

Orientierung im Softwarelizenzen-Dschungel: IBM IT Management Consulting bei der Stadtparkasse München.



Überblick

■ Die Aufgabe

Reduzierung der Softwarekosten in einem stark wachsenden Mainframe-Umfeld

■ Die Lösung

Sichtung des Softwareportfolios und der Kostenstrukturen, Ermittlung von Benchmarks und Aushandlung von besseren Konditionen bei Independent-Software-Vendoren (ISVs)

■ Die Vorteile

Über 10 % Kosteneinsparungen, Transparenz der geschlossenen Verträge, Kenntnis marktüblicher Softwarepreise, Produktvergleichsmöglichkeiten, Umwandlung von Fixkosten in variable Kosten, Absicherung des Mainframe-Wachstums innerhalb der Vertragslaufzeit, flexible Weiterentwicklung der Infrastruktur

Eine gute Adresse, wenn's um Geld geht.

Die Stadtparkasse München (SSKM) ist im Privatkundenbereich die führende Bank in München und verfügt auch im Firmenkundengeschäft über eine solide Marktposition. Mit ihren Partnern aus der Sparkassen-Finanzgruppe, dem größten Finanzverbund Deutschlands, bietet sie ihren rund 850 000 Kunden das gesamte Spektrum von Finanzdienstleistungen, Anlagemöglichkeiten und Finanzierungsformen. Die Stadtparkasse München verfügt mit 91 Geschäfts- und 36 SB-Servicestellen über das mit Abstand dichteste Filialnetz aller Banken in München, das durch Beratungszentren für Kapitalanleger, Immobilienkäufer und gewerbliche Kunden sowie Telefonbanking und einen mehrfach prämierten Internet-Auftritt mit Onlinebanking ergänzt wird. Insgesamt beschäftigt sie 2800 Mitarbeiter und 300 Auszubildende.

Die Kehrseite des Wachstums.

Je stärker ein System wächst, desto stärker wachsen leider auch die Kosten. Diese Erfahrung musste auch die Stadtparkasse München beim Ausbau neuer Vertriebskanäle, insbesondere durch rasanten Zuwachs bei Internet- und Homebanking, machen: Die Lizenzkosten für die Mainframe-Software sind in den letzten Jahren enorm gestiegen. Und gleichzeitig steigen auch die Anforderungen an die Verfügbarkeit und Leistungsstärke des Systems. Eine mögliche Lösung dieses Dilemmas besteht darin, für eingesetzte oder vergleichbare Produkte bessere Bezugskonditionen auszuhandeln. Da es für gewerbliche Software kein festes Preisgefüge gibt, können die Preise für ein und dieselbe Anwendung – je nach Kundenstatus, Verhandlungsgeschick und Vertragsgestaltung – um ein Vielfaches differieren, ohne dass der einzelne Kunde dies einschätzen kann.

Ohne Spezialistenhilfe geht es nicht.

Bei der Stadtparkasse München entschloss man sich, an diesem Hebelpunkt anzusetzen, was bei den komplexen Lizenzverträgen, die das Institut hatte, keine leichte Aufgabe war. Um ein besseres Preis-Leistungs-Verhältnis für Mainframe-Software zu erreichen und Transparenz in die technische und finanzielle Weiterentwicklung der Mainframe-Umgebung zu bringen, benötigte die SSKM einen Partner, der einerseits gute Konditionen bei den Softwareherstellern aus-

handeln und andererseits eine flexible Weiterentwicklung der Infrastruktur weit blickend steuern kann.

Warum IBM?

Um diese Aufgabe bewarben sich neben IBM auch andere namhafte Wettbewerber. Die Stadtparkasse München entschied sich aus zwei Gründen für IBM: Zum einen, weil sie durch eine langjährige Partnerschaft den Qualitätsanspruch und die Arbeitsweise der IBM kennt und schätzt, und zum anderen, weil IBM als nahezu einziger Vertragsmanagement-Berater nicht nur Möglichkeiten zur Vertragsoptimierung aufzeigt, sondern selbst die Verhandlungen mit den ISVs führt. Ein weiterer Pluspunkt ist auch, dass IBM mit den Total Systems & Contract Management (TSCM) Services Änderungen im Softwareportfolio, die sich aus optimierten Verträgen ergeben könnten, auch implementieren und neue Elemente in die vorhandene Systemlandschaft integrieren kann. Außerdem bietet IBM eine spezielle ISV-Hotline an, die bei Problemen mit Software von IBM oder ISV schnell die richtigen Ansprechpartner ermittelt.

Sichten, sortieren, straffen.

IBM begann im April 2002 damit, die Kosten für die Mainframe-Software gründlich zu analysieren und Einsparpotenziale zu verifizieren. Anschließend wurde ein Business Case erstellt, in dem in enger Abstimmung mit dem Kunden geeignete Schritte und Zeitpläne für die nächsten Vertragsverhandlungen mit den ISVs festgelegt wurden.

Transparenz und Verhandlungsstärke.

Rechtzeitig vor Ablauf der ISV-Verträge waren diese ersten Schritte abgeschlossen, und die anstehenden Neuverhandlungen boten Spielraum für die Etablierung neuer Strukturen. Das schrittweise methodische Vorgehen der IBM brachte Transparenz in die komplexen Lizenzierungssituationen

und gab der SSKM klare Preisgefüge an die Hand. IBM berät die Stadtparkasse München kontinuierlich durch die Ermittlung des erforderlichen Softwareportfolios und dessen Beschaffung. Die ISV-Verhandlungen führt IBM teils im Namen des Kunden, teils in eigenem Namen. Dass IBM dabei in der Regel bessere Konditionen aushandeln kann, als es dem einzelnen Kunden je möglich wäre, liegt zum einen an der guten Marktkennntnis, zum anderen an den guten Kontakten zu allen namhaften ISVs. Hinzu kommt die Möglichkeit, durch 'Sammelbestellungen' für mehrere Kunden attraktive Rabatte zu erzielen. Faktisch besteht die Zusammenarbeit darin, dass IBM die SSKM mit strategisch klugen 'Einkaufstipps' versorgt, aber auch on demand die Wünsche des Instituts realisiert.

Messbare Erfolge.

Schon bald zeigte sich, dass die Stadtparkasse München mit dem Full Service von IBM viel Zeit und Geld spart. Dazu kommt: Durch innovative Lizenzierungsmodelle ist es möglich, flexibel neue Technologien zu integrieren und somit von der Leistungsstärke einer State-of-the-art-Systemumgebung zu profitieren oder auch Fixkosten in variable Kosten umzuwandeln. Und last, but not least: Durch den Überblick über den Markt und marktübliche Lizenz- und Preismodelle, realistische Orientierungswerte sowie die Möglichkeit zu direkten Produktvergleichen hat die SSKM mehr Sicherheit und Transparenz in ihren Entscheidungen darüber, mit welchen Anwendungen ihre Systemlandschaft weiterwachsen soll.

Ansprechpartner:

Geo Lehr
IBM Global Services IT Management Consulting
Telefon: +49 170 5719579
E-Mail: cristtss@de.ibm.com

„Die von der TSCM-Studie erhofften Einsparungsziele wurden vom IBM Team erreicht und in Teilen sogar übertroffen.“

Karlheinz Miehl, SSKM
Bereich Qualitäts- und IT-Management



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

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

IBM Schweiz
Bändliweg 21, Postfach
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 Servicenamen 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 2004
Alle Rechte vorbehalten.