

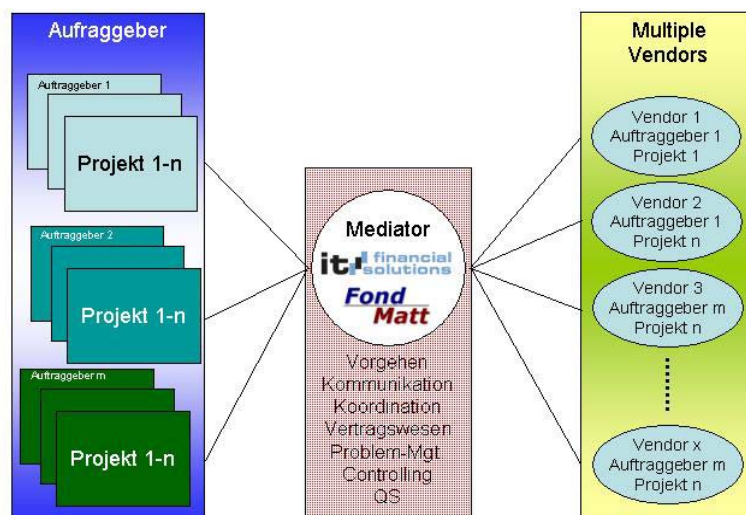
Die EDV-Abteilungen vieler Unternehmen stecken heute in einer Zwickmühle. Auf der einen Seite werden die IT-Budget reduziert auf der anderen Seite ist der Veränderungsdruck vom Markt auf die Unternehmen und damit auf die Anwendungen enorm gewachsen. Hinzu kommen immer neue regulatorische Anforderungen durch die Internationalisierung. Viele Kernanwendungen sind dringend „überholungsbedürftig“ oder müssen eher kurz- als mittelfristig vollständig ersetzt werden. Flexibilität der Software und der Organisation sowie hohe Verarbeitungsqualität bleiben zugleich ein wesentliches Element der Wettbewerbsfähigkeit aller Unternehmen.

Outsourcing und Multi-Sourcing bei gleichzeitiger Nutzung der Internationalisierung erlauben es erstmals, alle wichtigen Forderungen zu erfüllen und dabei wirtschaftlich zu bleiben. In der Regel werden Einsparungen bis zu 40% der Projektaufwände erwartet. Gleichzeitig erlaubt Multi-Sourcing die Einbindung externen Wissens und den bedarfsgerechten Einsatz von Personalressourcen.

Die Risiken dieser Strategie bleiben jedoch bestehen:

- Strategische Risiken (z.B. Know-How-Verlust)
- Personalpolitische Risiken (z.B. Arbeitsrecht, Produktivitätsverlust)
- Kostenrisiken (z.B. Erhöhte Anpassungskosten, Kommunikationsfehler)
- Datenschutz-, Sicherheits- und Qualitätsrisiken
- Technologie- und Komplexitätsrisiken (z.B. Mehraufwand wg. Inkompatibilitäten)

