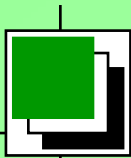


Quelle:
www.roewaplan.de

Stand 2003

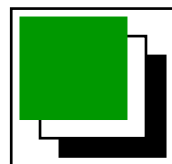




CompetenCenter Business Solutions

Privat Networking

© RÖWAPLAN

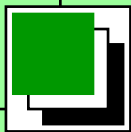


RÖWAPLAN

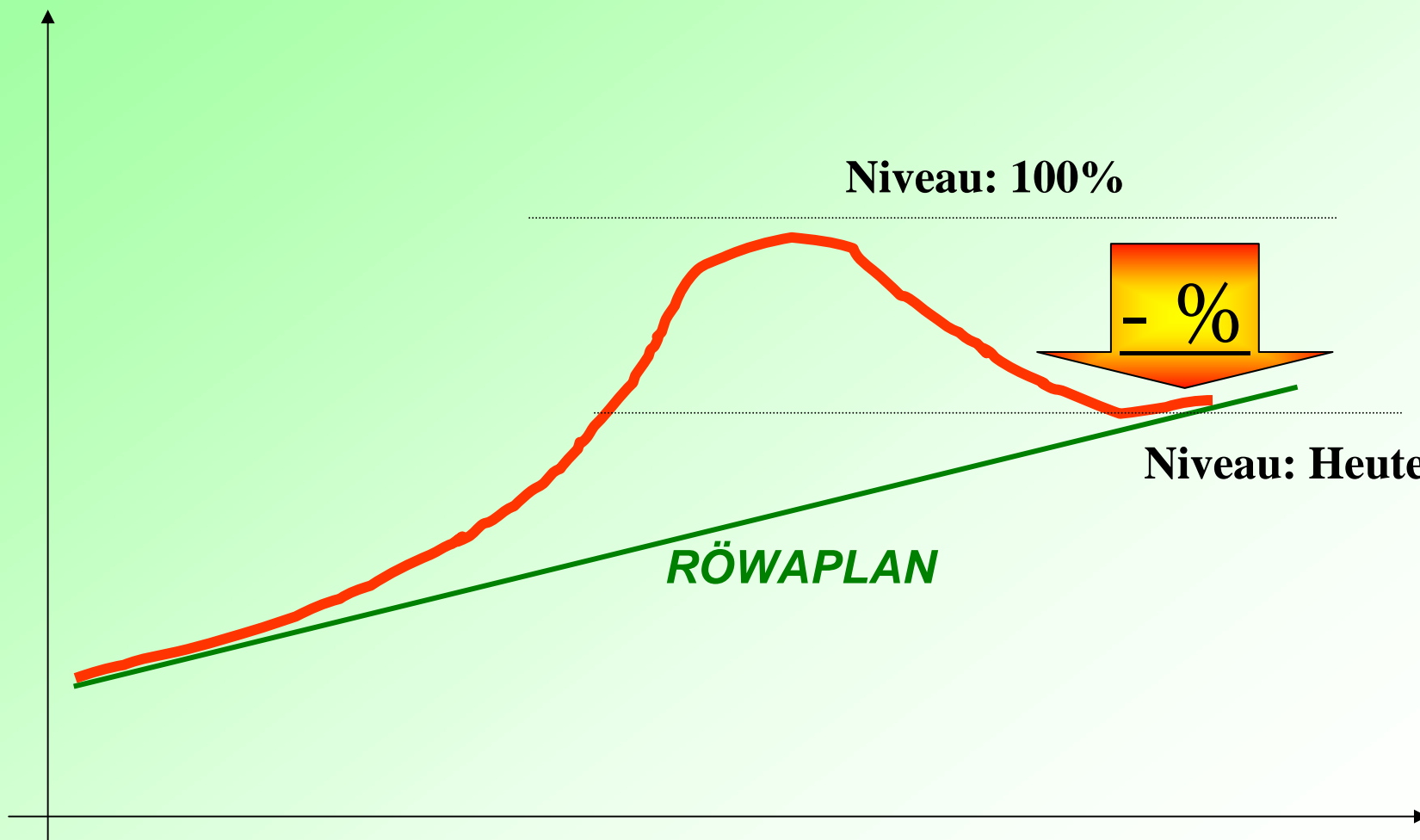
Ingenieurbüro - Unternehmensberatung

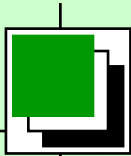
Datennetze und Kommunikationsnetze

73453 Abtsgmünd Brahmweg 4, Tel.: 07366 9626-0 Fax: 9626-26



Markt/Personal/Wachstum





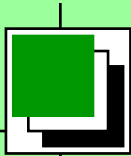
IT-Trends



Quelle: - Cap Gemini Ernst & Young -

- „klare Aussagen über das Budget“
- „für die als wichtig eingestuften Bereiche wird auch wieder Geld ausgegeben“
- „die große Verunsicherung ist vorbei“
- „die Zeit des unbedingten Sparens ist vorüber“
- „ein Drittel der deutschen CIOs geht davon aus, in den nächsten Jahren ihr Budget aufstocken zu können“
- ...

