



eBUSINESSLOTSE
INFOBÜRO FÜR UNTERNEHMEN
METROPOLREGION NÜRNBERG

Mittelstand-
Digital

Gefördert durch:



aufgrund eines Beschlusses
des Deutschen Bundestages

IT-Sourcing: Perspektiven für den Mittelstand

Herausforderungen, Strategien und Trends

Autor: Thomas Lampert,

**Thomas Lampert Consulting
Winkelhaider Straße 46
90537 Feucht
0151-16718932
E-Mail: lampert-nuernberg@t-online.de**

■ IT-Sourcing: Perspektiven für den Mittelstand

Herausforderungen, Strategien und Trends

Donnerstag 13. Juni 2013 | 13:30 – 17:30 Uhr | Wirtschaftsrathaus

13:30 Uhr

Begrüßung

Michael Nordschild | Geschäftsführer |
NIK e.V. / Projekt eBusiness-Lotse

Themenspektrum

- Herausforderungen im 21. Jahrhundert
- Inhalte, Strategien und Trends
- Überall ist IT: Von der Infrastruktur zur Serviceorientierung in den Unternehmensbereichen
- Insourcing vs. Outsourcing: Entscheidungskriterien und -bewertung
- Outsourcing: Welcher Anbieter passt zu mir?
- Ausschreibung: Ja oder Nein?
- Kosten einer Ausschreibung
- Formulierung der Leistungsanforderung
- Gestaltung von Preismodellen und Konditionen
- Prozess: Von der Idee bis zur erfolgreichen Zusammenarbeit
- Organisation / Gestaltung der Zusammenarbeit (Partnerschaft)
- Resümee

Eine Veranstaltung in Zusammenarbeit mit:

Martin Kapfer | Geschäftsführer | Kapfer-Consulting

Thomas Lampert | Geschäftsführer | Thomas Lampert-Consulting

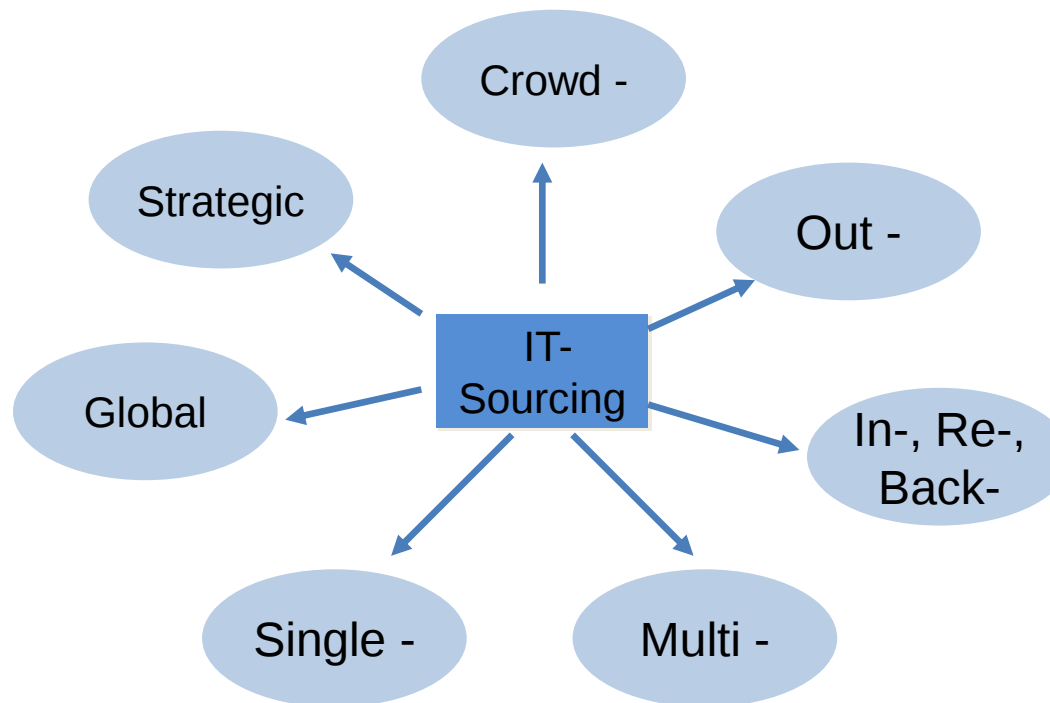


Thomas Lampert

Inhaber von Lampert-Consulting
Nach einer Tätigkeit bei einem mittelständischen Stahlbauunternehmen in Würzburg war Herr Lampert bei zwei internationalen Großunternehmen der IT-Outsourcingbranche tätig. Schließlich wechselte er auf die Kundenseite und ist seit einigen Jahren Unternehmensberater für die Entwicklung von Kundenbeziehung und Strategie, mit Schwerpunkt IT-Branche. Daneben arbeitet er als Dozent an einer Hochschule für angewandte Wissenschaften und ist Co-Autor des Buches: „Innovationspotenzial von Cloud Computing: Praxisbeispiele und Schnelltest für KMU“.

Agenda

0	Begriffe und Inhalt des Vortrags
1	IT-Anforderungen an KMU's steigen
2	Steigende Komplexität benötigt effizientes IT-Sourcing
3	Entwicklung: von der Technik- zur Service-, Prozessorientierung
4	Outsourcing: Auswahl des „richtigen“ Anbieters
5	Ausschreibungen: tatsächliche Aufwendungen
6	Preismodelle und Konditionen
7	Gestaltung erfolgreicher Partnerschaften
8	Resumee



Der Begriff „IT-Sourcing“ beinhaltet IT-Beschaffungsaktivitäten von Gütern und Dienstleistungen mit dem Ziel Partner (intern/extern) zu suchen, zu bewerten und den „richtigen“ auszuwählen.



