

Pressekontakt:
Capgemini
Achim Schreiber
Kurfürstendamm 21
10719 Berlin
030 88703-731
achim.schreiber@capgemini.com

Finanzdienstleister setzen vermehrt auf Near- und Offshore IT-Outsourcing – Studie errechnet weiteres Auslagerungspotenzial von fünf Prozentpunkten des IT-Budgets

Düsseldorf, 8. Oktober 2008 – Banken und Versicherungen in Deutschland werden in den nächsten drei Jahren zusätzliche IT-Leistungen an Drittanbieter auslagern. Mit einem Potenzial von nun noch etwa fünf Prozentpunkten des IT-Budgets der Finanzinstitute sind die Steigerungsmöglichkeiten allerdings limitierter als bislang. Vor allem das Near- und Offshoring wird dabei eine deutlich stärkere Bedeutung bekommen. In den nächsten Jahren kann von einer Steigerung von etwas mehr als 30 Prozent von heute 23 Prozent der IT-Services auf 31 Prozent ausgegangen werden. Dies geht aus einer Befragung der Marktanalysten von NelsonHall im Auftrag von Capgemini, einem Dienstleister für Managementberatung, Technologie und Outsourcing, unter mehr als 50 Finanzdienstleistern in Deutschland hervor. „Vor allem der Kostendruck ist derzeit das Hauptargument für das Auslagern von IT-Tätigkeiten – und der wird im Zuge der derzeitigen Bankenkrise sicher nicht geringer. Allerdings merken die Banken und Versicherungen auch, dass das reine Kostendenken nicht immer zu zufriedenstellenden Services führt. Die richtige Balance aus günstigen Leistungen und gleichzeitiger Innovationsfähigkeit des Dienstleisters dürfte ein künftiges Anforderungsprofil für den Outsourcing-Partner sein“, so Eduard Bugelnig, CEO der Outsourcing Sparte von Capgemini in Zentraleuropa.

Outsourcing-Lösungen mit internationaler Anbindung

Um weiter Kostenvorteile durch Auslagerung realisieren zu können, greifen die Finanzdienstleister noch stärker als bislang auf Near- und Offshoring zurück. Eine Offshore-Steigerung von heute knapp über 13 Prozent der IT-Services auf 18,2 Prozent in drei Jahren wird erwartet, gefolgt vom Nearshore Outsourcing, das von einem Anteil knapp unter zehn Prozent bis 2011 auf 12,8 Prozent steigt. Die Treiber

sind hier verständlicherweise die international aufgestellten Banken sowie die Versicherungen. Das Sparkassen und Genossenschaftsbanken-Segment ist signifikant zurückhaltender. *„Kunden verlangen eine globale Aufstellung ihrer Dienstleister mit entsprechenden Delivery-Einheiten. Noch wichtiger aber ist eine lokale Präsenz nahe beim Kunden“*, zeigt sich Eduard Bugelnig überzeugt.

Noch Luft für zusätzliches Outsourcing-Geschäft

Neben den Outsourcing-Deals der dritten und teilweise schon vierten Generation, bei denen die Volumen in Summe aufgrund von realisierten Effizienzgewinnen schrumpfen, bleibt auch das zusätzliche Potenzial noch interessant. Doch es ist nach Aussage der befragten IT-Verantwortlichen zum derzeitigen Stand nach oben begrenzt. Zwei Drittel der deutschen Finanzdienstleister haben bereits 60 Prozent ihres gesamten IT-Budgets in Outsourcing-Projekte investiert; bei einem Fünftel der Unternehmen entfallen durchschnittlich sogar 80 Prozent aller Ausgaben für IT-Services auf externe Dienstleister. In allen Sektoren aus dem Finanzdienstleistungsbereich gibt es durchschnittliche Steigerungsmöglichkeiten von fünf Prozentpunkten. Bei Investmentbanken und ausländischen Instituten sieht die Studie um bis zu zehn Prozentpunkte Potenzial nach oben. Da jedoch die IT bei Finanzdienstleistern einen vergleichsweise hohen Anteil im Gesamtbudget ausmacht, bedeutet das ein zusätzliches mögliches IT-Outsourcing-Volumen je nach Unternehmensgröße zwischen 100 und 500 Millionen Euro.

Auslagerung von IT-Services wechselt den Fokus

Auch der Fokus des Outsourcings ändert sich. Bislang lag das Outsourcing-Potenzial in den Bereichen Desktop Services, Helpdesk und User Support (92 Prozent bzw. 88 Prozent). Hier wurden die großen Deals der Vergangenheit getätigt, die vornehmlich der Kostensenkung dienten. Capgemini Outsourcing-Chef Eduard Bugelnig: *„Die Schraube in diesem für den Endanwender beim Kunden so sichtbaren Bereichen wurde durch ein rein kostenorientiertes Offshoring das eine oder andere Mal etwas zu fest angezogen. Verträge der nächsten Generation werden hier stärker wieder auf die Servicefähigkeit achten.“* Das künftige zusätzliche Auslagerungspotenzial liegt aber jenseits des Commodity-Geschäfts. Data Center Services (5 Prozent) sowie Consulting System-Integration und Application Management (mit jeweils drei Prozentpunkten Steigerungsmöglichkeit) sind im IT-Bereich die Wachstumszonen.

Die vollständige Studie finden Sie unter:

http://www.de.capgemini.com/m/de/tl/ITO_User_Survey.pdf

Foto von Eduard Bugelnig unter <http://www.de.capgemini.com/presse/fotos>

Über Capgemini

Capgemini, einer der weltweit führenden Dienstleister für Management- und IT-Beratung, Technologie-Services sowie Outsourcing, ermöglicht seinen Kunden den unternehmerischen Wandel durch den Einsatz von Technologien. Als Dienstleister stellt Capgemini Wissen und Fähigkeiten zur Verfügung, um seinen Kunden die notwendigen Freiräume für Wachstum und geschäftlichen Erfolg zu schaffen. Die Basis dafür legen die besondere Form der Zusammenarbeit, genannt Collaborative Business Experience, sowie ein globales Rightshore® Modell, das darauf abzielt, die richtigen Ressourcen am richtigen Ort zu wettbewerbsfähigen Preisen einzusetzen.

Capgemini beschäftigt in 36 Ländern rund 86.000 Mitarbeiter und erzielte 2007 einen Umsatz von über 8,7 Milliarden Euro. Mehr Informationen finden Sie unter <http://www.de.capgemini.com>