



GRUNDLAGEN IT-OUTSOURCING

Anlass

Unternehmen verfolgen mit IT-Outsourcing unterschiedliche, jeweils mit ihrer Strategie konforme Ziele. Diese sind jedoch nur zu erreichen, wenn die Outsourcing-Maßnahme entsprechend als Projekt aufgesetzt und abgewickelt wird. Für den Projekterfolg sind folgende Faktoren ausschlaggebend: Die Entwicklung einer Sourcing-Strategie als Teil der IT-Strategie, die einen einheitlichen Rahmen für alle Outsourcing-Maßnahmen setzt. Eine Planung, die alle relevanten Aspekte berücksichtigt, eine angemessen gestaltete Request-for-Proposal- (RfP-) bzw. Ausschreibungsphase sowie eine intern aktiv begleitete, erfolgreiche Transition der Services zum Service Provider. Gleichzeitig ist die spätere [Steuerung des Service Providers](#) in allen Projektphasen mit einzubeziehen. In unserem Seminar "Grundlagen IT-Outsourcing" erfahren Sie, wie Sie Ihr IT-Outsourcing-Projekt in allen Phasen erfolgreich durchführen und Fallstricke vermeiden. In vielen Übungen wird die praktische Umsetzung einzelner Schritte in den [Outsourcing-Phasen](#) für die Seminarteilnehmer transparent gemacht.

Im Seminar Grundlagen IT-Outsourcing ...

...erhalten Sie

- einen Überblick, wie Sie ein IT-Outsourcing-Projekt gestalten,
- einen Einblick, wie sich Outsourcing-Vorhaben aus der Strategie ableiten,
- Tipps zur erfolgreichen Qualitätssicherung jeder Outsourcing-Phase....

...erlernen Sie

- wie Sie die relevante Ist-Situation sowie Anforderungen ermitteln und eine Markterkundung durchführen,
- wie Sie ein Outsourcing-Konzept erstellen, das alle relevanten Aspekte einbezieht,
- wie Sie die Angebotsanfrage- und Vergabephase erfolgreich gestalten,
- die Überwindung aller Hürden in der Transition-Phase.

Zielgruppe

- IT-Manager, IT-Einkäufer, IT-Operations-Verantwortliche, IT-Dienstleister
- Mitarbeiter in Outsourcing-Projekten und im Providermanagement

Inhalte - Grundlagen IT-Outsourcing

- Einführung IT-Outsourcing / strategische Ausrichtung



Seminar

- Definition, Ziele und Rahmenbedingungen; Chancen & Risiken, Organisationsrahmen, Phasenmodell & Frameworks
- Sourcing-Strategie-Gestaltung, Identifikation von Outsourcing-Bereichen
- Initiierung eines Outsourcing-Projekts
- Ist- & Anforderungsanalyse / Markterkundung
 - relevante Ist-Daten & Situationsbewertung, Anforderungsspezifikation
 - Ermittlung potentieller Anbieter, Standardleistungen, Benchmarking
- Erstellung eines Konzepts
 - Entwickeln und Bewerten von Outsourcing-Alternativen, Make-or-Buy
 - Spezifikation extern zu erbringender Services & der Rahmenbedingungen
 - Prozess-Redesign & Gestaltung des Providermanagements
- Durchführen einer Ausschreibung
 - Angebotsanfrage (RfP-Unterlagen) und Vertragsgestaltung
 - Angebotsbewertung, Verhandlungen, Due Diligence, Vertragsabschluss
- Die Transition-Phase gestalten
 - Projektorganisation, Aktivitäten, Kooperation, Vermeidung von Fallstricken
- Ausblick auf die Betriebsphase
 - Aufgaben des Providermanagements, Gestaltung der Providerbeziehung

Es gibt viel Raum für Übungen, Diskussionen und Erfahrungsaustausch

Seminarbewertung durch Teilnehmer

4,6 von 5



bei 23 Bewertungen