

„Vorbereitend zur europaweiten Restrukturierung von E.ON IT haben die mgm-Berater die Grundlagen zur Vereinheitlichung unseres IT-Infrastruktur-Portfolios bereitgestellt. Ihre Geschäftsfeld- und Produktportfolio Analyse schaffte wichtige Transparenz über das insgesamt verfügbare Leistungsangebot. Mit der anschließenden betriebswirtschaftlichen Bewertung konnten wir gemeinsam sowohl das Portfolio der angebotenen IT-Infrastruktur, die Produkte und Dienstleistungen sowie den erforderlichen Ressourceneinsatz gegenüber dem Markt vergleichen und optimieren.“

(Anita Stapel, Mitglied der Geschäftsführung E.ON IT GmbH)

Harmonisierung/Standardisierung des Produktportfolios von E.ON IT in Europa

Ausgangssituation und Projektziele

Resultierend aus dem Insourcing der IT Infrastruktur Produkte und Dienstleistungen durch die E.ON IT aus den lokalen IT Einheiten hat sich die Notwendigkeit einer holistischen Analyse und Optimierung des Portfolios ergeben.

In diesem Kontext wurden unsere Berater von der E.ON IT beauftragt, eine vollständige Analyse des bestehenden Infrastruktur-Produktportfolios in ausgewählten europäischen Ländern durchzuführen (→ Abbildung 1: Projektscope), nach Kategorien zu strukturieren und zu bewerten.

Hauptziel dieser Analyse war das Herstellen von Transparenz über die Wirtschaftlichkeit und den Wertbeitrag von Produkten und Services der IT-Infrastruktur. Auf Basis dieser Ergebnisse sollte das Produkt- und Serviceangebot im Bereich IT-Infrastruktur standardisiert und harmonisiert werden.

Wie sich im späteren Verlauf des Projekts herausstellte, sollten unsere Projektergebnisse aus der Harmonisierung/Standardisierung des Produktportfolios auch maßgeblich für die anstehende europaweite Ausschreibung (Outsourcing) für IT-Infrastruktur Dienstleistungen herangezogen werden.

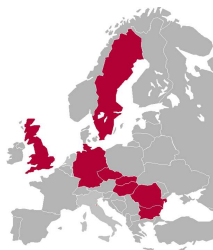


Abbildung 1: Scope

Unsere Aufgaben im Projekt

- Analyse bestehender Geschäftsfelder von E.ON IT im europäischen Konzernumfeld
- Identifikation regionaler und nationaler Unterschiede der IT-Produktportfolios
- Detaillierte Analyse der Profitabilität, Identifikation geeigneter Finanzkennzahlen, SWOT-Analyse, Erarbeitung strategischer Indikatoren und Umfeldbetrachtung je IT-Produkt
- Identifikation verschiedener Optimierungspotenziale und -szenarien im gesamten Infrastruktur-Produktportfolio als Input für den folgenden Auswahlprozess der Sourcing-Partner

Base Functionality	Business Application Hosting	Communication & Collaboration	Workplace Systems
Technical platforms	Utility specific applications	Realtime collaboration	Managed Workplace Systems
Database Hosting	Billing Hosting	Collaboration & Doc. Sharing	Office & Managed Printing
File Services	CRM Hosting	Instant Messaging	Service Desk
Portal/Landscape Hosting	EDM Hosting	Video Conferencing	
Server Hosting	PIT Hosting	Web Conferencing	
Storage Hosting	Pricing & Calculation Hosting	Web Conferencing	
Terminal Server Hosting	Trading Hosting	Web Conferencing	
Web Hosting	Commercial applications	Web Conferencing	
Operating facilities & res.	ERP Hosting	Web Conferencing	
DC Infrastructure & TRs	Legal Processors Hosting	Web Conferencing	
IOCC	Supplier Relationship Mgmt	Web Conferencing	
Job Scheduling	Cross functional applications	Web Conferencing	
Letter Shop	Business Process Mod. Host	Web Conferencing	
Systems Management	Business Data Mgmt. Host	Web Conferencing	
	ECM Hosting	Web Conferencing	
	Middleware Hosting	Web Conferencing	
	Mobile Data Mgmt. Systems Host	Web Conferencing	
	Technical applications	Web Conferencing	
	BFS Hosting	Web Conferencing	
	Facility Mgmt Systems Hosting	Web Conferencing	
	GIS Hosting	Web Conferencing	
	Technical Systems Hosting	Web Conferencing	

