

Peter Simeonoff

Senior Managing Consultant – Global Business Services



Intelligent Cost Reduction (ICR)

Intelligente Kostenreduktion im Unternehmen



Die aktuelle Wirtschaftssituation erfordert gezielte Kostenreduktion um die langfristige Wettbewerbsfähigkeit zu erhalten.



Reduktion der Kostenbasis um 20 bis 40 %

- Kostenreduktion im operativen/ administrativen Bereich
- kurzfristig und langfristig

Verbesserung des Cash Flows

- Reduktion des working capital
- Abstoßen von nicht strategischen und nicht betriebsnotwendigen Anlagen
- Nutzung alternativer Formen der Finanzierung

Gleichzeitig verbessertes Controlling der Ausgaben




- Verbesserung von Qualität und Berechenbarkeit in Entscheidungen
- Unterstützung laufender Globalisierungs- und Outsourcingbestrebungen bei Prozessen und Ressourcen

Gleichzeitig verbesserte Steuerung von Service-, bzw. Produktqualität durch

- Entwicklung und laufende Verbesserung von Fähigkeiten in Innovationsbereichen (Prozessinnovation, Produktinnovation, ...)

UND Entwicklung einer Organisation und Belegschaft, die extrem flexibel und wettbewerbsfähig ist.

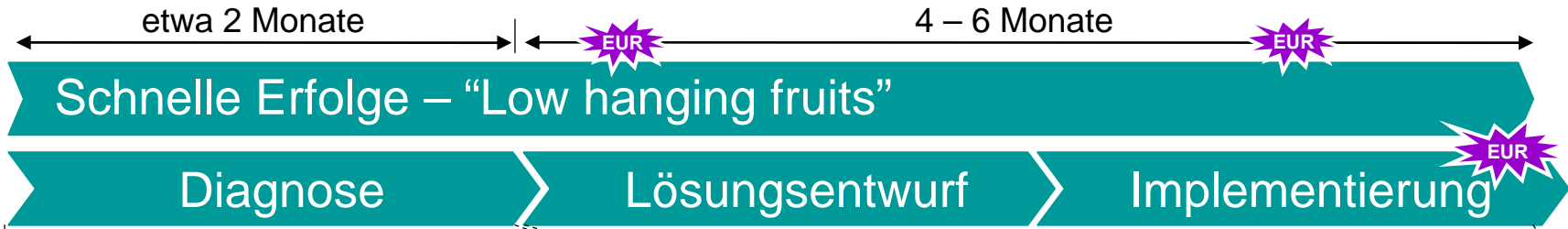
Unternehmen stoßen heute oft an die Grenzen ihrer Fähigkeiten in drei kritischen Bereichen ihre Leistung signifikant zu steigern ...

PROBLEM	Fehlender Fokus	Fest verdrahtet	Komplexität
	Streben nach Perfektion über die gesamte Wertschöpfungskette	Organisationen sind mit ihren Geschäftsaufgaben und der technologischen Infrastruktur fest verdrahtet, was Änderungen teuer und langsam macht	Organisatorische Komplexität erschwert Einsparungen
ANSATZPUNKT	Fokus auf differenzierende Merkmale	Lose verbunden	Transparenz
	Fokus auf dem Kerngeschäft und Ausbau eines Netzes professioneller Partner für nicht strategische Bereiche	Lose verbundene Geschäftskomponenten erlauben rasche und kostengünstige Veränderung, um neue Geschäftschancen zu nutzen	Standardisierung auf Basis der Geschäftskomponenten reduziert die Komplexität und erhöht die Übersichtlichkeit von Entscheidungen und Aktionen
			
	Differenzierung	Reaktionsfähigkeit	Produktivität

... **Am Besten werden diese Ansatzpunkte mit einer modular aufgebauten und spezialisierten Organisationsstruktur adressiert**

Vorgehen/Ergebnisse

Im Rahmen einer Diagnose-Phase werden zunächst Geschäftskomponenten identifiziert, bei denen ein signifikantes Einsparungspotential gegeben ist



