

Compass Deutschland GmbH

[Zurück](#)

"Die Unternehmens-IT muss die Standard-Geschäftsprozesse durch Innovationen aktiv mitgestalten"

(press1) - Compass Management Seminar 2009: Austausch von Best Practices wird immer wichtiger

Wiesbaden/Frankfurt, 08. September 2009. Die Chance internen Unternehmens-IT liegt künftig darin, dass sie die Geschäftsprozesse ihrer Kunden aktiv mitgestaltet. Dazu muss sie sich von einer Pull- zu einer Push-IT weiterentwickeln: Nicht nur Aufträge entgegennehmen, sondern aktiv Innovationen erarbeiten und in die Standardprozesse einbringen, die das Business besser unterstützen und dessen Kosten senken. Das war die zentrale Botschaft beim heutigen Fact Based Management-Seminar 2009 der Compass Deutschland GmbH "Den Wirkungskreis der IT erhöhen - Future Best Practice."

"Will die interne IT nicht zum reinen Commodity-Lieferanten degradiert werden, darf sie sich nicht länger vorwiegend mit sich selbst beschäftigen", betonte Alexander Müller-Herbst, Country President D A CH/C.E.E. von Compass vor rund 100 CIOs und anderen Führungskräften im Steigenberger Airport Hotel in Frankfurt/Main. "Vielmehr muss sie eine Vorwärtsintegration in die Standard-Geschäftsprozesse ihrer Kunden schaffen - ein Ziel, bei dem ihr die großen externen IT-Dienstleister heute oft schon einen Schritt voraus sind." Gelingt der internen IT dieser Schritt, müsse sie wiederum in der Lage sein, höhere Komplexität zu managen. Zum einen müsse sie vom Business übernommene Abläufe in ihren Leistungs- und Preismodellen abbilden, zum anderen immer tiefer gestaffelte Lieferanten-Strukturen managen können: "Durch Konsolidierung auf dem Outsourcing-Markt bilden sich immer tiefer gestaffelte Multi-Tier-Strukturen heraus - zum Beispiel wenn Outsourcer wiederum Teile ihres eigenen Angebots an andere auslagern. Die IT muss diese vielfältigen Schnittstellen managen und externe Lieferanten wertschöpfend steuern."

Ein weiterer wichtiger Trend im IT-Markt sei die Herausbildung kooperativer Peer-Cluster mit dem Ziel, Best Practices voranzutreiben, sagte Müller-Herbst. Sie seien getrieben von einem Zielkonflikt: Externe IT-Dienstleister müssten immer stärker standardisieren, um Skaleneffekte und damit die erwarteten Kostenvorteile zu realisieren - gleichzeitig nehme der Bedarf an individueller Unterstützung der Kunden zu. "Bei Prozessen, die externe Lieferanten nicht unterstützen können, werden sich immer mehr Auftraggeber gemeinsam mit einem Benchmarking-Partner zu Clustern zusammenschließen, um Leading Practices zu identifizieren und auszutauschen."

Den heutigen Stand dieser Entwicklung dokumentierten zahlreiche Vorträge von Compass-Kunden, die Projekte aus ihrer Praxis vorstellten.

Michael Prinz, Leiter Vendor Management bei der RWE IT GmbH, berichtete über das marktorientierte Management der IT-Lieferanten und die Entwicklung marktorientierter IT-Service-Standards - Gebiete, in denen RWE nach seiner Aussage heute zu den führenden Unternehmen zählt. Die interne IT des Konzerns übernimmt alle Aufgaben beim Management der Vendor-Beziehungen. Das beginnt bei der Festlegung der Fertigungstiefe und der strategischen Entscheidung, welche Leistungen fremd bezogen werden, bis zur Steuerung der strategischen Partnerschaften und das Durchführen von Benchmarks zur Preisfestsetzung. Grundlage dafür ist eine übergreifende Transparenz durch standardisierte, marktgängige IT-Service-Komponenten (die nach dem Stücklistenprinzip zu IT-Produkten zusammen gebaut werden) und deren Vergleich mit den Besten am Markt. Ergebnis sei die fachliche Führerschaft und Verantwortung für das gesamte IT-Budget.

Dr. Christoph Ehrendorfer, derzeit interimistischer Leiter Information Systems and Organisation bei Boehringer Ingelheim RCV GmbH & Co. KG, berichtete über Erfolge des weltweit operierenden Pharmakonzerns bei der Anwendung des Leading-Practice-Ansatzes. Der erste Schritt war ein gemeinsam mit Compass durchgeführter weltweiter Performance-Benchmark bei Kosten, internem und externem Personal, Volumen und Qualität. Obwohl die IT von Boehringer generell die der Referenzgruppen leicht übertraf, wurden in einigen Ländern und Technologiebereichen Optimierungspotenziale identifiziert und bereits teilweise realisiert. Dazu wurden Leading Practices sowohl in Konzerngesellschaften anderer Länder als auch im Markt identifiziert, für globalen Einsatz standardisiert und transferiert, insbesondere auch bei der Implementierung von Prozessen. Insgesamt konnte Boehringer 33 Projekte definieren, die fast alle direkte Auswirkungen auf das Geschäft hatten.