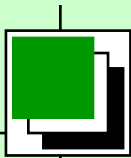
**Abwärtstrend gestoppt – trotzdem gilt:
Investitionen kostenbewußt einsetzen!**



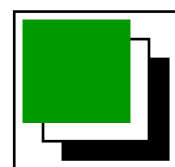
Die Themen des Tages



- **Die neue Norm der Kabelinfrastrukturen**
 - Dätwyler Kabel + System GmbH
- **VoIP im Praktischen Einsatz**
 - 3COM GmbH
- **Kosteneinsparungen im LAN High- und Low-End**
 - Pan Dacom Networking AG
- **Outsourcing als Wunderwaffe?**
 - Röwaplan AG
- **Qualifizierte technische Alarmierung von Netzwerkereignissen und Netzwerkfehlen**
 - HP GmbH



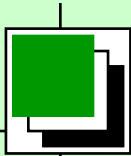
Outsourcing als Wunderwaffe?



RÖWAPLAN

*Ingenieurbüro - Unternehmensberatung
Datennetze und Kommunikationsnetze*

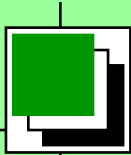
73453 Abtsgmünd Brahmsweg 4, Tel.: 07366 9626-0 Fax: 9626-26



Der Trend ungebrochen?



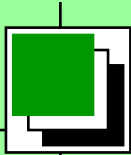
- **Outsourcing als Megatrend zur Kosteneinsparung verliert an Zugkraft**
- **Mittel zur Kostenkosmetik mit kurzfristigen Zielen und unklaren Zukunftsaussichten**
- **Potential der Rationalisierung durch Outsourcing im Netzwerk oft unklar**
- **Marketing in eigener Sache ist wichtig!**
- **Eigene Effizienz kann Tendenz zu Outsourcing verm(h)indern!**



Agenda



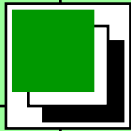
- **IT-Projekte als Schlüssel rationaler Abläufe**
- **Konzeption und Planung**
- **Beschaffung und Umsetzung**
- **Strukturen des Betriebs optimieren**
- **Outsourcing als „Wunderwaffe“**