Tools

Geschäftskomponentenmodell

Business Component	Category	Sub-category	Value	Impact	Priority
IT Infrastructure	Hardware	Server	100	High	1
IT Infrastructure	Software	Operating System	80	Medium	2
IT Infrastructure	Software	Database	60	Medium	3
IT Infrastructure	Software	Application	40	Low	4
IT Infrastructure	Software	Middleware	20	Low	5
IT Infrastructure	Software	Tools	10	Low	6
IT Infrastructure	Software	Services	5	Low	7

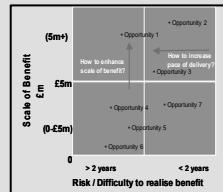
Rasches Erkennen von Kostentreibern



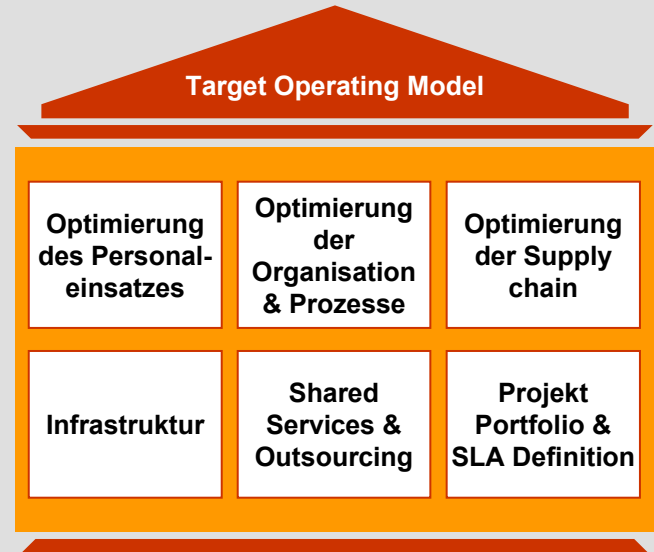
Struktur der Abläufe



Analyse von Risiko und Erfolg



Initiativen



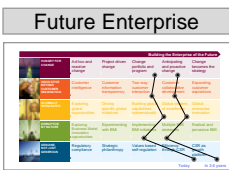
Unser methodischer Ansatz zu Intelligenter Kostenreduktion hilft Kosten-einsparungspotentiale zu identifizieren und eine Umsetzungsplanung für die Realisierung zu entwickeln

Workshops

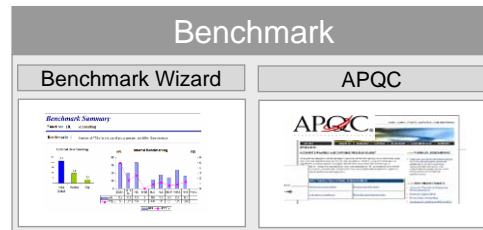
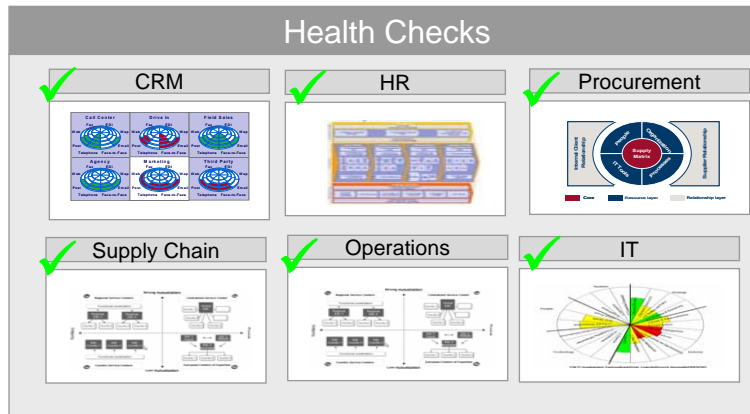
Workshop zur Priorisierung der Bereiche für vertiefende Analysen



Workshop zum Benchmark-Vergleich Ihrer Strategie



Analyse & Evaluierung der priorisierten Bereiche



Potential

Identifikation von Optimierungspotentialen

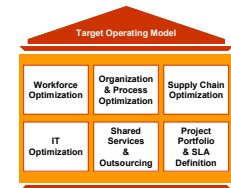
Area	Current	Target	Delta	Impact
HR	10000	12000	2000	High
Procurement	8000	9000	1000	Medium
Supply Chain	6000	7000	1000	Medium
Operations	4000	5000	1000	Medium
IT	2000	3000	1000	Low

