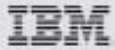


Wenn Technologie allein nicht mehr genügt – von der radikalen Strategieabkehr und der Umwandlung eines Konzerns in 12 Monaten



Referenzstudie IBM



Der Kunde: Swisscom

Mit 5,4 Millionen Mobilfunkkunden und rund 1,8 Millionen Breitband-Anschlüssen ist Swisscom das führende Telekom-Unternehmen in der Schweiz. Beinahe 20'000 Mitarbeitende (Vollzeitstellen) erarbeiteten im Jahr 2008 einen Umsatz von CHF 12,2 Milliarden.

Swisscom ist schweizweit präsent mit allen Dienstleistungen und Produkten für die mobile, die netzgebundene und die IP-basierte Sprach- und Datenkommunikation. Massive Investitionen in die Netzinfrastruktur stellen sicher, dass dies auch in Zukunft so bleibt. Seit der Lancierung von Bluewin TV wird die Entwicklung in Richtung Multimedia-Unternehmen auch für Kundinnen und Kunden immer mehr erlebbar. Mit dem italienischen Provider Fastweb ist Swisscom in einem der attraktivsten Breitbandmärkte Europas präsent. Zusätzlich aktiv ist Swisscom im IT-Infrastruktur-Outsourcing und im Management von Kommunikations-Infrastrukturen.



„Dass das Projekt eine reibungslose Implementierung sicher stellen konnte und das auch noch unterhalb einer engen Budgetvorgabe sowie innerhalb einer ihres gleichen suchend kurzen Zeit von zwölf Monaten, ist so beachtlich, dass wir sogar in Management- und Beraterkreisen ausserhalb von Swisscom Aufmerksamkeit erregt haben. Deshalb möchte ich an dieser Stelle nochmals allen Beteiligten meinen ausdrücklichen und aufrichtigen Dank für die ausserordentliche Leistung aussprechen. Ich bin stolz auf euch!“

Dieter Bernauer, Leiter Business Steering,
Swisscom Schweiz, Projektauftraggeber

Highlight

Das Projekt Royale

- war das herausragende und seines gleichen suchende **SAP-Transformationsprojekt** innerhalb der Schweiz im letzten Jahr,
- stellt die erfolgreiche und **grundlegende Neuausrichtung** der Swisscom Schweiz weg von einer Technologieorientierung hin zu einer konsequenten Kundenfokussierung dar,
- liefert der Swisscom eine **nachhaltige Effizienzsteigerung** durch harmonisierte und standardisierte Prozesse sowie die IT-Systemkonsolidierung mit direkten jährlichen Kosteneinsparungen von ca. CHF 17 Mio,
- dokumentiert die langjährige und erfolgreiche Beziehung **zwischen Swisscom und IBM.**

Die Herausforderung

Mitte 2007 beschloss die Swisscom eine umfassende Reorganisation ihres Konzerns mit dem Ziel einer konsequenten Kundenfokussierung. Die Hauptziele dieser Restrukturierung waren

- die Zusammenführung der eigenständigen technologieorientierten Swisscom Gesellschaften Fixnet, Mobile und Solutions,
- die konsequente Ausrichtung auf die Kundensegmente Privatkunden, kleine und mittlere Unternehmen, Grossunternehmen,
- die Zusammenfassung der Supportfunktionen Finanzen, Personalwesen, Recht, Innovation und Strategie,
- die Integration und Harmonisierung der IT-Netzwerke.

Die Lösung

Da es unmöglich war die Prozess- und IT-Konsolidierung innerhalb von sechs Monaten zu bewerkstelligen, wurde in einem Zwischenschritt ein virtuelles Führungscockpit implementiert. Damit war die geforderte konsolidierte Reportingfähigkeit in den neuen Strukturen per Januar 2008 sicher gestellt.

In der zweiten Projektphase (NewERP) lag der Fokus auf der durch IBM GBS geführten Harmonisierung der über 160 zum Teil sehr heterogenen Geschäftsprozesse aller drei ehemaligen legalen Einheiten sowie die systemtechnische Implementierung auf einer gemeinsamen SAP-Plattform per 1.1.2009.

Die Vorteile für die Swisscom

- Die Beseitigung von historisch gewachsenen Altlasten sowie die Effizienzsteigerung innerhalb der einzelnen Prozesse führen zu einem **verbesserten Marktauftritt** der Swisscom.
- Durch die Entschlackung von Querschnittsfunktionen und die Zusammenführung von IT-Plattformen können **jährlich direkte Kosteneinsparungen von ca. CHF 17 Mio.** realisiert werden.
- Durch die Einführung des SAP GRC wurde die Weichenstellung für ein **zentrales systemgestütztes Genehmigungs- und Kontrollorgan** gelegt und somit der hohe IKS Standard der Swisscom Schweiz AG sicher gestellt.

Kontakt:

IBM Schweiz AG
Christian Wassmer
Vulkanstrasse 106
Postfach
8010 Zürich

079 237 66 88
christian.wassmer@ch.ibm.com

IBM Global Business Services (GBS) als starker externer Projektpartner brachte mit den an ihn gestellten und auch vollumfänglich erfüllten Anforderungen einen signifikanten Mehrwert für das gesamte Projekt.

Das Einbringen der Aussensicht sowie von Erfahrungswerten aus ähnlich gelagerten Projektvorhaben, das Sicherstellen der Qualität durch regelmässige Qualitätssicherung und Kundenabnahmen der diversen Teilergebnisse sowie das Setzen des Fokus auf integrative Aspekte haben stark zum Projekterfolg beigetragen. Positiv war auch, dass mit IBM ein Beratungspartner mit bis zu 30 BeraterInnen über die gesamte Projektlaufzeit vor Ort war und somit eine einheitliche und nachhaltige Vorgehensweise sicher stellte. Die konsequente Erarbeitung der neuen und harmonisierten Geschäftsprozesse mit Hilfe der IDEF0-Methode war das Fundament zu einem nachhaltigen Projekterfolg.

Ebenso war die Einführung des neuen Hauptbuchs (New General Ledger, NewGL) eine der grossen Neuheiten im Controlling- und Finanzbereich, die auch auf die integrativen Prozesse (inkl. Vorkontrollen) einen grossen Einfluss hatte.

Als weitere Punkte für die Charakterisierung des Beitrags von IBM können genannt werden:

- Professioneller und frühzeitiger Projekt Setup, eine gut strukturierte Projektplanung, ein klarer Projektauftrag, in dem die Ziele und der Umfang klar definiert und beschrieben waren.
- Zielgerichtete Kooperation und Zusammenarbeit über Firmengrenzen hinweg (IBM, Swisscom IT Services, Swisscom Fachbereiche).
- Offene Kommunikation und Feedback Kultur im Projektteam und gegenüber den diversen Fachbereichen.
- Fokus der BeraterInnen auf die Konzeption innovativer und effizienter Lösungen.
- Fokus auf effektive Umsetzbarkeit.
- Effizientes und effektives Change Management.



© Copyright IBM Corporation 2008 Alle Rechte vorbehalten

IBM und das IBM Logo sind eingetragene Marken der International Business Machines Corporation in den USA und/oder anderen Ländern.

Marken anderer Unternehmen/Hersteller werden anerkannt. Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschliesslich nach den jeweiligen Verträgen.

Die vorliegende Veröffentlichung dient ausschliesslich der allgemeinen Information.