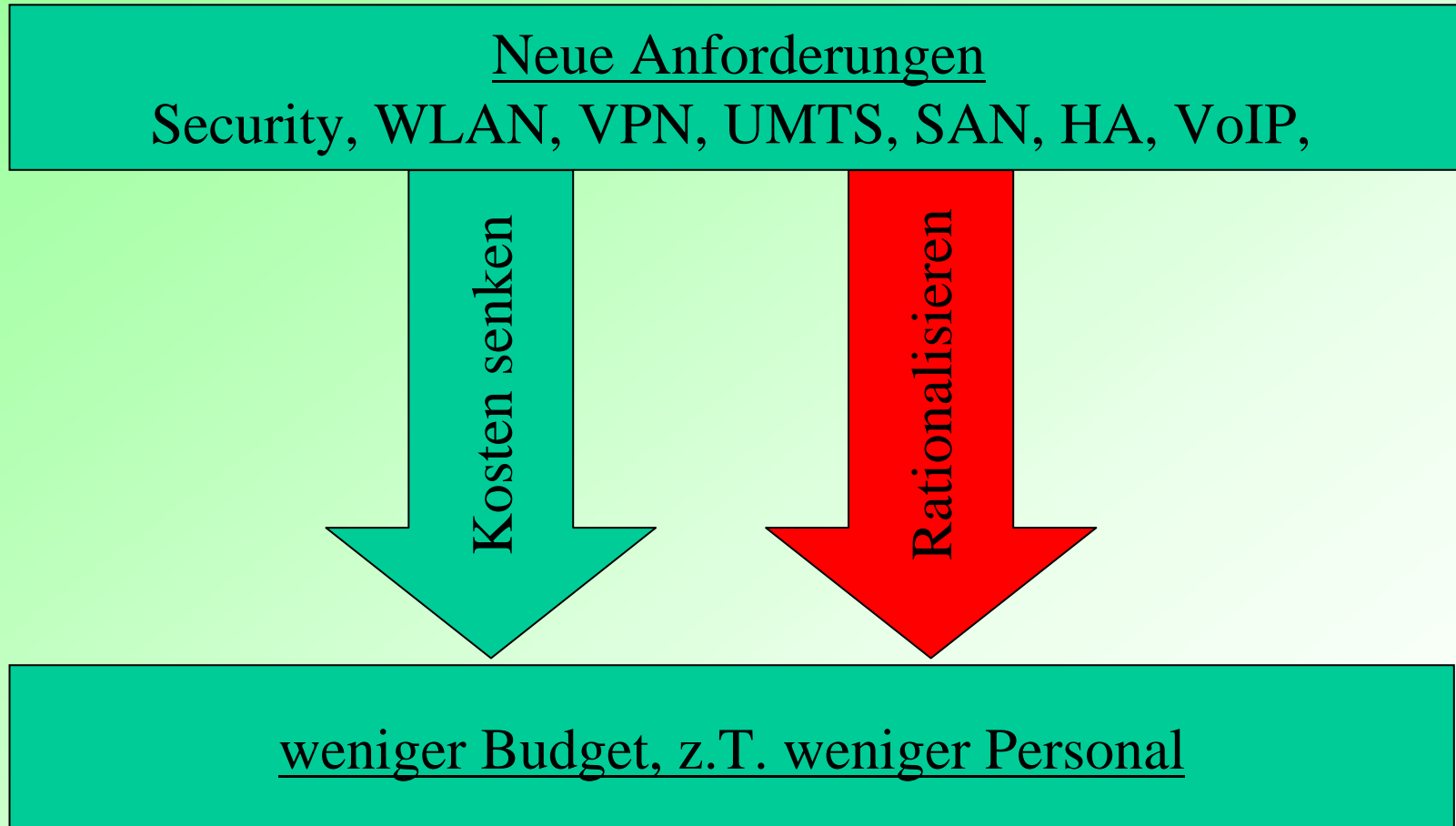
Agenda

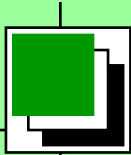


- **IT-Projekte als Schlüssel rationaler Abläufe**
- Konzeption und Planung
- Beschaffung und Umsetzung
- Strukturen des Betriebs optimieren
- Outsourcing als „Wunderwaffe“



Steigende Anforderungen...



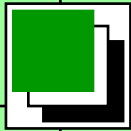


Steigende Anforderungen...

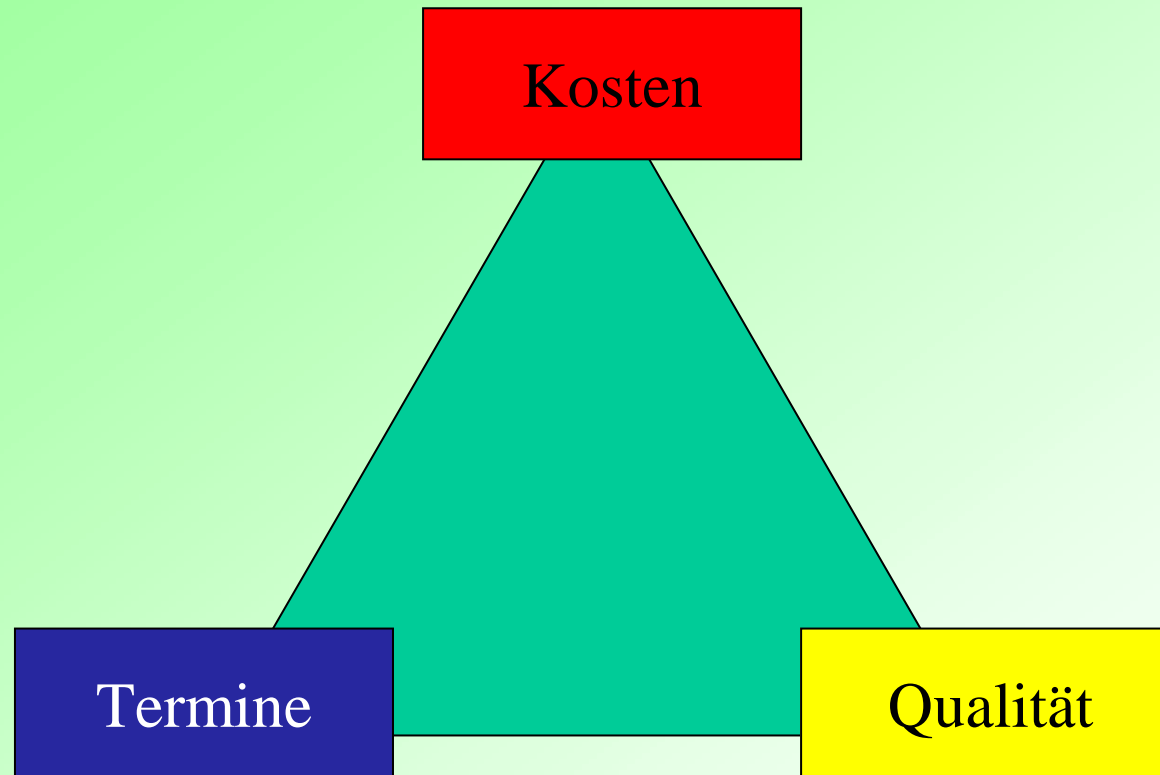


Rationalisieren

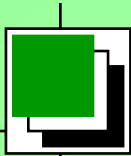
- Es wird nur gemacht, was nötig ist
- Die Anforderungen werden exakt analysiert
- Die Konzeption läuft marktneutral aber anforderungsbezogen
- Es wird ausgeschrieben und wirtschaftlich (nicht billig) gekauft
- Anlagenqualitäten, Terminpläne und Budgets sind sinnvoll abgestimmt
- Projekte werden straff geführt
- Betriebsabläufe werden optimiert
- Partielles Outsourcing wird geprüft, ...