Präsentation vor dem Lenkungsausschuss

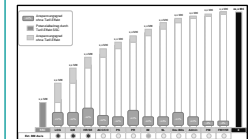


Planung

Initiativen planen und entwickeln



Business Case erarbeiten

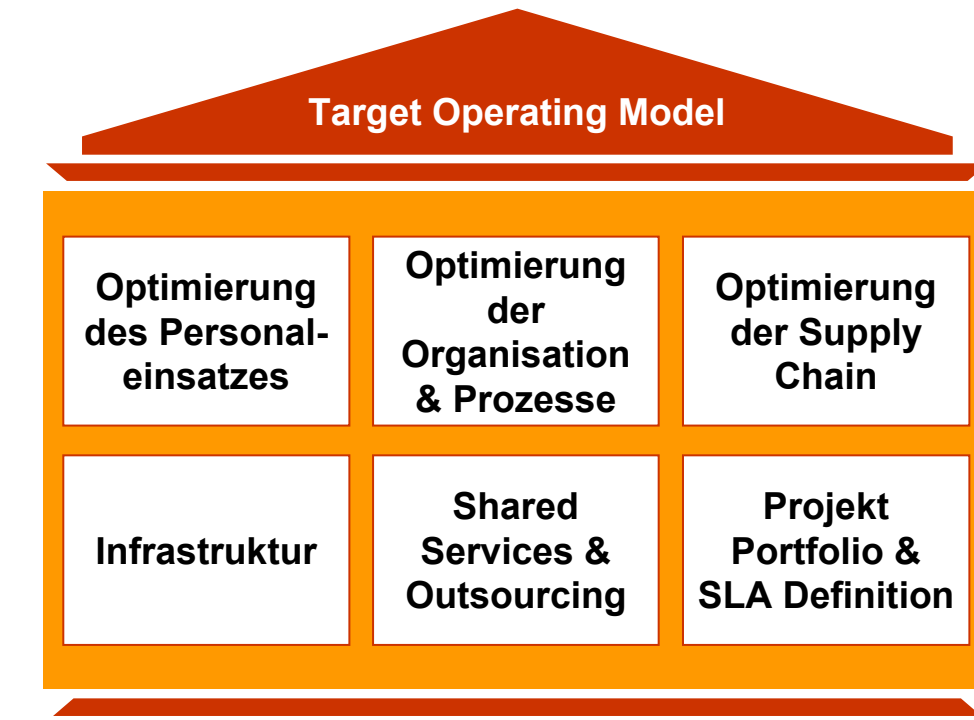


Transformations – Roadmap entwickeln



Lösungsdesign für Kostenreduktion - Initiativen

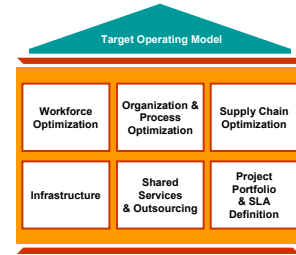
Abgestimmt auf Ihre kundenspezifische Situation können wir für Sie maßgeschneiderte Initiativen nach erfolgreich erprobten IBM Konzepten entwickeln und umsetzen



Zusammenstellung unabhängiger Initiativen, die abhängig von der Kundensituation und den Kundenanforderungen getrennt oder kombiniert angewendet werden können!

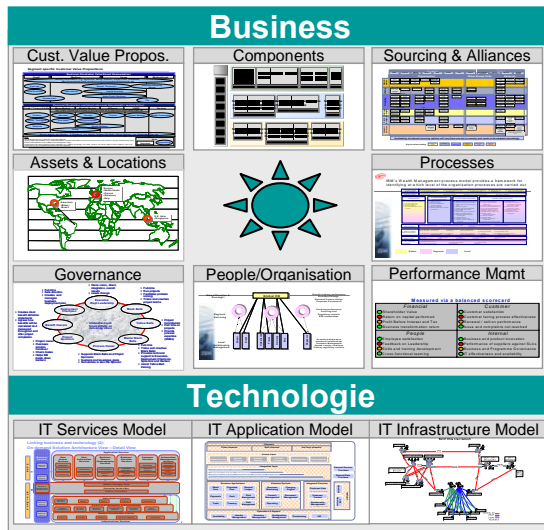
Target Operating Model (TOM)

