

Nur zahlen, was man braucht

Mit der Auslagerung von IT-Prozessen reagieren Unternehmen in Krisenzeiten auf den starken Fixkostendruck.

Gerhard Scholz

Seit 2006 hat der Ziegelproduzent Wienerberger Teile seiner Informationstechnologie (IT)-Aufgaben an T-Systems ausgelagert. So bezieht Wienerberger etwa seine SAP-Anwendungen bedarfsorientiert mit dem sogenannten „Dynamic-Services-

Modell“ von T-Systems. „Wir bewegen uns in einem äußerst dynamischen Geschäftsumfeld, und die IT muss sehr rasch an Veränderungen und neue Anforderungen angepasst werden“, erklärt Gernot Zeman, Leiter der Konzern-IT-Infrastruktur bei Wienerberger. „Oft müssen Lastspitzen kurzfristig mit Zu-

satzsystemen abgedeckt werden. Von T-Systems können wir die benötigten Zusatzressourcen rasch bekommen und wieder zurückgeben, wenn wir sie nicht mehr brauchen.“

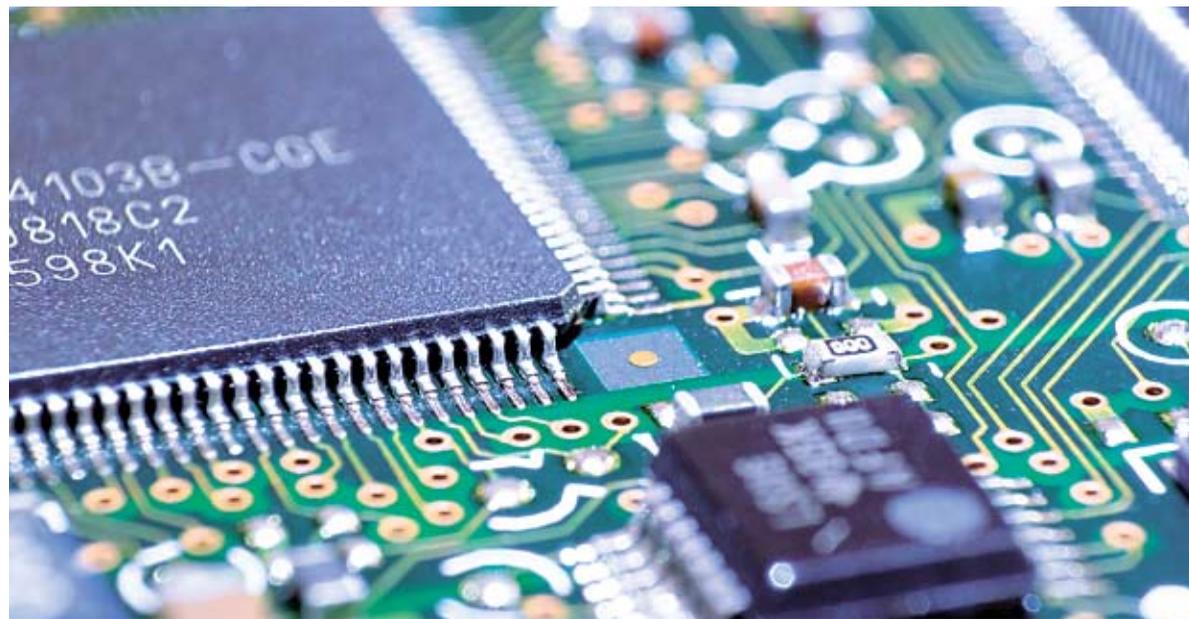
Vor Kurzem hat Wienerberger den bestehenden Outsourcing-Vertrag um fünf Jahre verlängert. T-Systems ist damit

der erste IT-Outsourcing-Partner, mit dem eine Vertragsverlängerung vereinbart wurde. Neben SAP-Anwendungen betreut T-Systems auch das Hochleistungsnetz von Wienerberger, das die reibungslose Kommunikation zwischen den 26 Landesgesellschaften und der Wiener Zentrale gewährleistet.

