

Fiducia IT AG – mit dem IBM Component Business Model (CBM) zum Fullservice-Dienstleister für IT.



Überblick

■ Die Aufgabe

Identifikation von Kostentreibern und ineffizienten Geschäftsprozessen; Entwicklung eines neuen, schlankeren Geschäftsmodells

■ Die Lösung

Simulation organisatorischer Veränderungen mithilfe des IBM Component Business Modell (CBM)

■ Die Vorteile

Realisierung von Einsparpotenzialen und optimale Vorbereitung auf anstehende Fusionen

Hohe Ziele.

Zur Vorbereitung ihrer Positionierung als professioneller IT-Service-Provider wollte die Fiducia IT AG (FAG) zunächst ihre Wettbewerbsposition festigen und sich gleichzeitig zu einem Fullservice-Dienstleister für Informationstechnologie für Genossenschaftsbanken entwickeln.

Größe ist nicht alles.

Mit 40 Jahren Erfahrung, 3.500 Mitarbeitern, rund 10.000 mittelständischen Kunden aus Industrie, Finanzwesen, Einzelhandel und öffentlicher Hand sowie mehr als 116.000 Anwendern ist die Fiducia IT AG der siebtgrößte Fullservice-Dienstleister für Informationstechnologie in Deutschland. Um diese Position ausbauen zu können, musste Fiducia die Kostentreiber sowie die Ineffizienz in den Geschäftsprozessen, Unternehmensbereichen sowie -aktivitäten ermitteln. Vor allem aber musste das Unternehmen ein neues, schlankeres Geschäftsmodell entwickeln, um auch für eine anstehende Fusion gerüstet zu sein.

Worauf es ankommt.

Dafür brauchte Fiducia einen erfahrenen Partner, der in der Lage ist, gemeinsam mit der Aktiengesellschaft eine umfassende Lösung zur Kostensenkung zu entwickeln. Diese Lösung musste außerdem gewährleisten, dass sich auch das aus der Fusion entstehende neue Unternehmen an das veränderte Geschäftsmodell anpassen kann.

Der IBM Ansatz.

Gemeinsam mit der Fiducia untersuchte IBM, in welchen Bereichen Fiducia Kosten einsparen könnte, und entwickelte eine innovative Lösung: Mithilfe des IBM Component Business Model (CBM) für IT-Service-Provider konnte das Beratungsteam eine Brücke schlagen zwischen der übergeordneten Geschäftsstrategie und den IT-Anforderungen des Unternehmens. Der CBM-Prozess betrachtet die alltäglichen Geschäftstätigkeiten und -prozesse eines Unternehmens und nicht voneinander isolierte Bereiche. Auf diese Weise hilft er, redundante oder überflüssige Funktionen und ineffiziente Prozesse zu erkennen. Anhand einer unternehmensweiten 'Heat Map', die alle Geschäftsprozesse, Unternehmensbereiche, Zielmärkte und Verbindungen zu anderen Unternehmen berücksichtigte, ermittelte das Projektteam die Kernkompetenzen von Fiducia und stellte sie in den Mittelpunkt des Projekts. In enger Zusammenarbeit mit Fiducia erstellte das IBM Team eine strategische Roadmap für künftiges Wachstum und Kosteneinsparungen.

Strategie flexibilisieren.

Zur Kosteneinsparung empfahlen die IBM Berater eine Flexibilisierung der Strategie im betrieblichen und im IT-Bereich, die mit einer Aufteilung in Komponenten und Umstrukturierungen im gesamten Unternehmen erzielt werden könne. Aufgrund dieser Empfehlung schloss Fiducia mehrere Geschäftszweige und teilte die Funktionsbereiche anhand des IBM Component Business Model neu auf. IBM empfahl Fiducia außerdem, ihre IT-Servicestrategie mit der Einrichtung einer neutralen, auf den Geschäftsfunktionen basierenden Plattform zu verbessern. Damit würde das Unternehmen neue strategische Erkenntnisse für sein marktorientiertes Handeln als IT-Service-Provider gewinnen können.

Genutzte Sparpotenziale.

Zusammen mit IBM IT Management Consulting konnte die Fiducia IT Aktiengesellschaft auf diesem Wege Ineffizienz und Schwachstellen in der eigenen Organisation ermitteln und beheben sowie schließlich signifikant Kosten einsparen.

Weitere Vorteile.

Dank dieser Einsparungen wird Fiducia ihre führende Stellung als IT-Dienstleister für Genossenschaftsbanken leichter verteidigen können. Gleichzeitig hilft der Component-Business-Model-Prozess dem Unternehmen, sich für die eventuell demnächst anstehende Fusion zu positionieren.

Außerdem profitiert Fiducia von den folgenden Vorteilen:

- *Mit CBM hat die Fiducia IT AG zum ersten Mal die Möglichkeit einer ganzheitlichen Sicht auf alle Zielmärkte.*
- *Mit CBM konnte Fiducia organisatorische Veränderungen vorab simulieren, um kostspielige Fehler zu vermeiden.*

Dank CBM und der Umstrukturierung von Prozessen und Funktionen ist Fiducia in der Lage,

- *eine stabile Basis für Make-or-Buy-Entscheidungen zu schaffen,*
- *sich als IT-Kompetenzzentrum für Genossenschaftsbanken zu etablieren,*
- *sich auf ihre Kernkompetenzen zu konzentrieren und diese auszubauen,*
- *ein marktorientiertes Service-Portfolio anzubieten,*
- *eine serviceorientierte Kosten- und Leistungsverrechnung durchzuführen und*
- *eine zukunftsfähige IT-Landschaft zu errichten.*

Kontakt.

Yvonne Balzer

Telefon: 0211 476-2643

E-Mail: yvonne.balzer@de.ibm.com

Weitere Informationen finden Sie online unter:

ibm.com/services/de/bm



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo, das e-Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation. On Demand Business und das On Demand Business Logo sind Marken der IBM Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicemarken können Marken anderer Hersteller sein.

Diese Erfolgsgeschichte verdeutlicht, wie ein bestimmter IBM Kunde Technologien/Services von IBM und/oder einem IBM Business Partner einsetzt. Die hier beschriebenen Resultate und Vorteile wurden von zahlreichen Faktoren beeinflusst. IBM übernimmt keine Gewährleistung dafür, dass in anderen Kundensituationen ein vergleichbares Ergebnis erreicht werden kann. Alle hierin enthaltenen Informationen wurden vom jeweiligen Kunden und/oder IBM Business Partner bereitgestellt. IBM übernimmt keine Gewähr für die Richtigkeit dieser Informationen.

© Copyright IBM Corporation 2006
Alle Rechte vorbehalten.