Ein TOM definiert die Unternehmensstrukturen auf Basis eines definierten Geschäftsmodells



Target Operating Model (TOM) Prozess

- Überprüfung der Prozesse mit Fokus auf dem definierten Geschäftsmodell
- Design mit Fokus auf Technologie und Prozessen.
- Detaillierte Erarbeitung von Organisationsstruktur, Prozessdesign, Roadmap, etc. (12-16 Wochen)

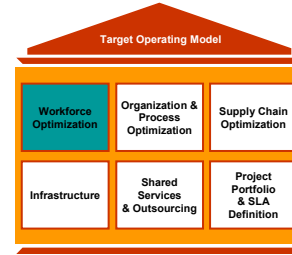


Target Operating Model erlaubt dem Kunden:

- *Fördert die klare Formulierung von benötigten Ressourcen und Anforderungen zur Erreichung der Geschäftsziele eines definierten Geschäftsmodells*
- *Verbindet IT und Prozesse mit der Geschäftsstrategie*
- *Unterstützt die rasche Umsetzung von Design mittels der Verwendung von IBM Vorgehensmodellen*

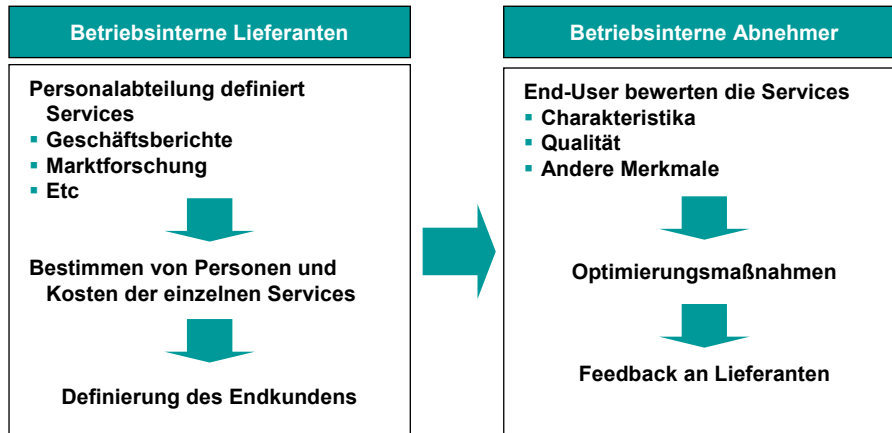
Workforce Optimierung

Activity Value Analysis (AVA)- Die Schaffung einer schlanken und effizienten Organisation



AVA Prozess

- Hauptmerkmal des AVA Prozesses ist die Bewertung von internen zur Verfügung gestellten Produkten /Services durch interne Personen/Stellen samt Feedback
- Basierend auf einer Kombination aus einem “top down” und “bottom-up” Ansatz werden Einsparungspotentiale definiert um die gesetzten Ziele zu erreichen

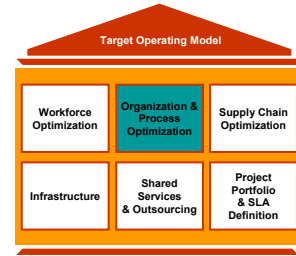


AVA erlaubt Kunden:

- *Signifikante Reduktion von Personalkosten*
- *Leistungsbestimmung durch Benchmarking von internen Services in Business Units, Subunternehmen, etc.*
- *Verbesserung der Qualität und Leistung durch einheitliche Qualitäts- und Servicestandards*

Unternehmensoptimierung

Anpassen der Kundenorganisation an neue oder bereits existierende erfolgreiche Geschäftsmodelle



Neugestaltung der Organisation

- Eine Unternehmensoptimierung erlaubt Kunden ihre Organisation an neue oder existierenden Geschäftsmodelle anzupassen sowie Strategien zur Vereinfachung von internen Strukturen zu entwickeln. Eine gesteigerte Transparenz und klare Verantwortungsbereiche unterstützen den strategischen Wandel und das Geschäftsergebnis