Die Projektpyramide



Deckt sich das mit Ihren Erfahrungen?



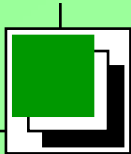
Das 1x1 des Projektmanagements...



- ... muss beherrschen, wer plant, budgetiert und kontrolliert.

Aber in der Praxis gilt häufig: **Projekte ohne Management!**

- Projektdefinition bei: „Machen` se mal!“
- Erst Anforderungen erfassen dann planen? (Wer fragt schon den (internen) Kunden?)
- Beschaffen vor der Planung (Legen wir erst mal los, dann wird sich´s schon finden...)
- Marktwirtschaft kurios: „Wir kaufen sowieso alles bei ...“
- Terminplanung?: „Das machen die Anderen...“ oder „Das Projekt dauert doch noch so lange...“
- Kostenüberblick?: „Am Ende können wir immer noch reduzieren und nachbessern ...“



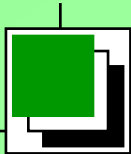
Projektphasen: ein Muss!



- Zum Beispiel nach HOAI

- Grundlagenerfassung
- Vorplanung
- Entwurfsplanung
- Ausführungsplanung
- Vorbereiten der Vergabe (Ausschreibung)
- Mitwirkung bei der Vergabe (Angebotsbewertung)
- Objektüberwachung
- Objektdokumentation

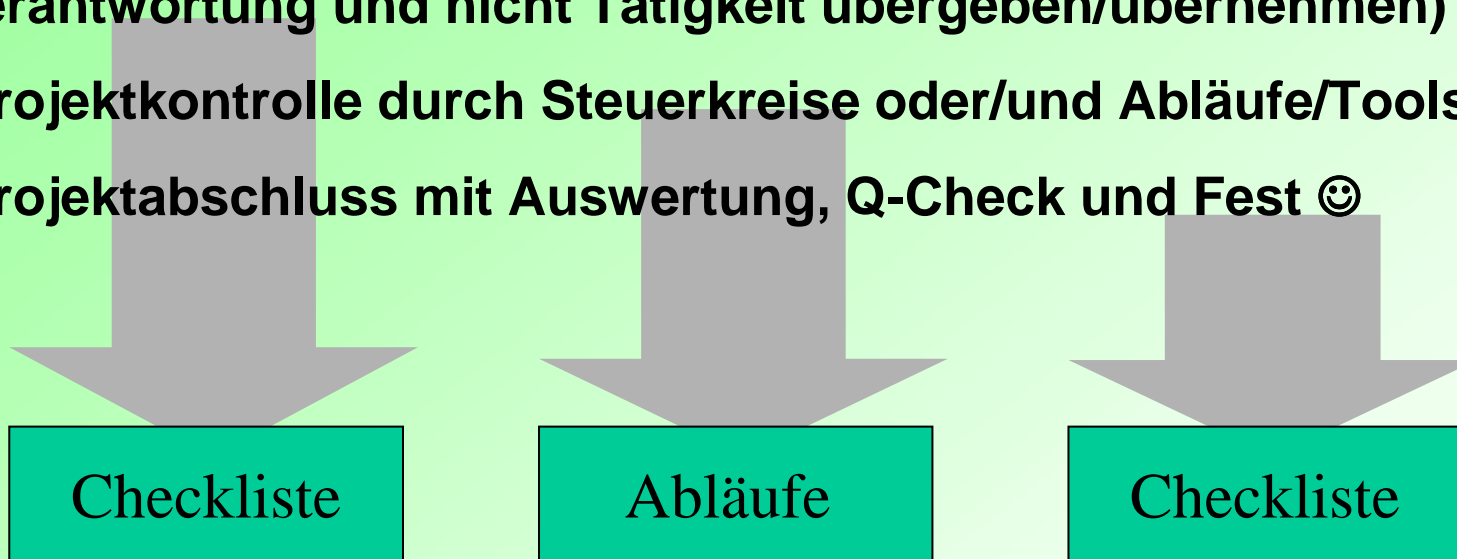
Marketing



Projektübergabe, -kontrolle, -abschluss

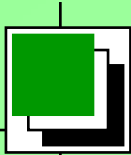


- Übergabe an das Projektteam mit klarer Aufgabenstellung (Verantwortung und nicht Tätigkeit übergeben/übernehmen)
- Projektkontrolle durch Steuerkreise oder/und Abläufe/Tools
- Projektabschluss mit Auswertung, Q-Check und Fest ☺



Gönnen Sie sich oder Ihren Projekten ein professionelles Projektmanagement, das Ihren speziellen Bedürfnissen entspricht.

