

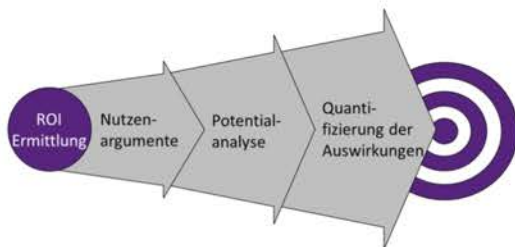
ROI-Berechnung Ihrer IT-Investitionen – CIBER Nutzenanalyse

Weil Investitionen in IT-Lösungen sich rechnen müssen!

Zielsetzung

Immer häufiger wird erwartet, dass IT-Vorhaben nicht nur reibungslos laufen, sondern dass sie auch die klassischen Anforderungen der Investitionsrechnung erfüllen und sich im Wettstreit mit anderen Investitionen hervortun; entscheidend sind harte Kriterien, also Kapitalwert, Nettogegenwarts-wert (NPV), Break Even.

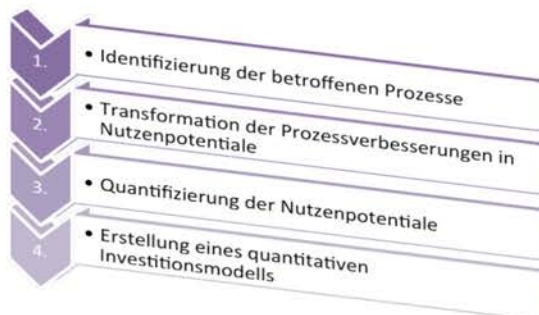
Durch die Kopplung zwischen den IT-Projekthaltungen und Effizienzverbesserungen können die monetären und strategischen Auswirkungen der geplanten Investition aufgezeigt und beeinflusst werden. CIBER nutzt die ROI-Berechnung nicht nur für IT-Projekte sondern auch für die Einführung von CIBER-Produkten und kann somit auf umfangreiche Erfahrungen zurückgreifen.



Die ROI-Ermittlung basiert auf der Identifizierung der Nutzenargumente und ihrer „Übersetzung“ in quantifizierbare Potenziale.

Vorgehensweise

Hinter jeder Nutzenargumentation stecken Verbesserungen entlang eines Prozesses, der mit Hilfe einer organisatorischen, einer technologischen Veränderung oder einer Kombination beider optimiert wird.



1. Identifizierung der betroffenen Prozesse

In einem ersten Schritt der ROI-Berechnung identifizieren wir gemeinsam mit dem Kunden die jeweils betroffenen Prozesse, die als Struktur einer Nutzenanalyse dienen. Der Einsatz branchenabhängiger, standardisierter Prozessmodelle aus unseren Projekten sorgt für hohe Effizienz in dieser Vorgehensweise.

Für jeden Prozess und mit Hilfe von Erfahrungswerten arbeiten wir die erwarteten konkreten Verbesserungen heraus. Anzahl und Tragweite dieser Verbesserungen sind der Dreh- und Angelpunkt für die zu erwartenden Potenziale und den daraus resultierenden Nutzen.



Ihre Vorteile auf einen Blick

- Vorlage einer auf harte Daten und Fakten basierenden Investitionsrechnung und damit schnelle und sichere Erstellung eines Investitionsantrags
- Standardisierte, erprobte Vorgehensweise
- Starke Einbindung der Geschäftsverantwortlichen in die Identifizierung und Bewertung der Potenziale
- Nutzung erprobter, standardisierter Prozessmodelle
- Identifizierung von strategischen Nutzenargumenten

2. Transformation der Prozessverbesserungen in Nutzenpotentiale

Der nächste Schritt dient der Übersetzung der Prozessverbesserung in quantifizierbare Potenziale. Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass alle Prozessverbesserungen sich auf eine überschaubare Anzahl von quantifizierbaren Größen auswirken: Umsatz, Bestandskosten, Steuerungsaufwand, Reklamationskosten, Qualitätskosten, Materialaufwand, Transportkosten, etc. Es gilt also, eine Verbindung zwischen den Prozessverbesserungen und einem bzw. mehreren dieser Größen herzustellen und die Ursache-Wirkungsbeziehung im Bedarfsfall detailliert zu beschreiben.