Storage-Volumen, die wir bis auf kleinste Einheiten berechnen.“ Borenich betont, dass auch bestehende Kunden von Pauschalbeträgen auf Detailverrechnung umgestellt wurden: „Der Kunde zahlt also nur genau das, was er auch wirklich benutzt. Die Umstellung auf ein Outsourcing-Modell mit Dynamic Services bringt unseren Kunden im Vergleich zum Eigenbetrieb rund 30 Prozent an Kosteneinsparung.“

Outsourcing aus Kostengründen ist für Borenich aber nur der erste Schritt. In der Folge gehe es darum, die Informations- und Kommunikationstechnologie-Landschaft eines Kunden nicht nur zu betreiben, sondern auch zu modernisieren und zu transformieren, um schlussendlich die Geschäftsprozesse optimal zu unterstützen. T-Systems hat dafür den Begriff „Transformational Outsourcing“ geprägt. Zielgruppe von T-Systems sind vor allem Großunternehmen, denn, so Borenich: „Börsennotierte Unternehmen brauchen eine hochqualitative Zertifizierung der IT-Abläufe, die wir mit dem SAS 70 Report bieten.“

www.t-systems.at



Beim Dynamic-Services-Modell von T-Systems werden IT-Kapazitäten auf kleinste Einheiten berechnet, sodass der Kunde nur genau das bezahlt, was er auch wirklich benutzt. Foto: Photos.com

Transformationsprozess

Wie Jochen Borenich, Mitglied der Geschäftsleitung von T-Systems Österreich, berichtet, haben sich die Anfragen für IT-Outsourcing gegenüber dem Vorjahr verdoppelt: „Die Unternehmen reagieren auf die Krise und versuchen Kosten zu reduzieren, indem sie fixe Kosten in variable umwandeln.“ In Zeiten ständiger Veränderung ist die Kapazitäten-Planung in der IT äußerst schwierig, da das Pendel zwischen brachliegenden Überkapazitäten und sprunghaften Kosten für neue Hardware hin und her schwingt. Für Borenich ein klares Argument für IT-Outsourcing: „Mit unserem Dynamic-Services-Modell bieten wir unseren Kunden sowohl Rechenkapazitäten als auch

Schlaue Lösung durch Outsourcing

Durch eine neue Strategie werden Produktdokumentationen billiger produziert, dafür just-in-time angeliefert.

Wie viele andere IT-Unternehmen hat auch Fujitsu Siemens Computers (FSC) in den Marktsegmenten PC und Notebooks mit scharfem Wettbewerb und ständigem Preisdruck zu kämpfen. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, muss das Unternehmen seine Kosten dauerhaft senken. Dazu hat FSC den gesamten Beschaffungsbereich neu strukturiert; ein wesentlicher Teil davon ist die Produktdokumentation. Deshalb suchte FSC einen Partner, an den die gesamte technische Dokumentation und der Druckprozess ausgelagert werden sollten, einschließlich Authoring und Übersetzung.

Eine riesige Herausforderung, denn an den Hauptfertigungsstätten von FSC in Deutschland wurden 200 Bedienungsanleitungen in 26 verschiedenen Sprachen gedruckt.



Mit der Orientierung an Just-on-Demand-Workflows lassen sich Produktionskosten dauerhaft senken. Foto: Fujitsu Siemens Computers

Und aufgrund geänderter Produktspezifikationen oder Erweiterungen der Produktpalette müssen diese Handbücher häufig aktualisiert werden. Vorrangige Ziele waren die bessere Wiederverwendung von In-

halten und eine Senkung der Kosten. Nach einer gründlichen Sondierung des Marktes entschied sich FSC für Xerox Global Services (XGS) als weltweiten Outsourcing-Partner. Nach einer umfassenden Analyse des

Ablaufs entwickelte XGS eine Content-Strategie für den gesamten Lebenszyklus der Produktinformationen, mit der XGS jetzt Authoring, Übersetzung und Druck zentral koordiniert.

Optimierte Lösung

Aufträge von den FSC-Niederlassungen gehen nun bei XGS ein, das direkten Zugriff auf die aktuellen Versionen der Druckdokumente hat. XGS erteilt den Druckauftrag, die Druckerei liefert die Dokumente an ein Zentrallager, und das Lager liefert sie dann just-in-time an die FSC-Produktionslinien.

Ein XML-basiertes Content-Management-System unterstützt in einem modularen Prozess die gesamte Texterstellung. Bestehende Inhalte werden als wiederverwendbare Module gespeichert, neue oder

aktualisierte Inhalte übersetzt und dann zu den Ausgangstexten verlinkt.

Durch die Straffung der Arbeitsabläufe und eine bessere Kostenkontrolle verfügt FSC nun über eine deutlich optimierte Lösung für die Produktdokumentation.

Für Sandra Kolleth, Geschäftsführerin von XGS in Österreich, ist das FSC-Projekt kein Einzelfall: „Die Bereitschaft für Outsourcing hat sich deutlich erhöht; vor allem spüren wir einen deutlichen Trend zu Just-on-Demand-Workflows. Als Marktführer im Dokumentenmanagement helfen wir unseren Kunden zu sparen, ohne dass sie selbst investieren müssen. Gleichzeitig können sie dadurch ihre Wettbewerbsfähigkeit steigern.“ *gesch*

www.xeroxglobalservices.com