Marketing



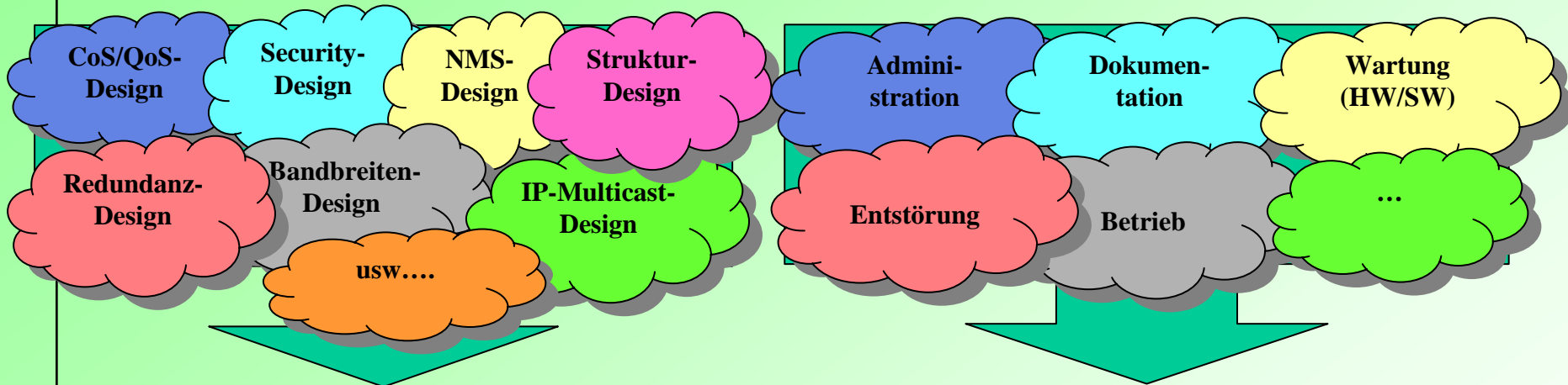
Agenda



- IT-Projekte als Schlüssel rationaler Abläufe
- **Konzeption und Planung**
- Beschaffung und Umsetzung
- Strukturen des Betriebs optimieren
- Outsourcing als „Wunderwaffe“



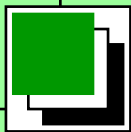
Abgleich von Betrieb, Technik und Service



Konzeptabgleich zwischen Technik und Betrieb

Service definition

Planungsergebnis

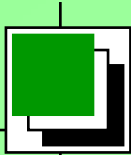


Einsparungen in der Konzeption



Bieterkonzept	371.000,00
Eigenes Konzept	325.000,00
Ersparnis	46.000,00 (12%)

