

Drum prüfe, wer sich ewig bindet

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

Herausforderung

Ein Weltmarktführer für hochwertiges Porzellan plante aufgrund des gestiegenen Margendrucks eine Untersuchung seiner IT-Kosten. Dabei sollten die internen und die externen Aufwendungen überprüft werden, die durch zugekaufte Leistungen bei einem IT-Systemhaus entstehen, bei welchem das Unternehmen nach Ausgründung und Verkauf der ehemals eigenen IT eine Beteiligung hält. Diese beiden Kostenpositionen galt es 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 waren oder ob andere Kunden des Systemhauses subventioniert wurden.

Lösungsansatz

Zur Identifikation der Kostenreduzierungsspotenziale und zur Bewertung der Qualität der installierten Systemlandschaft führte die 4C GROUP zunächst in der IT eine High-Spot-Untersuchung als Mittel einer übergreifenden Erstanalyse durch.

Dazu wurden die Kosten und Leistungen der IT auf den Prüfstand gestellt und nach verschiedenen Schwerpunktthemen und Risikofeldern bewertet. Weiterhin wurden konkrete Handlungsempfehlungen unter Berücksichtigung einer schnellen Umsetzbarkeit abgeleitet.

Auf Basis der vom Kunden zur Verfügung gestellten Unterlagen führte die 4C GROUP eine Bewertung der aktuellen Kostensituation und der dafür erhaltenen Leistungen im Rahmen eines Benchmarkings durch.

Um das Kosten-Nutzen-Verhältnis einschätzen zu können, wurden marktübliche Vergleichszahlen sowie Erfahrungswerte der 4C GROUP in die Analyse einbezogen. Darüber hinaus wurden die Leistungen und deren Bereitstellung durch das Systemhaus analysiert, sowie dabei bewertet, inwieweit tatsächliche Skaleneffekte entstehen und zu welchen Nutzen/Lasten diese verteilt werden.

Ergebnisse

Das Resultat des Benchmarkings ist eine Gegenüberstellung der vergleichbaren aktuellen Kosten und Leistungen mit einem quantitativen Vergleichswert aus dem Markt sowie einer zusätzlichen qualitativen Einschätzung durch die 4C GROUP. Dieser Vergleich wurde auf Basis von definierten Serviceleistungen durchgeführt. Darüber hinaus wurde aufgezeigt, dass das Konstrukt des IT-Dienstleisters nicht die möglichen Skaleneffekte abwirft, sondern im Gegenteil sogar andere Kunden subventioniert werden.

Durch die Identifizierung der Potenzialfelder konnten direkte Einsparungen umgesetzt und für Verhandlungen mit dem IT-Systemhaus konkrete Ansatzpunkte für Vertragsänderungen mitgegeben werden.

Haben wir Ihr Interesse geweckt?

Gerne erhalten Sie von uns weitere Informationen.

Ihr Ansprechpartner:

Jörg Bassen
Vorstand und Senior Partner

4C GROUP AG
Eisenheimerstr. 55a
D-80687 München
Telefon +49 89 599 882-0