Multi-Vendor-Sourcing: Fehlende Steuerung bremst Kostenvorteile aus

Unternehmen unterschätzen interne Folgekosten bei der IT-Auslagerung an mehrere Provider / Unternehmensberatung gibt Tipps

Bad Homburg ---- Unternehmen kalkulieren oft ungenau, wenn es um die Gesamtkosten einer Multi-Vendor-Sourcingstrategie geht. Zu diesem Ergebnis kommt die auf Sourcing spezialisierte Unternehmensberatung microfin. Beim Multi-Vendor-Sourcing werden nicht wie bislang üblich große Aufgabenbereiche der IT komplett an einen Provider ausgelagert, sondern kleinere Einzelprojekte an verschiedene spezialisierte Dienstleister vergeben - auch nach Anforderung einzelner Fachabteilungen. "Die Unternehmen versuchen, sich die Rosinen aus dem Angebotskuchen der Provider herauszupicken. Das ist sinnvoll, wenn sich ein Unternehmen entlang seinen Geschäftsprozessen gezielt spezialisiertes Know-how sichern kann", so Jürgen Dierlamm von microfin. "Allerdings besteht dabei die erhebliche Gefahr, dass ein Wildwuchs an Sourcing-Projekten entsteht, die jedoch generisch zu steuern sind - insbesondere dann, wenn Fachabteilungen selbständig Projekte auslagern", erklärt der Experte.

Eine solche Entwicklung stelle nicht nur ein Compliance-Problem dar, sondern fresse auch erhoffte Kostenvorteile wieder auf. "Eine zentrale Steuerung der Provider ist zwingend erforderlich. Der Aufwand dafür ist deutlich höher als bei Single-Provider-Strategien, denn ein Multiprovidermanagement verlangt nach besonders qualifiziertem und erfahrenem Personal", so Dierlamm. Unverzichtbar sei zudem eine manifestierte IT-Governance. Dazu gehören etwa ein zentrales Vertrags-, Risiko- und Service-Level-Management beim Kunden.

"Am Ende ist die Entscheidung für oder gegen Multi-Vendor-Sourcing eine unternehmerische Abwägung. Eine Single-Vendor-Strategie kann Kostenvorteile bringen. Eine gezielte Multi-Vendor-Ausrichtung verspricht Qualitätsverbesserungen und damit einen Wertbeitrag für das Business der Fachbereiche - der aber immer mit dem zusätzlichen Aufwand für die adäquate Steuerung der verschiedenen Provider abzugleichen ist." Die Unternehmensberatung hat einen Katalog von sechs grundlegenden Tipps aufgestellt, der beim Multi-Vendor-Sourcing zu beachten ist. Sie sind unter http://www.microfin.de abrufbar.

circa 2.000 Zeichen (inkl. Leerzeichen)

Diesen Text finden Sie auch im Internet unter http://www.haffapartner.de/publicrelations-presseservice/kunden-haffa/microfin/12-03-2013-01.html.

Pressekontakt

Dr. Haffa & Partner GmbH

Herr Ingo Weber
Burgauerstr. 117
81929 München

haffapartner.de
postbox@haffapartner.de

Firmenkontakt

microfin Unternehmensberatung GmbH

Herr Branimir Brodnik
Kaiser-Friedrich-Promenade 59a
61348 Bad Homburg

microfin.de
info@microfin.de

Die microfin Unternehmensberatung ist Spezialist für Outsourcing und Prozessoptimierung. microfin berät seine Kunden zum Thema Outsourcing branchenübergreifend in strategischen, technologischen, betriebswirtschaftlichen und vertraglichen Fragen. Finanzdienstleister profitieren von der hohen bankfachlichen Expertise des Bad Homburger Beratungsunternehmens, das seine Wurzeln in der Organisations- und Prozessberatung von Banken hat. Das Ziel "Effizienz steigern" erreicht microfin durch Beratung in den Themenfeldern Outsourcing, IT Management, Prozessoptimierung und Governance, Risk und Compliance (GRC). Die Leistung von microfin endet jedoch nicht bei der Managementberatung, sondern reicht bis zur erfolgreichen Umsetzung - in time, in budget und in quality.

Weitere Informationen: http://www.microfin.de