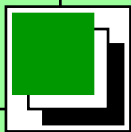
Marketing



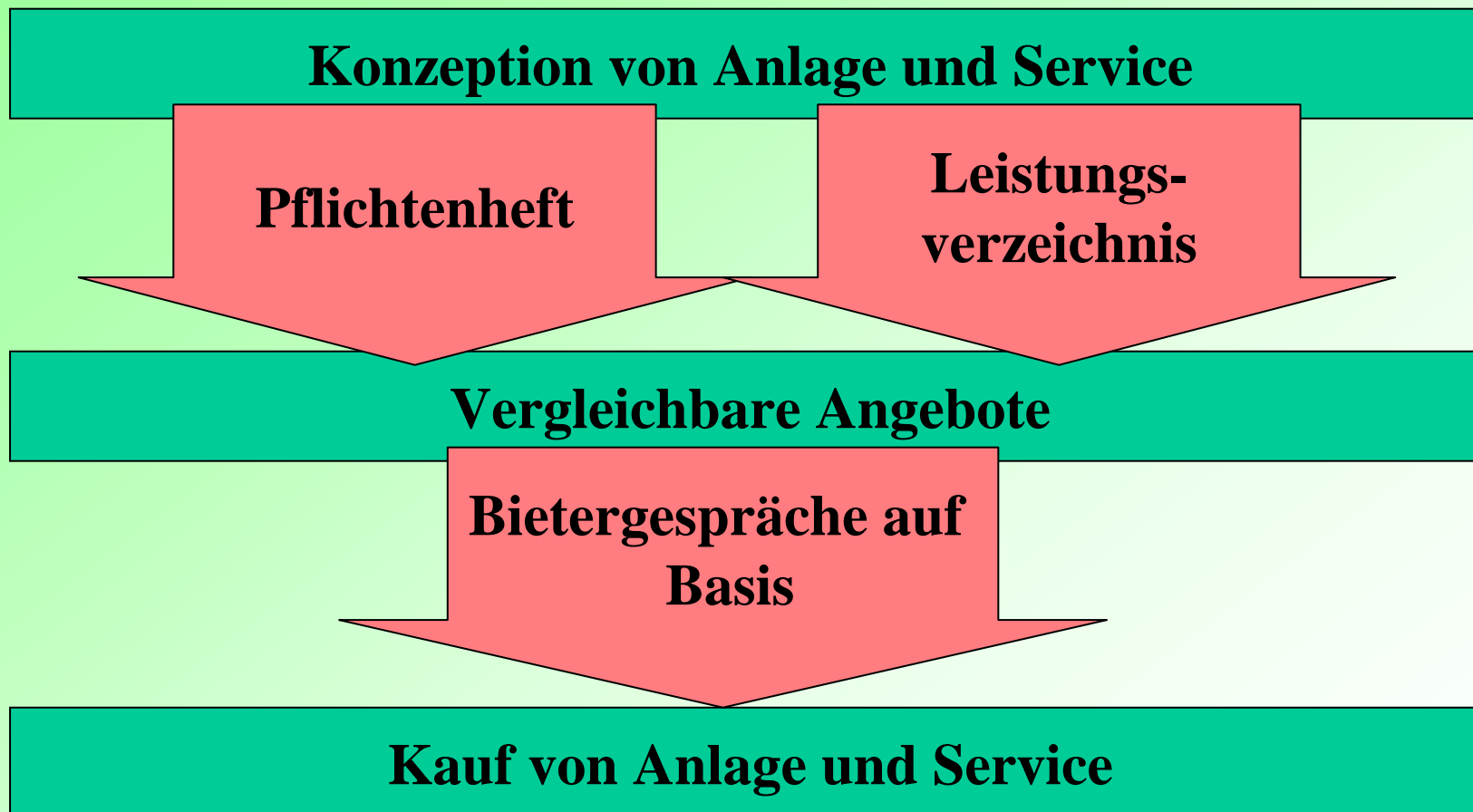
Agenda

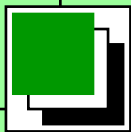


- IT-Projekte als Schlüssel rationaler Abläufe
- Konzeption und Planung
- **Beschaffung und Umsetzung**
- Strukturen des Betriebs optimieren
- Outsourcing als „Wunderwaffe“



Die Beschaffung





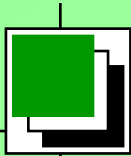
Lohnt sich eine Ausschreibung?



- Ein Beispiel sagt mehr wie tausend Worte...

Angebot ohne Wettbewerb	325.000,00
Angebot mit Wettbewerb	191.100,00
Ersparnis	133.900,00 (41%)

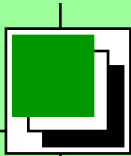
Marketing



Terminkontrolle

- Termine zum Vertragsbestandteil machen
- Zahlungen und Termine koppeln
- Konventionalstrafe festlegen (aber sittlich 😊)
- Projektzeitpläne von Beginn an führen (und einhalten)
- End-, aber auch Zwischentermine prüfen
- Inhalte terminlich abstimmen (erst das Kabel dann der Access Point?)
- ...

**Gut geführte Projekte arbeiten mit realistischen Zeitplänen
und halten diese auch ein.**

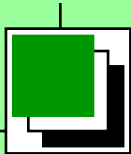


Kostenkontrolle



- Exakte Planungen ersparen Nachträge
- Nachträge sind teuer
- Regiestunden vermeiden durch pauschalisierte Dienstleitungen
- Wartung und Service in die Ausschreibung einbeziehen
- Aufmaße gewissenhaft prüfen („Keine Unterschrift ohne Handlung“)
- Auch den Planer in Stichproben prüfen und auf seine Verantwortung „vergattern“
- Permanente Kostenkontrolle über Teilaufmaße und AZ´s

Von Beginn an gut vorplanen und dann alle Zusatzkosten ablehnen (kein Klima für Nachträge schaffen!)

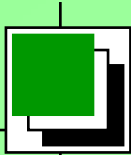


Qualitätskontrolle



- **Exakte Vorgaben im LV/PH machen (Abnahmemessungen für aktives und passives Netz und alle anderen relevanten Bereiche)**
- **Labortests vor einer Vergabeentscheidung durchführen (das lohnt sich!)**
- **Abnahmemessungen werden nicht durch den Betrieb ersetzt (die Leistung der Anlage wird bei Beginn nicht annähernd benötigt)**
- **Betriebsbeginn vor Abnahme verschenkt Möglichkeiten**
- **Systemgarantien (z. T. > 10 Jahre) auch später nachprüfen**

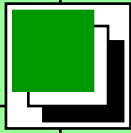
**Nur das bezahlen, was auch nachweislich
die Anforderungen erfüllt.**