Thomas Gerlach, Leiter Global Product Management bei IT-Infrastrukturprodukten in der Bayer Business Services GmbH, skizzierte die Entwicklung eines globalen IT-Infrastruktur-Serviceportfolios für den Konzern. Ziel war es, die IT vom Cost Center zum internen Service Provider weiterzuentwickeln, mit einem Portfoliomanagement, das nicht nur kurzfristig reagiert, sondern kundenorientiert und proaktiv steuert und global optimiert. Dazu wurde ein Servicekatalog entwickelt, in dem die vorherigen 1.500 IT-Artikel auf 300

Compass Deutschland GmbH

Pressekontakt:

Jasmin Schödel

Borsigstraße 32

65205 Wiesbaden

Tel: 061 22 / 92 14-0

Fax: 0 61 22 / 92 14-10

jasmin.schoedel@compassmc.com

www.compassmc.com

Standard-Module reduziert wurden. Er sollte Vergleichbarkeit mit dem Markt sowie die Standardisierung und Steuerung der IT-Infrastrukturkosten erlauben. Ein gemeinsamer weltweiter Benchmark schuf die Grundlage für wettbewerbsfähige Preise. Dabei war das Niveau der besten 25 Prozent des Marktes der Zielpreis, der auch künftig durch regelmäßige Benchmarks kontrolliert werden soll.

Dr. Hans-Günter Gaul, Direktor des Zentralbereichs Information Management bei ThyssenKrupp, berichtete über das Screening der weltweiten IT vor dem Hintergrund der Optimierung der IT des Konzerns. Bei dem IT-Benchmark gemeinsam mit Compass wurden 151 Unternehmen in 23 Ländern auf 4 Kontinenten analysiert und sowohl untereinander als auch mit dem Markt verglichen. Mit Hilfe dieses Bottom-up-Ansatzes konnten für die Ebene der Segmente wie auch die des Konzerns verdichtete Kennzahlen erarbeitet werden, die konkrete Ansätze zur Optimierung der Kosten, der Qualität sowie der Governance boten. Auch hier spielte der Austausch von Best Practices eine große Rolle.

Compass ist eine weltweit führende Unternehmensberatung, die auf die Leistungsverbesserung von IT und Geschäftsprozessen in Großunternehmen spezialisiert ist. Studien, die auf Fakten basieren (Fact Based Consulting ®) helfen den Kunden, auf operativer und strategischer Ebene Qualität und Effizienz deutlich zu steigern. Sie erhalten damit schnelle, genaue und im Unternehmenszusammenhang nachvollziehbare Ergebnisse, um Veränderungsprozesse dauerhaft voranzutreiben. Seit 1980 hat Compass mehr als 11.100 Studien für Unternehmen in mehr als 40 Ländern durchgeführt. Im vergangenen Jahr analysierte Compass weltweit mehr als 1.100 Umgebungen. Dabei konnten regelmäßig Einsparpotenziale in Höhe von mehr als 17 Prozent der untersuchten Kosten identifiziert werden. Die Effizienz der Compass-Stammkunden war dabei durchschnittlich 23 Prozent höher als bei Neukunden.

Compass Deutschland GmbH, Borsigstraße 32, 65205 Wiesbaden. <http://www.compassmc.com/>

Ansprechpartner für die Presse:

Jasmin Schödel, Tel.: 061 22 / 92 14-0, Fax: 0 61 22 / 92 14-10,

<mailto:jasmin.schoedel@compassmc.com>

Originaltext-Veröffentlichung des Unternehmens auf [press1](#) unter ausschließlicher Verantwortung des herausgebenden Unternehmens. Der Beitrag ist zur Verwendung und Wiederveröffentlichung durch die Presse freigegeben, sofern nicht anders vermerkt. Die automatisierte Übernahme oder Wiederveröffentlichung in andere Online-Systeme bedarf der Genehmigung des HighText Verlags.

Trackbacks / Kommentare / Bookmarks

Artikel Weiterempfehlen

Empfehlen Sie diesen Artikel an Kollegen oder Freunde weiter.

Bookmark setzen

Empfehlen Sie diese Nachricht bei Facebook, Twitter oder über einem Dutzend anderer Dienste.

Weitere Mitteilungen des Unternehmens:

An welchem Glied der IT-Wertekette sollte die Optimierung ansetzen?

[2011-09-29, 11 Uhr]

Wie werden Versprechungen des Outsourcing tatsächlich gehalten?

[2011-05-10, 10 Uhr]

Neues Management bei Compass Deutschland

[2011-03-10, 09 Uhr]

Business und IT müssen gemeinsam Wertschöpfung erzielen

[2010-09-29, 16 Uhr]

Compass kann BASF IT Services als deren weltweiten Benchmark-Partner gewinnen

[2010-08-18, 12 Uhr]

Unternehmensberatung Compass: Das strategische Potenzial von Kennzahlen wird heute noch verschenkt

[2010-05-04, 11 Uhr]

In der Krise häufen sich gefährliche Outsourcing-Angebote

[2009-03-26, 13 Uhr]

© 2012 HighText Verlag. HighText und iBusiness sind eingetragene Marken des HighText Verlag Graf und Treplin OHG.

[Impressum](#) [Weiterempfehlen](#) [Seite Drucken](#)

www.ibusiness.de - mobile.ibusiness.de - ibu.si - www.press1.de - www.video1.de
www.internetagentur-ranking.de