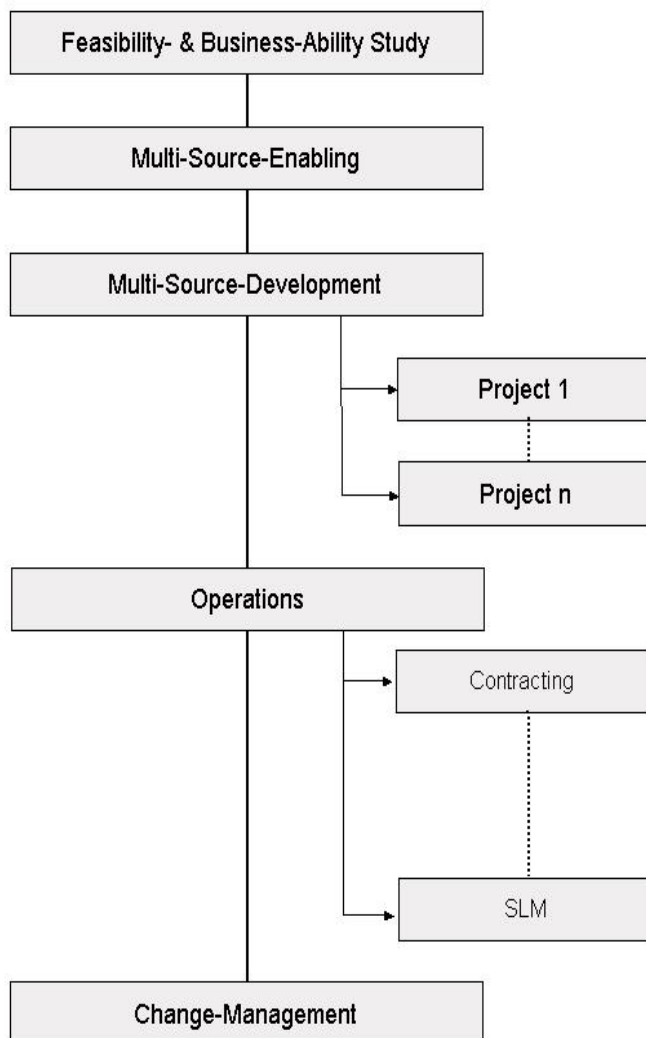
Ein professionelles Sourcing-Management durch einen erfahrenen Mediator, der zum einen über umfassendes Branchenwissen, zum anderen über Erfahrungen in konsequenter und methodisch stringenter Koordination multipler Projekte verfügt, hilft, diese Risiken zu reduzieren.



Der Mediator identifiziert strategiekonforme und lukrative IT-Sourcingprojekte, sorgt für die Abwicklung dieser Projekte und regelt die rechtlichen und organisatorischen Schwierigkeiten, die insbesondere bei Off-Shore-Projekten sowohl für die Projektdurchführung als auch für den Betrieb der Lösung zu erwarten sind.

Outsourcing und Offshore-Betrieb erfordern klare Strukturen und Strategien beim Auftraggeber, insbesondere

- Strategische Positionierung durch das Management
- Fähigkeit zu einheitlichem Projektmanagement
- Einheitliche und eindeutige Vergabeverfahren
- Fähigkeit zur zielgerichteten und offenen Kommunikation (deutsch, englisch, ...)
- Systematisches Vorgehen bei der Anforderungsdefinition und Qualitätssicherung
- Klare Strukturen für die Betriebsphase
- Multi-Sourcing-Wissen und –Erfahrung.



Multi-Source-Enabling ist die Vorbereitung eines Unternehmens für den Multi-Source-Betrieb. Um den „Level of Enabling“ festzustellen und den sich daraus ergebenden Maßnahmenkatalog zu erarbeiten, ist eine Feasibility- & Business-Ability Study erforderlich, die neben den technisch organisatorischen Aspekte insbesondere auch die wirtschaftlichen Aspekte von Multi-Sourcing-Konzepten beleuchtet. Anschließend erfolgt das eigentliche Multi-Source-Enabling, in dem primär organisatorische und fachliche Standardisierungen und die Auswahl und Vorbereitung der an den Sourcing-Projekten teilnehmenden Mitarbeiter erfolgt.

Der Mediator begleitet die ersten Sourcing-Projekte und sorgt für die Auswahl und die optimale Einbindung der Lieferanten, wenn das für die Projekte der Kunden erforderlich ist.

Anschließend stellen die beteiligten Parteien den Betrieb sicher und sorgen für eine langfristige Nutzbarkeit der so entstandenen Systeme.

Der Mediator ist der Schlüssel zu einer lebendigen und effektiven Multi-Source-Infrastruktur.

Kontakt:

it financial solutions GmbH

Ulrich Lietsch

Friedrich-Ebert-Damm 143

D-22047 Hamburg

Phone: +49 (0)40 - 696 456 87

Fax: +49 (0)40 - 696 456 84

<mailto:ulrich.lietsch@it-financial.de>

Fond Matt Consulting

Dr. Norbert Gülk

Beim Schützenhof 13

23795 Bad Segeberg

Phone: +49 (0)4551 – 8 77 50

Mobile: +49 (0)160 – 99 077 386

<mailto:info@fondmatt.de>