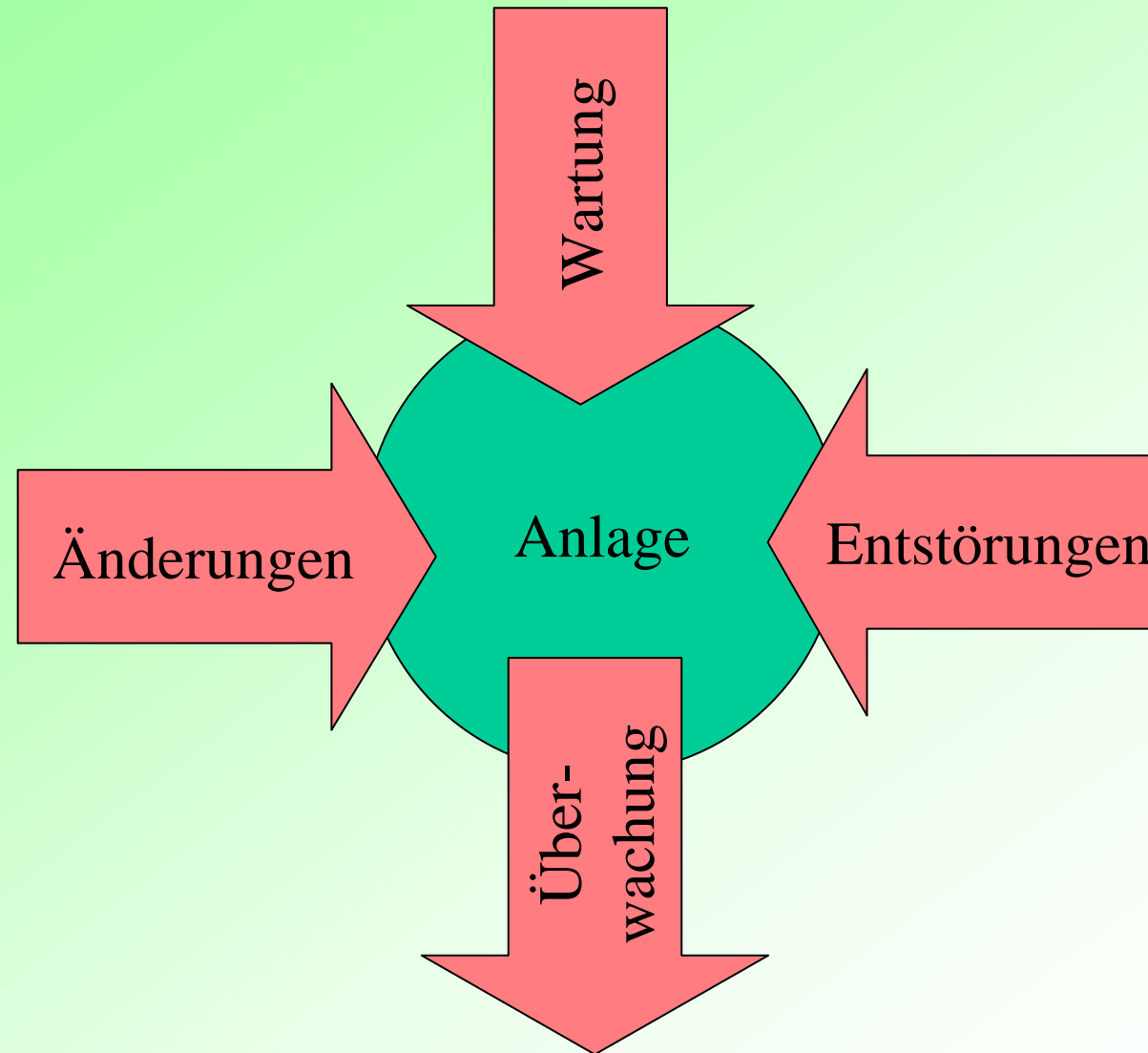
Agenda

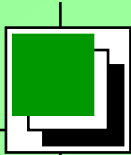


- IT-Projekte als Schlüssel rationaler Abläufe
- Konzeption und Planung
- Beschaffung
- Umsetzung
- Strukturen des Betriebs optimieren**
- Outsourcing als „Wunderwaffe“



Einsparungen im Betrieb





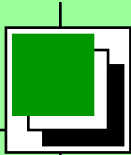
Änderungen an der Anlage



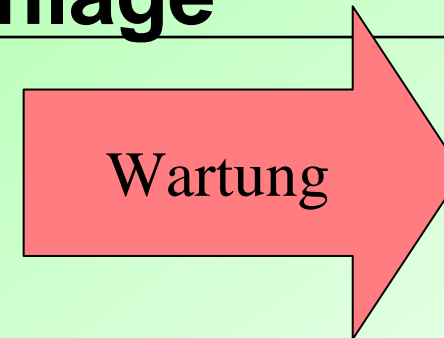
Änderungen

- Ein neuer Port: haben Sie einen Ablauf? (Intranet)
- Ein Kundenwunsch: haben Sie einen Ansprechpartner (Tel.-Nr.)
- Ihre Dienstleistungen: haben Sie ein Angebot (Preis-Leistung)
- Ein neuer Dienst: haben Sie einen Ablauf? (Infos an Kunden)
- ...