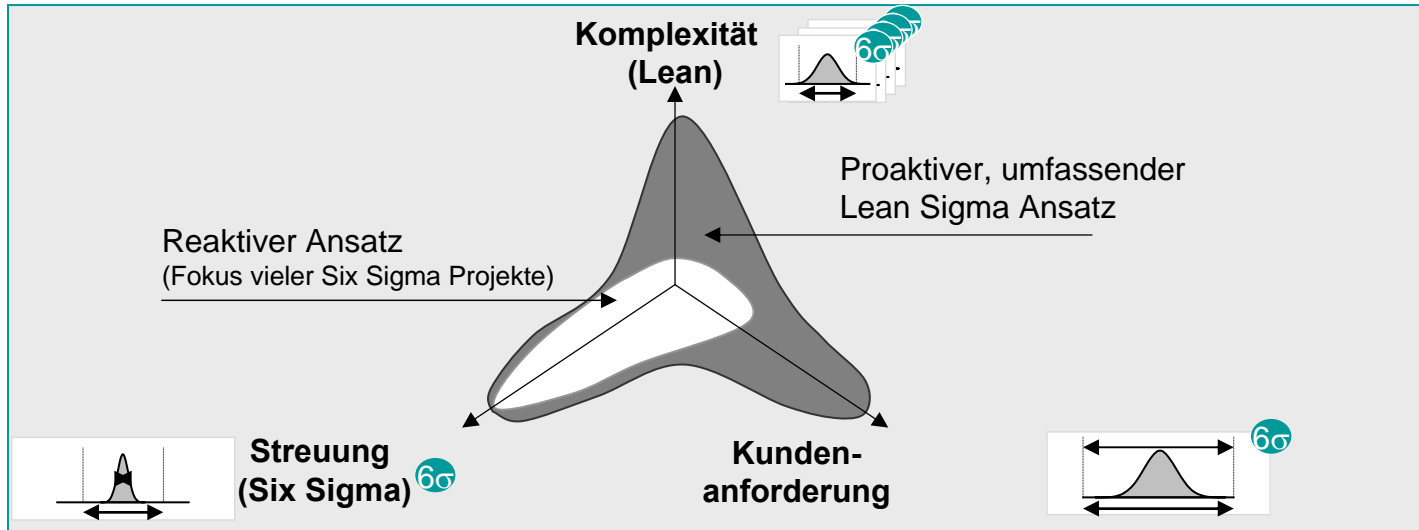
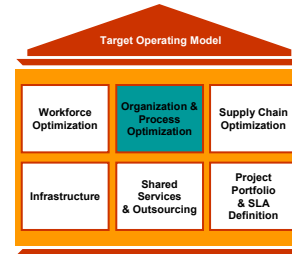


Org. Optimierung ermöglicht Kunden:

- *Unterstützt die Schaffung von effizienten Strukturen zur Zielerreichung*
- *Steigert die Transparenz zwischen Business Units, Mitarbeitern, etc.*
- *Fördert die Ausstattung von Mitarbeitern mit Know-How*

Prozessoptimierung durch LEAN

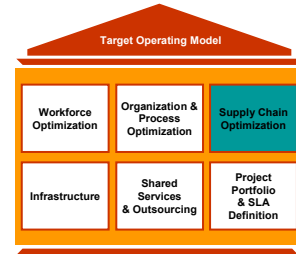
Der Fokus liegt auf messbaren Resultaten und der Ausrichtung der Prozesse an den Kundenanforderungen



- **Lean Management macht Prozesse schlanker, kostengünstiger und schneller**
- **Six Sigma macht Prozesse stabiler, vorausschaubarer und besser steuerbar**
- **Beide Methoden haben einen positiven Einfluss auf die Kundenzufriedenheit**
- **Zusätzlich wird geprüft, ob der Kunde die aktuelle Prozessqualität (Toleranzen, Service Level, ..) wirklich benötigt, um weitere Kostenpotenziale zu heben**

Supply Chain Transformation (SCT)

Bewährte Methoden, Kenntnisse und Erfahrungen zur Entwicklung von SCM-Strategien für (globale) integrierte Beschaffungsketten



Supply Chain Transformationsprozess

- IBM zuverlässige SC-Strategie Entwicklungsmethodik
- Diagnosetools, "Best Practices" und Prozessmodelle zur Evaluierung von Szenarien
- "Thought Leadership" zu Themen wie SC-Planung, Global Logistics, Collaboration und PLM
- Anschauliche Fallstudie und Implementierungsplan
- Sample Area: Kundenschnittstelle und Service-Level, Lieferantennetzwerk, Kerngeschäftsmodell, Partner/Zulieferer Zusammenarbeit, Leistungs & Skills Management

