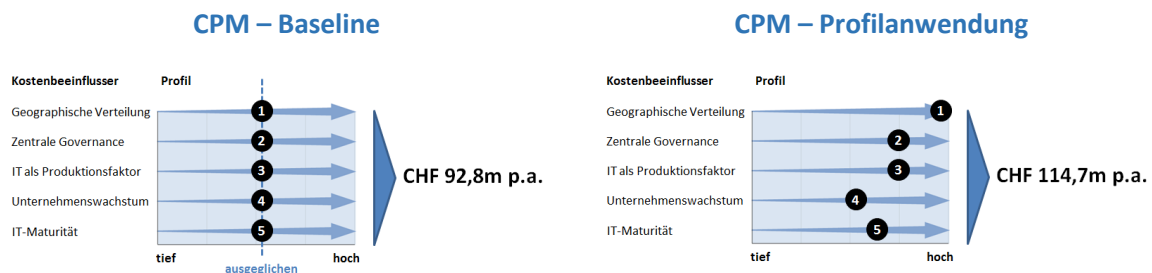


CPM[®] Anwendungsbeispiele für den CIO und IT-Einkäufer

CPM[®] kann in verschiedenen Situationen angewendet werden:

CPM[®] für den CIO - Budgetierung & Kostenspar-Evaluationen

Beim nachfolgenden Beispiel eines Kunden wurde zuerst von Ancoma eine TCO Baseline berechnet. Diese lag initial bei 92,8m CHF p.a.. In den meisten Fällen ist das wie bei allen Benchmark-Zahlen ein theoretischer Wert. Erst nach der Anwendung der 5 Kostenbeeinflussungsbereiche wurden die tatsächlichen IT-Vollkostenwerte ermittelt. Diese lagen im besagten Fall bei 114,7m CHF p.a.



Durch Vorgabe eines Kostenreduktions-Ziels von 20% wurden die verschiedenen beeinflussbaren Bereiche analysiert und in diesem Falle konnten durch Anpassungen in der Governance sowie in der IT-Maturitätsausprägung tiefere Kosten identifiziert werden. Um für eine nachhaltige IT-Budgetierung das Kostendach zu ermitteln, wurden die für das Unternehmen relevanten maximalen Maturitätsziele verwendet. Daraus ist ein Zuschlag von ca. 10% für Budgetzwecke identifiziert worden.



CPM[®] für den IT-Einkäufer - Preisverhandlungen mit IT-Dienstleistern

Mit dem Vendor CPM[®] haben für wir alle gängigen IT-Dienstleister CPM[®]-Profile hinsichtlich der preislichen Leistungsfähigkeit erstellt. Dadurch können die preislichen Schmerzgrenzen in Preisverhandlungen zielführend in Erwägung gezogen werden. Das untenstehende Beispiel zeigt, dass der aktuelle IT-Dienstleister eine um 14,2% höhere Kostenbasis hat und dadurch wettbewerbstechnisch benachteiligt ist.

