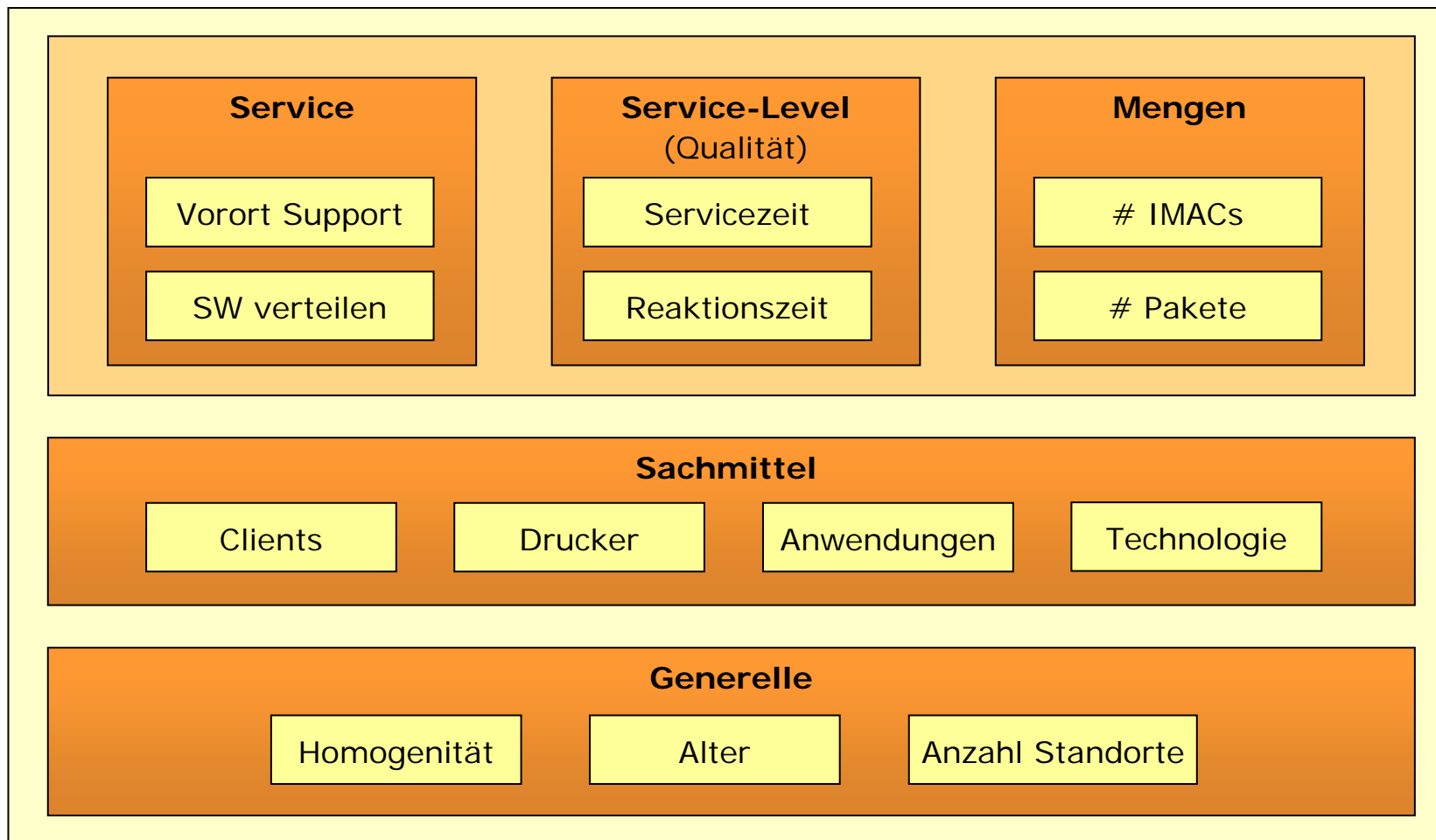
Schlüsselfragen

- Wie entscheidet der Kunde bei einem Sourcing?
- Wie kann ein Leistungs- / Kostenvergleich (Business Case) erstellt werden?
- **Welche Rahmenbedingungen fördern die Realisierung von Wirtschaftlichkeitsvorteilen im IT Sourcing?**