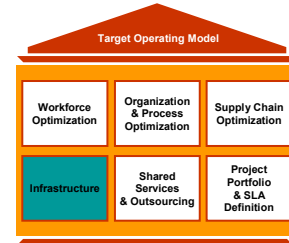


SCT ermöglicht Kunden:

- *Design einer Supply Chain Strategie zur Erreichung von SC Exzellenz*
- *Transparentes "end-to-end" Supply Chain Kostenmonitoring*
- *Bessere Differenzierung von Mitbewerbern sowie eine verbesserte Kostensituation*
- *Tracking und Monitoring dank Roadmap und Business Case*

Infrastruktur

Die Kategorien jeder IT Optimierung unterscheiden sich vor allem durch ihre zeitliche Dauer sowie das potentielle Einsparungspotential



Kurzfristig



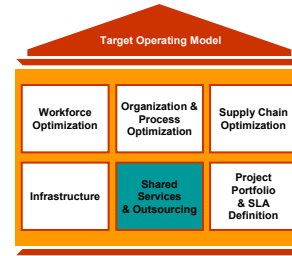
Langfristig

	Kategorie	Mögl. Potenzial*
	Lizenz- & Vertragsmanagement	Bis zu 25 % vom Lizenzvolumen
	Projekt- Portfolio Management	15 – 30 % vom Projektvolumen
	IT Governance	Verbesserung der Budgetdisziplin > 50 %
	IT Konsolidierung	Bis zu 32 % der Infrastrukturkosten
	Sourcing Strategie	Bis zu 20 % des Sourcing Volumen
	Service Management / Verrechnung von Services	Bis zu 10 %; Steigerung der Transparenz
	Architecture Management	Reduktion der HW/SW Kosten bis zu 20 %
	IT Prozessoptimierung	Steigerung der Effizienz bis zu 20 %

*This potential is based on a client example.

Shared Services

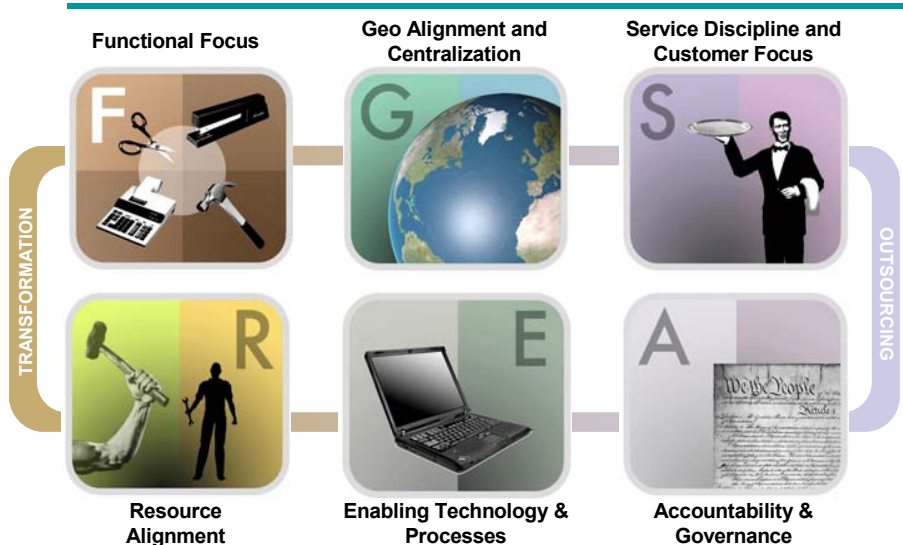
Kostenreduktion durch die Bündelung von Geschäfts-Support-Prozessen



Shared Services

- Shared Services resultieren aus der Bündelung von Support-Prozessen und nicht strategischen Aktivitäten im Unternehmen zur Erzielung von Economies of Scale, effizienten und leistungsfähigeren Services sowie einer verbesserter Datenqualität

Shared Services verknüpfen organisatorische Disziplinen welche den Erfolg unterstützen