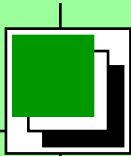
Marketing



Wartung an der Anlage



- **Ein defektes Teil:**
 - haben Sie einen RMA-Prozess?
 - wie wird das dokumentiert?
- **Ein neues Release: haben sie einen Ablauf (Features; Release Note; Test; Freigabe; Roll out; Fall back)?**
- **Zugriff aufs Netz: Wer darf was?**
- ...



Entstörung an der Anlage

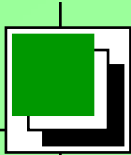


Entstörung

- Sie kommen nicht weiter. Wen rufen Sie an?
- Sie brauchen Tools. Wo sind sie und wer kann sie bedienen?
- Haben Sie einen Eskalationsplan? Wer wird wann informiert?
- Können Sie einen Call beim Hersteller eröffnen?
- Wo ist das passende Ersatzteil?
- Was muss technisch getan werden? (Switch ausschalten, Ping,...)
- ...



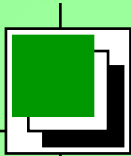
Marketing



Agenda



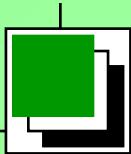
- IT-Projekte als Schlüssel rationaler Abläufe
- Konzeption und Planung
- Beschaffung
- Umsetzung
- Strukturen des Betriebs optimieren
- Outsourcing als „Wunderwaffe“



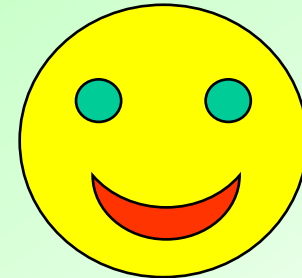
Wann wird Outsourcing scheitern



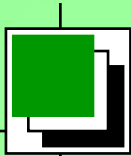
- **Der Auftragnehmer soll meine Ablaufprobleme lösen**
- **Der Auftragnehmer soll meine Prozesse optimieren**
- **Der Auftragnehmer soll Innovationen einbringen**
- **Der Auftragnehmer soll sich seine Themen und Aufgaben selbst erarbeiten und erledigen (ich mache ihn für alles regresspflichtig...)**
- **Es wurde kein Pflichtenheft und kein Controlling installiert**
- **Es wurde nicht darauf geachtet periodisch den Wettbewerb zu prüfen (und prüfen zu können)**
- **...**



Wann kann sich Outsourcing lohnen?



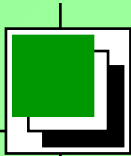
- Der Auftraggeber hat seine Strukturen optimiert
- Der Auftraggeber hat exakte Inhalte des Outsourcing's definiert
- Der Auftraggeber hat Schnittstellen installiert
- Der Auftragnehmer kann Synergien nutzen
 - Zentrale Operation
 - Standardisierte Abläufe
 - Reduzierte Präsenz vor Ort
- Die outgesourcten Tätigkeiten sind nicht die Kernkompetenz des AG (denn Innovationen werden i.d.R. nicht geboten, nur gewünscht...)



Erfolgreiches Outsourcing im Netz



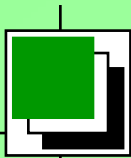
- **Mögliche Themen**
 - **WAN: Leitungen, Router, Service, ...**
 - **LAN: Kabel- und Verteilerinstallation, Patchungen, ...**
 - **Allgemeines: RMA, Messungen, 1st bis 3rd Level Support, Releasewechsel, Hotline, Dokumentation,...**
- **Keine guten Themen**
 - **Komplette Planung und Betrieb von LAN- und WAN-Netzen**
 - **Beratung interner Kunden**
 - **ToDo und Kontrolle in einer Hand**
 - **Gesamtverantwortung (was ist mit WLAN, VoIP, DDV zu VPN,...)**
 - ...



Schritte zum Outsourcing



- **Selektion der Themen und bewerten der wirtschaftlichen Potentiale (ROI für Outsourcing berechnen)**
- **Optimierung der Abläufe der relevanten Themen**
- **Beschreibung der Abläufe**
- **Zusammenfassung der Themen und der Rahmenbedingungen (Arbeitsrecht und Juristisches (z. B. Haftung, Strafe) beachten)**
- **Ausschreibung der Leistungen**
- **Bewertung der Angebote (unbedingt Abläufe bei Outsourcer mit den eigenen Vorstellungen abgleichen und Referenzen befragen)**
- **Vertragsabschluss**
- **Anwenden einer unabhängigen Prüfung (Inhalt und Kosten) und periodischer Abgleich mit dem Wettbewerb**



Vielen Dank für Ihr Interesse

Ihre Fragen