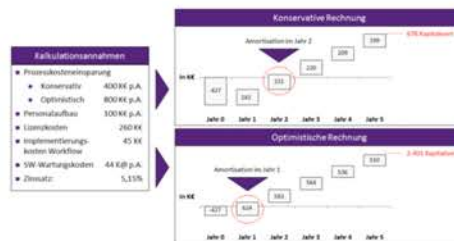
3. Quantifizierung der Nutzenpotentiale

Basierend auf den im Unternehmen anzutreffenden Mengengerüsten und Kostenstrukturen erfolgt die Quantifizierung der Potenziale in Euro-Beträge. Die Bildung verschiedener Szenarien bzgl. der Eintrittswahrscheinlichkeit und Auswirkung der erwarteten Verbesserungen stellt die Validität und die Akzeptanz der Ergebnisse sicher.

4. Erstellung eines quantitativen Investitionsmodells

In einem letzten Schritt bilden Kosten und Nutzen entlang der Zeitachse die Eingangsparameter für ein Investitionsrechnungsmodell. Ein Abgleich

mit den hausinternen Berechnungsregeln (z.B. hinsichtlich des verwendeten internen Zinssatzes) sorgt für den Abgleich mit der geltenden Investitionsrechnung des Unternehmens. Als Ergebnis stehen die für eine Entscheidung erforderlichen harten Daten und Fakten fest: Amortisationszeit, Kapitalwert, NPV der Investition. Und als Nebeneffekt der Diskussion bzgl. der Auswirkungen der Verbesserungen auf die Prozesse entstehen zusätzliche qualitative Argumente bzgl. Zeitverkürzung, Qualitätsverbesserung oder Erhöhung der Kundenzufriedenheit. Dem Treffen der Investitionsentscheidung steht nichts mehr im Wege!



Ergebnis der ROI-Ermittlung als konservatives und optimistisches Szenario.

“ CIBER – Practical Innovation

CIBER Deutschland gehört als Tochter des internationalen CIBER-Konzerns zu den weltweit führenden System- und Lösungspartnern für SAP-Services und integrative Informationstechnologie-Dienstleistungen. Mit über 400 Beratern allein in Deutschland und Ressourcen im internationalen Umfeld unterstützt das Unternehmen seit mehr als 20 Jahren seine Kunden bei der erfolgreichen IT-Umsetzung seiner Geschäftsstrategien.

Über CIBER, Inc.

CIBER, Inc. ist ein internationales IT-Beratungsunternehmen dessen Leistungsportfolio sich von Dienst- und Beratungsleistungen bis hin zu Outsourcing erstreckt. Unser Slogan "Practical Innovation" bringt es auf den Punkt: Wir bieten unseren Kunden aus Industrie und öffentlicher Hand Dienstleistungen und Lösungen an, die langjähriges Praxis-Know-How mit innovativen Techniken und Lösungen verbindet und ihnen unmittelbar konkrete Ergebnisse liefert.

CIBER hat einen klaren Branchenfokus mit ausgeprägtem Branchen-Know-how und soliden, messbaren Erfolgen in diesen Kern-Industrien. Wir sind Lösungspartner für unsere Kunden und setzen dabei unsere strategischen Kooperationen mit marktführenden internationalen Software- und Technologielieferanten wirkungsvoll ein.

Gegründet im Jahr 1974 hat CIBER, Inc. seinen Hauptsitz in Greenwood Village / Colorado, über 8.500 Mitarbeiter, Niederlassungen in 19 Ländern und Kunden in Nordamerika, Europa und Asia Pacific. Gehandelt an der New Yorker Börse (NYSE: CBR), weist CIBER einen Jahresumsatz von über \$1.1 Milliarden aus.

ciber

Practical Innovation.

CIBER AG
Alte Eppelheimer Strasse 8
D-69120 Heidelberg
Fon: +49 / 6221 / 45 02-0
Fax: +49 / 6221 / 45 02-20
www.ciber.de
info.germany@ciber.com