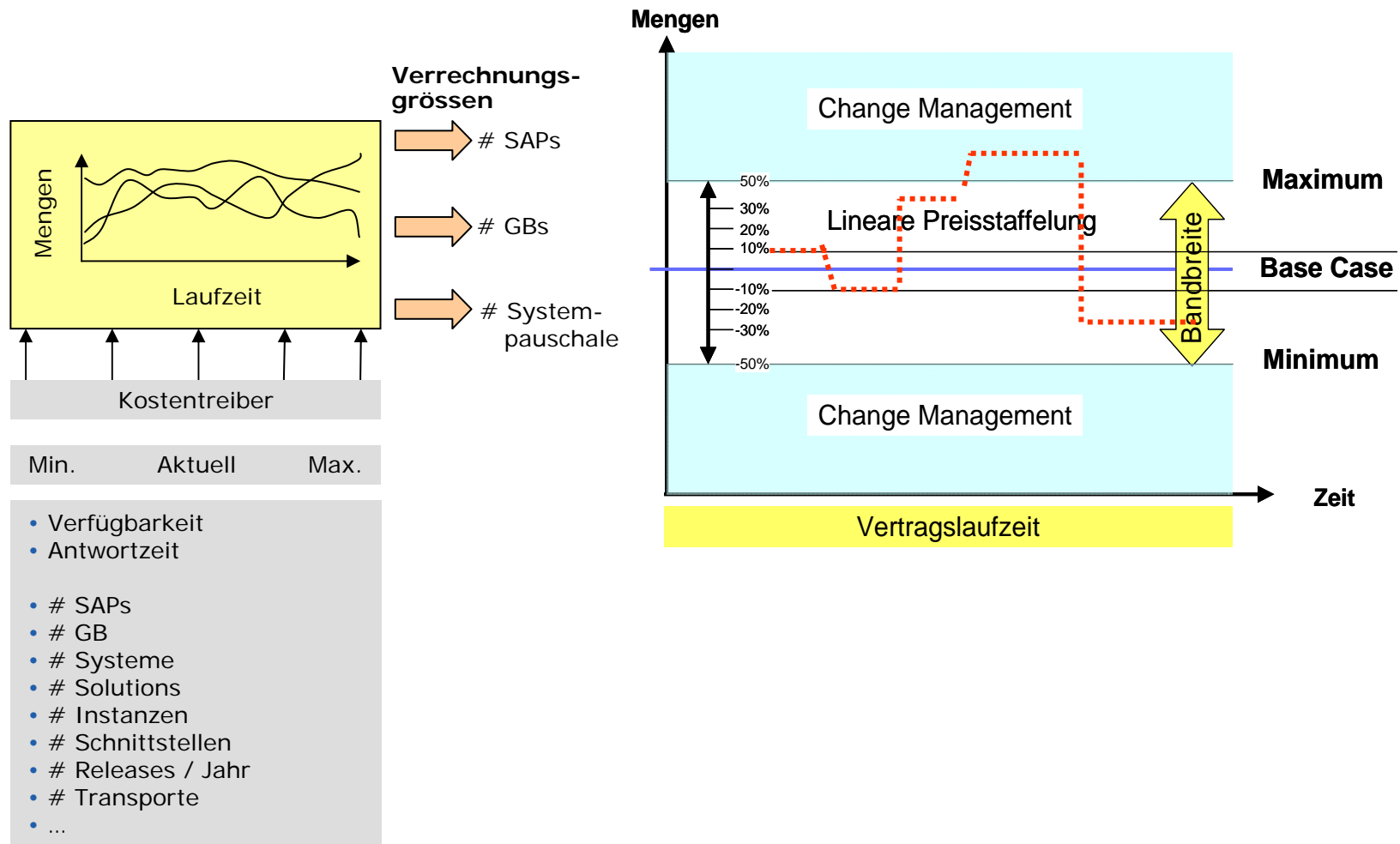
Sourcing Scope



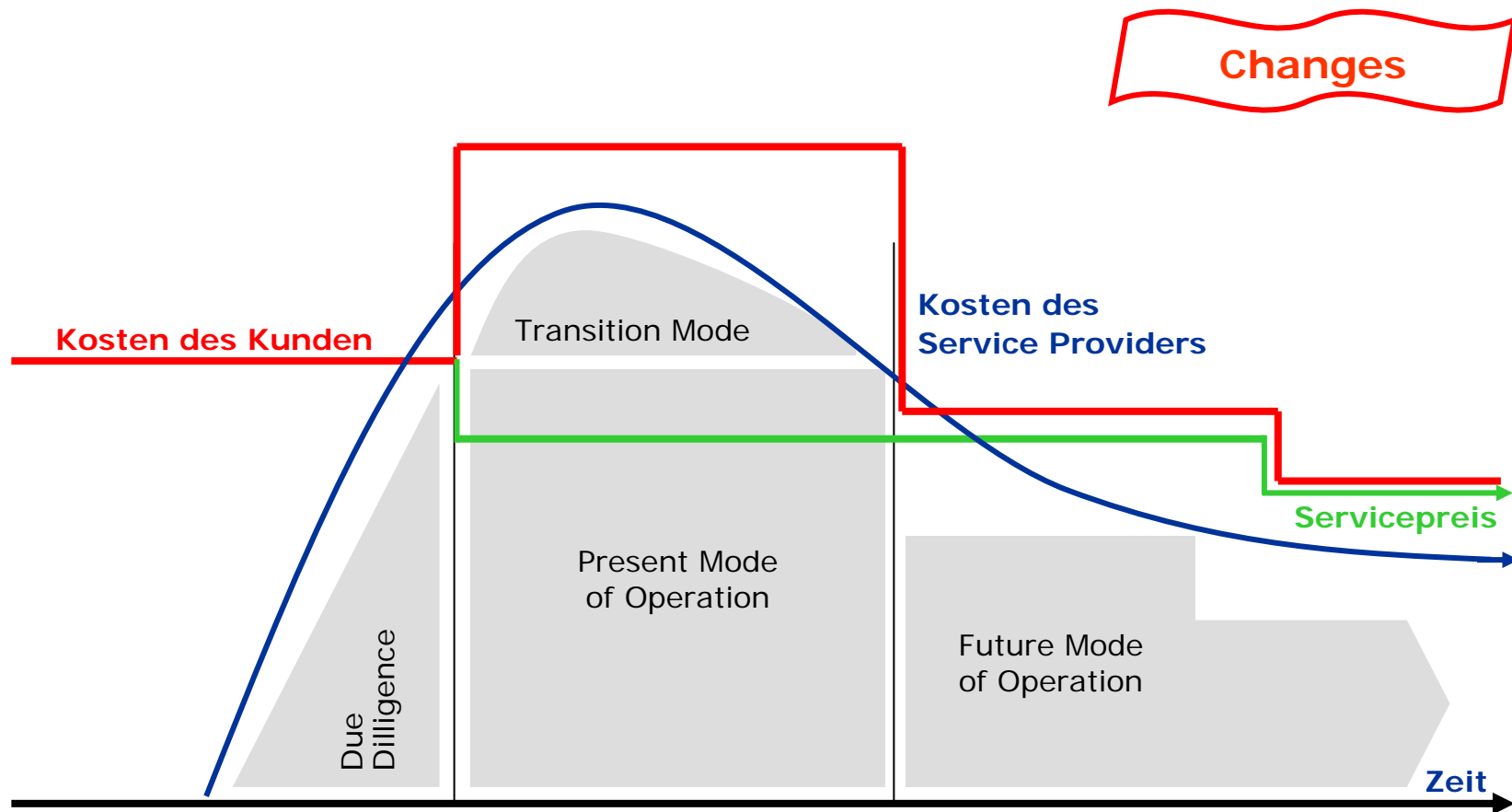
Kostentreiber Workplace-Service



Kosten & Preisgestaltung (Beispiel SAP)



Kostenverlauf



Fazit – Ja, aber ...

Die Wirtschaftlichkeit von IT Sourcing kann eingehalten werden, wenn:

1. die Basis für transparente Kosten geschaffen ist
 - Servicebeschreibungen
 - Verträge
2. die Voraussetzungen vorhanden sind
 - Sourcing Strategie, Sourcing Scope, Business-Modelle
 - Sourcing Governance (Prozesse, Organisation, Tools)
3. der Kunde
 - dies wirklich will und das Geschäft auf Management Ebene verankert ist
 - bereit ist, bei sich Veränderungen (Prozesse, Organisation, Tools) zu realisieren
 - das Changemanagement kompetent führt
 - die erforderlichen Kompetenzen aufbaut und ihnen Gewicht verleiht
4. der Anbieter
 - ein vitales Interesse hat, dass der Kunde zufrieden ist
 - die erforderlichen Kompetenzen auf dem Projekt hat sowie der unternehmerische „FIT“ gegeben ist

Copyright

- Diese Dokumentation wurde von Soberano-Sourcing GmbH zur Weitergabe an ihre Kunden erstellt.
- Die darin enthaltenen Daten und Informationen wurden gewissenhaft und mit grösstmöglicher Korrektheit ermittelt.
- Für deren Vollständigkeit und Richtigkeit kann jedoch keine Garantie übernommen werden.
- Inhalt und Daten dieser Dokumentation sind nur für den internen Gebrauch des Kunden zu nutzen.
- Verkauf und Verleih sowie jede Wiedergabe und Veröffentlichung sind nicht gestattet.