

Markus Meewes, Chef der Schweizer CSC: «Outsourcing hat hierzulande noch Potenzial.»



FOTO: C/W/VR

«Outsourcing hat Potenzial»

Einschätzungen zum Potenzial und Nachholbedarf der Outsourcing-Branche in der Schweiz. INTERVIEW VOLKER RICHERT

Weltweit hat sich der Wettbewerb um die Auslagerungsdeals verschärft. Die Zahl der Anbieter wächst und die Zahl der potenziellen Abschlüsse geht zurück. Branchenkenner erwarten in den kommenden zwei Jahren eine deutliche Konsolidierung des Marktes. Neben diesem internationalen Trend sieht Markus Meewes, Chef der Schweizer CSC, hierzulande noch erhebliche Potenziale und im Vergleich mit anderen Ländern einen Nachholbedarf im Auslagerungsgeschäft.

COMPUTERWORLD: Wo sehen Sie bei den IT-Dienstleistern Nachholbedarf?

MARKUS MEWES: Der Schweizer Outsourcingmarkt ist noch längst nicht so dynamisch wie etwa die Märkte in den USA oder Grossbritannien. Insofern besteht etwa für spezialisierte Outsourcer noch erhebliches Potenzial. Dafür müssen sie den hiesigen Markt aber erst noch entwickeln. Mögliche Kunden sind davon zu überzeugen, dass Outsourcing ein wichtiger Teil in ihrer Wertschöpfungskette sein kann. Zudem ist etwa das bestehende Angebot standardisierbarer Applikationsdienste auszubauen.

Welche Kriterien sind dafür entscheidend?

Ein Unternehmen sollte analysieren, inwieweit das Outsourcing die eigenen Prozesse

verbessern und profitabler machen kann. Die Kernfragen heissen: Gehört der IT-Betrieb zur eigenen Kernkompetenz? Kann ich in eigenes Personal investieren oder muss ich Know-how zukaufen? Kann ich Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen liefern? Bin ich auch in der IT innovativ genug? Zudem spielt heute die Variabilisierung von fixen Kosten eine zunehmend wichtigere Rolle.

Welche Outsourcingmodelle stehen dafür aktuell zur Verfügung?

Modelle gibt es ja viele. Traditionell beziehen sie sich auf infrastrukturnahe Dienste, Anwendungen und Business Process Outsourcing (BPO). Deutlich darüber hinaus geht beispielsweise unser Konzept des Dynamic Sourcing. Dahinter steht ein Modell für die umfassende strategische Partnerschaft zur Geschäftsentwicklung in den Unternehmen. Dem werden sich Outsourcer auf absehbare Zeit widmen müssen.

Potenzielle Kunden verlangen immer häufiger flexible Angebote. Wie reagieren die Outsourcer?

Zwar gelten Near- und Offshoring als beliebte Kostensenkungsstrategien. Doch Outsourcing ist sehr facettenreich: Es können längst nicht alle Leistungen in Osteuropa oder Asien erbracht werden. Dies gilt besonders dann, wenn der Outsourcer

in die Verantwortung für die Wertschöpfung gesamter Geschäftsbereiche genommen wird. Ohne ein Vertrauensverhältnis funktioniert das nicht. Zielvereinbarungen in punkto Services und Preise bis hin zur vertraglichen Gestaltung hängen wesentlich hiervon ab.

Also: Eigenbetrieb oder Auslagerung – welche Alternative ist die bessere?

Ob IT-Eigenbetrieb, Full- oder Teil-Outsourcing hängt massgeblich davon ab, welche Bedeutung der IT in einem Unternehmen zukommt. Wird sie als strategischer Wettbewerbsfaktor angesehen? Sind die Kernkompetenzen eines Unternehmens klar definiert? Ausserdem ist immer die Frage zu beantworten, inwieweit das Unternehmen in der IT die erforderliche Expertise besitzt und diese auch langfristig wettbewerbsfähig halten und weiterentwickeln kann. Da gibt es durchaus Unternehmen, die das beherrschen. Für die anderen ist das Outsourcing aber durchaus eine Alternative. Dessen Vorteile liegen bei geringeren IT-Kosten als zuvor, bei höherer Standardisierung der IT und besserer Qualität. Ein Outsourcing sollte ja begrenzte interne Ressourcen optimieren und vorhandene Kompetenzen ausbauen helfen. ■

ANZEIGE

SPSS **Clementine – Ihr Einstieg in modernes Data Mining**

Finden Sie völlig neue Lösungen

Die Antworten auf Ihre komplexen geschäftlichen Fragen liegen in Ihren Daten verborgen und müssen nur aufgespürt werden. Clementine bietet Ihnen eine breite Auswahl an leistungsfähigen Analyse- und Modellierungstechniken.

Analysieren Sie nicht nur Ihre Daten, sondern auch Ihre Texte mit Text Mining for Clementine.

Fordern Sie noch heute unsere Data Mining- und Text Mining-Infomappe an: Tel. 044 266 90 30 info@spss.ch, www.spss.ch