Herausforderungen der IT

- Transformation zu „E“-Services („e-selling“)
- CIO: Vom Technologen zum Informationsmanager
- Von „Alignment“ zu „Enabling“-Aufgaben
- Leistungserbringung, Governance, Partnermanagement: Komplexitätsgrad steigt
- Image: vom Cost-Center zum Kostentreiber
- Ressource Know-How: Engpass?

➡ Anforderungen sowie Druck wachsen

Strategien und Instrumente

- Nearshoring (Farshoring), Offshoring (Onshoring)
- Make- or buy (Outsourcing)
- Unternehmensstrategie = IT-Strategie (Synchronisierung von Business/IT als Aufgabe)
- Ausschreibungen (RFI, RFP)
- Standards: ITIL
- Integrationsinstrumente für Prozesse

➡ Qualität und Quantität steigt

Preisgestaltung und Konditionen

- Produkt:
 - „Best-price“-Garantie
 - Rabattstaffeln
 - Mindestabnahmen
- Dienstleistung:
 - Fixpreis / Verbrauchspreis
 - Laufzeit, (vorzeitige Kündigung)
 - Benchmark-Klauseln

➡ Controlling- Gedanke dominant in der IT

Innovative Leistungen

- Bring your own device (BYOD)
- Cloud Computing (Salesforce.com, Cloud Fabric)
- Big Data (Speicherintegration für Cloud)
- Crowd Sourcing (Playmobil, McDonalds, ...)
- Sicherheit und Datenschutz
- I-Integration aus Prozessebene (Von der Lösung zur Prozessintegration)
- 100%-Verfügbarkeit ist Alltagsanforderung

➡ Ständiger Innovationsdruck



0	Begriffe und Inhalt des Vortrags
1	IT-Anforderungen an KMUs steigen
2	Steigende Komplexität benötigt effizientes IT-Sourcing
3	Entwicklung: von der Technik- zur Service-, Prozessorientierung
4	Outsourcing: Auswahl des „richtigen“ Anbieters
5	Ausschreibungen: tatsächliche Aufwendungen
6	Preismodelle und Konditionen
7	Gestaltung erfolgreicher Partnerschaften
8	Resumee



Quantitative Abgrenzung des Mittelstands*

Unternehmensgröße	Beschäftigte	Jahresumsatz
Klein	bis 9	bis 1 Mio. €
Mittel	10 bis 499	1 bis 50 Mio. €
Groß	500 und mehr	50 Mio. € und mehr
Mittelstand (KMU)	bis 499	bis 50 Mio. €

*Quelle: Institut für Mittelstandsforschung (IfM) Bonn

Bedeutung des Mittelstands:

- Deutschland: 99% der Unternehmen und 70% aller Beschäftigten (BWI 2011)
- Bayern: 575.000 Unternehmen, 3 Mio Arbeitsplätze und 200.000 Ausbildungsplätze
- Zukunftsmärkte treffen die Regionen in Deutschland unterschiedlich; Potenzial Metropolregion Nürnberg
 - Wissenschafts- und Technikregion
 - Medical Valley: Medizintechnik und Gesundheitsleistungen
 - Forschung und Erfindungen („3D-Drucker“)
 - Dienstleistungs- und Lösungsorientierung („App“, ...)
 - Franken- / Oberpfalz: große Anzahl von mittelständischen Weltmarktführern

**Hohe Wachstumsgeschwindigkeit durch den Mittelstand;
 IT ist zentraler Einflussfaktor**



- Cloud Computing: Software as a Service (SaaS); Platform as a Service (PaaS)
- Virtual private cloud (als Teil einer public cloud)
- Cloud Computing: B2B-Marktplatz für Apps
- Mobile Collaboration
- Business Intelligence / Business Analytics
- Big Data
- IT-Sicherheit, v.a. Cyber-Security
- Social Business / Social Collaboration
- Application Management Service
- Standardisierung/Industrialisierung von Applikationen

Aktuelles Reizwort einiger CIOs
„Bring Your Own Device“

Quelle:
Gartner, IDC, PAC, Experton
Die IT-Trends 2013; in CIO
18.12.2012, von Werner Kurzlechner



- IT – Trends werden am schnellsten von großen Unternehmen aufgenommen
- Die Wettbewerbsfähigkeit von KMUs hängt stark davon ab, wie schnell und mit welcher Qualität die Trends umgesetzt werden
- Der Anteil des Scheiterns von Trendprojekten ist bei KMUs geringer als bei Großunternehmen
- Das Scheitern von IT-Projekten kann bei KMUs zur Existenzfrage werden
- Wettbewerbsfähigkeit von KMUs wird durch IT schneller beeinflusst als bei Großunternehmen



0	Begriffe und Inhalt des Vortrags
1	IT-Anforderungen an KMUs steigen
2	Steigende Komplexität benötigt effizientes IT-Sourcing
3	Entwicklung: von der Technik- zur Service-, Prozessorientierung
4	Outsourcing: Auswahl des „richtigen“ Anbieters
5	Ausschreibungen: tatsächliche Aufwendungen
6	Preismodelle und Konditionen
7	Gestaltung erfolgreicher Partnerschaften
8	Resumee