

# Die richtige IT-Sourcing Strategie finden!

Nach anfänglichem Zögern entscheiden sich immer mehr klein- und mittelständische Betriebe für IT-Outsourcing. Doch damit dieses Vorhaben ein Erfolg wird, müssen verschiedene Aspekte berücksichtigt werden. Um eine fundierte Entscheidung über die Art und Weise eines Auslagerungsvorhabens treffen zu können, ist eine übergreifende IT-Sourcing-Strategie unerlässlich.



Die gründliche Definition einer Sourcing-Strategie ist ein nicht zu unterschätzender Aufwand.

Von John Fisher

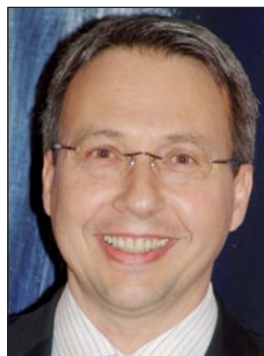
Fakt ist, dass viele Unternehmen über keine sorgfältig erarbeitete Sourcing-Strategie verfügen. Man beschränkt sich meistens auf ein paar taktische Überlegungen, und oft wird die Entscheidung für ein IT-Outsourcing aus kurzfristigen, finanziellen Überlegungen heraus gemacht, mit dem Ziel, die IT-Kosten zu senken. Aber ohne die erforderliche Sorgfalt bei der Planung sind viele Verträge schon vor dem Go-Live zum Scheitern verurteilt. Es lohnt sich also, eine eindeutige Sourcing-Strategie zu entwickeln, welche die Auswirkungen auf alle Unternehmensbereiche angemessen berücksichtigt. Die Frage stellt sich, welche Faktoren für eine optimale Sourcing-Strategie ausschlaggebend sind.

**1. IT-Leistungskatalog festlegen**  
Zunächst muss die interne Leistungserbringung sowie die Nachfrage durch die Fachbereiche abgeklärt

werden. Nur wenn diese zwei Aspekte transparent und nachvollziehbar sind, ist es grundsätzlich möglich, extern erbrachte Leistungen gezielt zu steuern. Wichtig ist zudem die Klärung der Frage, welche Funktionen überhaupt ausgelagert werden sollen. In vielen Unternehmen, die ihre IT-Dienstleistungen bislang intern erbracht haben, fehlt es an Service-Level-Agreements (SLAs), also klaren Leistungsbeschreibungen zwischen der IT und den Fachbereichen. Oft existiert nicht einmal ein IT-Leistungskatalog, der für die Definition von SLAs als Grundlage dienen könnte. Ein gut ausgearbeitetes Service-Level-Agreement mit dem IT-Dienstleister ist jedoch elementare Grundlage eines erfolgreichen Outsourcings.

**2. IT-Kosten evaluieren**

Auch das IT-Controlling ist in einem Grossteil der Unternehmen nur unzureichend ausgeprägt, was dazu führt, dass die genauen Kosten für einzelne IT-Leistungen nicht bekannt sind und sich bei Bedarf auch nur schwer ermitteln lassen. Dadurch ist ein Kostenvergleich zwischen den internen Ist-Kosten und den Preisen des externen IT-Dienstleisters nur schwer möglich. Das kann zur Folge haben, dass die ursprünglich anvisierten Einsparungen bestenfalls teilweise erreicht werden. Es ist also zwingend notwendig, die bestehenden IT-Infrastruktur-, Personal- und Prozesskosten zu evaluieren, um eine verlässliche Kalkulationsbasis für den Kostenvergleich zu haben.



John Fisher  
CEO Würth ITensis AG

**3. Passenden Anbieter finden**

Anschließend gilt es einen passenden Outsourcing-Anbieter zu finden und dessen Leistungsfähigkeit in Bezug auf das geforderte Serviceportfolio zu analysieren. Entscheidend ist dabei, dass der Anbieter auf die Bereiche spezialisiert ist, die Sie auslagern wollen. Es hat sich zudem als vorteilhaft erwiesen, wenn die Grösse des IT-Dienstleisters zur eigenen Unternehmensgrösse passt. Ein Dienstleister aus dem Mittelstand ist mit der KMU-Unternehmenskultur vertraut und kann schneller passende Lösungen anbieten als ein Grossunternehmen. Die Qualität der Beziehung zwischen dem IT-Dienstleister und dem Anwender kann letztendlich matchentscheidend sein. Denn wenn die Kommunikation von Mensch zu Mensch nicht funktioniert, nützt auch die beste Sourcing-Strategie nichts.

Die gründliche Definition einer Sourcing-Strategie ist ein nicht zu unterschätzender Aufwand, der sich angesichts der höheren Erfolgswahrscheinlichkeit aber rechtfertigt. Allerdings reicht eine einmalige Definition nicht aus. Für einen langfristigen Erfolg muss die Sourcing-Strategie immer wieder überprüft, angepasst und in ein kontinuierliches Sourcing-Management eingebunden werden. Dabei sind nicht nur die Änderungen der internen Situation zu berücksichtigen. Auch die dynamischen Veränderungen des Marktes sollten vor diesem Hintergrund beobachtet und ständig neu bewertet werden.

**WÜRTH | ITensis**

Kontakt: Würth ITensis AG  
Aspermontstrasse 1  
CH-7000 Chur  
T: +41 (0)81 558 30 00  
F: +41 (0)81 558 33 00  
info-ch@wuerth-itensis.com  
www.wuerth-itensis.com