Abbildung 2: Geschäftsfelder IT-Infrastruktur



Unsere Vorgehensweise

- Differenzierte Analysetiefen und -breiten je nach Geschäftsfeld, Internationalität und involvierter Ländergesellschaften/Organisationen wurden festgelegt (→ Abbildung 2: Geschäftsfelder)
- Übersichtliche Produktcockpits wurden auf Basis detaillierter Analysen zur wirtschaftlichen, fachlichen und strategischen Bewertung des jeweiligen Produkts/Services entwickelt (→ Abbildung 3: Cockpit eines Produkts)
- Vorhandene Controlling-Daten wurden systematisch analysiert und mit verschiedenen Methoden bewertet. Des Weiteren wurden Management-Reviews zur Erarbeitung strategischer Indikatoren und Gewichtung der Produkte, zum Beispiel nach Umsatz eingesetzt (→ Abbildung 4: Umsatzbeitrag)

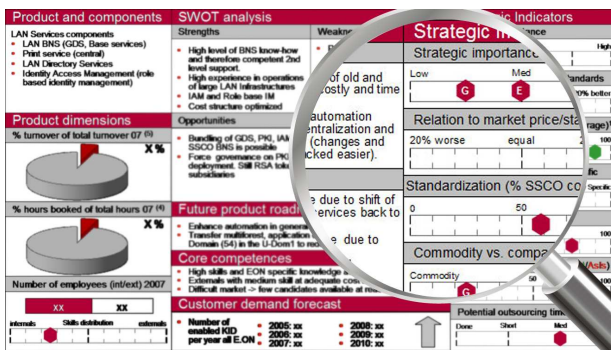


Abbildung 3: Beispiel Produktcockpit für ein IT-Produkt

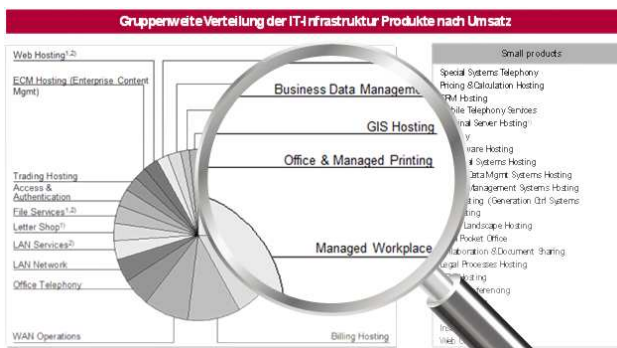


Abbildung 4: Gruppenweite Verteilung der IT-Infrastruktur Produkte nach Beitrag zum Gesamtumsatz

Ergebnisse

- Erlöse und Kosten wurden konsistent und vollständig zur Abschätzung der Profitabilität als Grundlage für strategische Entscheidungen zugeordnet.
- Bestehende Geschäftsfelder und IT-Produkte bzw. -Services wurden nach strategischen, quantitativen und qualitativen Kriterien anhand der Produktcockpits bewertet

- Optimierungsmaßnahmen auf Geschäftsfeld- und Produkt-/Serviceebene (Kosten, Leistung, Qualität) wurden identifiziert
- Eingabe maßgeblicher Analysen in das Projekt „Perform-to-Win“ als Grundlage für anstehende strategische Entscheidungen

Warum mgm consulting partners?

Wir stellten E.ON IT für das Optimierungsprojekt erfahrene Berater zur Seite, die bereits unterschiedliche Unternehmen in ihrer Fragestellung rund um Profitabilität und strategische Neuausrichtung ihrer IT-Portfolios erfolgreich beraten haben.

Die exzellenten Fachkenntnisse und tiefen Praxiserfahrungen unserer Berater aus früheren Projekten und Tätigkeiten sorgten für schnelle und belastbare Ergebnisse.

Ansprechpartner und Kontakt

Thomas Brugger

E-Mail: thomas.brugger@mgm-cp.com

mgm consulting partners GmbH
Hohenstaufenring 30-32
50674 Köln

Telefon +49 (0)40 / 80 81 28 20 - 0

Telefax +49 (0)40 / 80 81 28 20 - 388

E-Mail info@mgm-cp.com

Internet www.mgm-cp.com

Unser Kunde

Die E.ON IT GmbH ist die IT-Funktion der

E.ON IT

E.ON AG, eines der weltweit größten privaten Strom- und Gasunternehmen. E.ON IT steuert alle IT-Belange des E.ON-Konzerns.

Das Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Hannover und ist europaweit mit neun Tochtergesellschaften in Bulgarien, Großbritannien, Italien, den Niederlanden, Rumänien, Schweden, der Slowakei, Tschechien und Ungarn vertreten.