Aufgabenbereiche für Shared Services teilen gemeinsame Eigenschaften

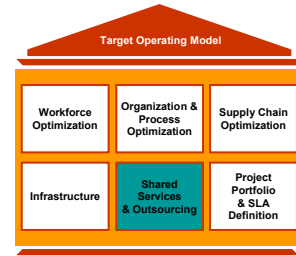
- Transaktionsbasierend
- Universeller Natur
- Wunsch nach Standardisierung
- Spezialisierung

Übliche Shared Services Aufgaben

- Finanzwesen
- Human Resources
- Beschaffung
- IT

Outsourcing von Strategic Sourcing

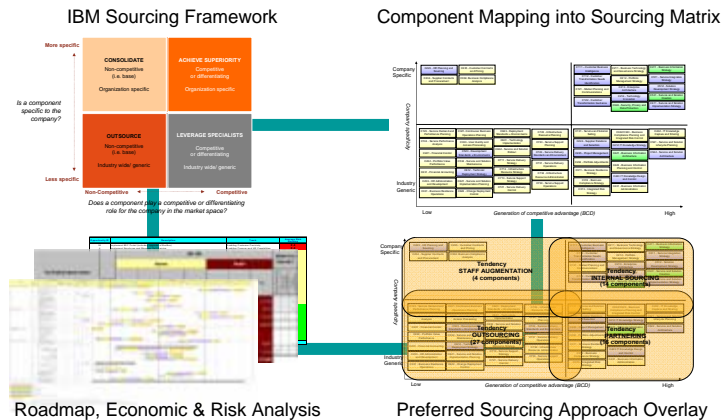
Realisierung von Vorteilen durch die optimale Ausgewogenheit von Beschaffungsinitiativen



Strategic Sourcing

- Strategic Sourcing bestimmt den optimalen Ausgleich zwischen internem und externem Know-How und Ressourcen. Eine Sourcing Strategie definiert sich durch die Identifikation von Alleinstellungsmerkmalen, der Analyse der Marktreife sowie der Bewertung von Initiativen zur Verbesserung des Ist-Zustandes

Von der Strategie zur Implementierung:

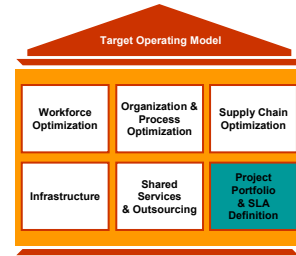


Vorteile von Strategic Sourcing:

- Bringt Sourcing von einem operativen auf ein strategisches Level
- Fördert die Identifikation von Inkonsistenzen zwischen Sourcing Ansätzen
- Unterstützt das Management der Sourcing Strategie auf einer "on-going" Basis
- Erlaubt das Monitoring und Tracking aller Sourcing Ansätze mittels einer Roadmap

Projektportfolio Optimierung (PPO)

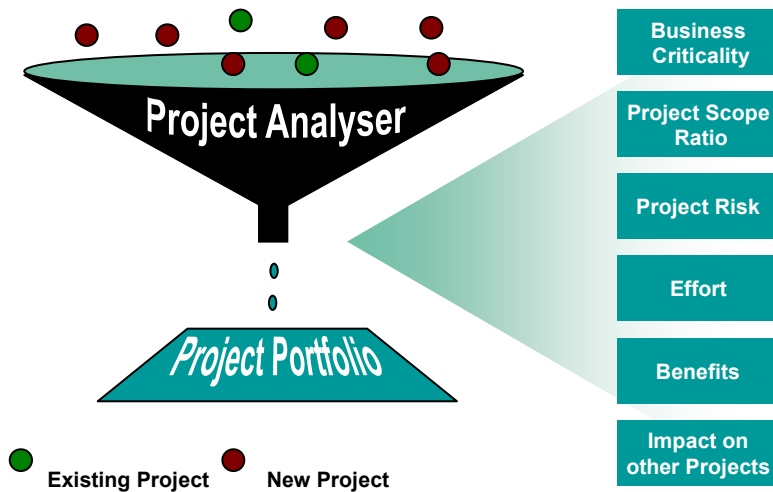
Dauerhafte Vermeidung von Ineffizienzen und Kostenexplosionen durch gezieltes Management



Projektportfolio Optimierungsprozess

- Entwurf und Überprüfung eines mehrstufigen Investitionsrahmens mit Vorgaben zu Budgetausgaben und Projektbewertungskriterien
- Bereitstellen eines Frameworks für Managementprozesse zur Kontrolle und Integration von einzelnen Leistungen bei Erfüllung von übergeordneten Zielen

Unterteilung auf sieben Bereiche:

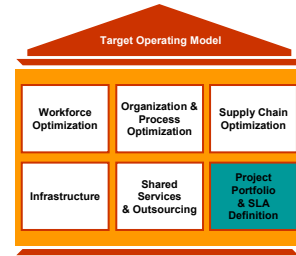


PPO erlaubt Kunden:

- Detaillierte Überprüfung des Projektmehrerts
- Detaillierte Erfassung und Überwachung von Status und Risiken
- Management potentieller Konflikte mit anderen Initiativen
- Übergreifendes Ressourcenmanagement

SLA Optimierung

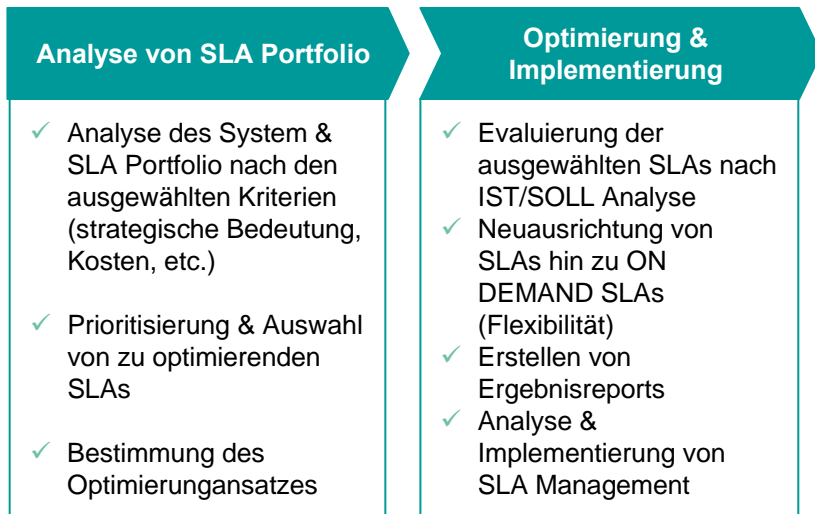
SLAs gemäß den Anforderungen der Business Units definieren



SLA Optimierungsansatz

- IBM hat einen maßgeschneiderten SLA Projekt Ansatz basierend auf jahrelangem “on-the-job” Wissen, Techniken und Methoden um eine effektive Bearbeitung und Verbesserung des Arbeitsaufwandes zu gewährleisten.

SLA Optimierungsmethodik



SLA Optimierung ermöglicht Kunden:

- *Signifikante Kostenreduktion bei gleichbleibender Qualität und ohne technischen Modifikationen*
- *Stärkung von SLA Vereinbarungen mittels eigenem SLA Management*
- *Erstellen einer Basis für Shared Services und Outsourcing Verträgen*
- *Transparente Bestimmung von Servicewartungen sowie notwendiger Steuerungsansätze für das Management*

Der Nutzen für den Kunden bei diesem Ansatz ist.....

- **Innerhalb von 3 Wochen** liefern wir einen Überblick über die Bereiche mit Chancen auf Kosteneinsparungen als Basis für eine Abstimmung auf Geschäftsführungsebene
- **Innerhalb von 6- 8 Wochen** liefern wir eine Reihe von konkreten Geschäftsszenarien und Umsetzungsplänen um die potentiellen Kostenreduktionen zu erreichen
- Die Analyse wird durch ein unabhängiges und objektives Vorgehen geliefert, basierend auf der *intensiven Erfahrung in Kostenreduktionen* quer durch alle Bereiche eines Unternehmens
- **Innerhalb von nur 6 – 8 Monaten** beginnt der Kunde die ersten Erfolge und Kosteneinsparungen zu erzielen

Ihre Ansprechpartner bei IBM Global Business Services

Peter Simeonoff

Senior Managing Consultant
Leader Strategy & Change Austria



IBM Österreich GmbH
Obere Donaustrasse 95
1020 Wien

+43-1-21145-2956
peter_simeonoff@at.ibm.com

