

REVIDATA Fallbeispiel „IT-Einsparungspotenziale“

1. Ausgangssituation

In einem ihrer Prüfungsmandate erkannten die REVIDATA-IT-Prüfer im Bereich der Informationstechnologie erhebliche Mängel, verbunden mit Risiken in der Unternehmenssicherheit.

Die eingesetzte Anwendungssoftware der Vor- und Nebensysteme war in bestimmten Funktionen fehleranfällig. Wegen nicht vollständiger und teilweise überalterter Dokumentation konnten die bekannten Fehler nicht nachhaltig beseitigt werden. Es musste ein erheblicher manueller Kontroll- und Korrekturaufwand betrieben werden, um die IT-Fehler möglichst auszubessern.

Obwohl der Unternehmenszweck eine sehr hohe Verfügbarkeit von der IT forderte, konnte mit der bestehenden Hardware eine maximale Wiederherstellbarkeit der Betriebsbereitschaft (wenn überhaupt und nur auf dem Papier) nicht unter 48 Stunden erreicht werden. Ein zweckmäßiges, angemessenes und effizientes Back-up-System war unter den gegebenen Umständen praktisch nicht realisierbar.

Die Investitionen in ein teilweises Erneuern der Hard- und Software hätten nur zu partiellen Verbesserungen führen können.

2. Zielsetzung der Unternehmensleitung

Die Unternehmensleitung entschloss sich, den Vorschlägen des IT-Leiters zu folgen und die Anwendungssoftware der Vor- und Nebensysteme vollständig zu ersetzen. Die Hauptsysteme sollten auf den neuesten Release-Stand gehoben werden und damit auch den gesetzlichen Anforderungen entsprechen.

Des Weiteren wurde der Beschluss gefasst auch die Hardware zu ersetzen. Berücksichtigung finden sollte die betrieblich notwendige hohe Verfügbarkeit der Informationstechnologie (Hardware, Software, Infrastruktur und die erforderlichen Service Level Agreements).

Zur Absicherung der doch recht hohen Investitionen war geplant, dass REVIDATA GmbH vor der Vergabe eines Auftrags die gesamte Investition auf ihre Wirtschaftlichkeit überprüfen sollte.

3. Lösungsansatz

Die IT-Leitung erarbeitete mit Unterstützung des bisherigen Hardware- und Software-Lieferanten ein zeitgemäßes und anforderungsgerechtes Lösungskonzept. Es beinhaltete die komplette Erneuerung der Hardware, die der Anwendungssoftware der Vor- und Nebensysteme inkl. des Aufbaus eines in einem anderen Gebäudeteil untergebrachten und baulich abgesicherten Back-up-Systems, um auch die erforderliche hohe Verfügbarkeit der Informationstechnologie zu gewährleisten.

4. Auftragsdurchführung

Nach Abschluss der Angebotsphase lagen drei Pauschalangebote vor. Sie beinhalteten die IT-technische Ausstattung des Zentralsystems, die eines Back-up-Systems und die Anwendungssoftware der Vor- und Nebensysteme sowie das Upgrade der Hauptsysteme auf den neuesten Release-Stand.

Die REVIDATA-Berater und -Prüfer übernahmen die von dem Unternehmen für die Angebotsanforderung erstellten Anforderungsprofile der einzelnen Unternehmensbereiche und der IT-Pflichtenhefte für die geplante Neuanschaffung der Hard- und Software als Grundlagen für ihre gutachterliche Tätigkeit. Zusätzlich wurden in Einzelgesprächen die Anbieter zu ihren Lösungsalternativen befragt.

REVIDATA GmbH kannte das Unternehmen mit seinen spezifischen betrieblichen Anforderungen und auch die monetären Verhältnisse aus vorherigen Prüfungs- und Beratungsaufträgen gut genug, um die betriebliche Notwendigkeit, Zweckmäßigkeit und Sinnhaftigkeit der Investition objektiv beurteilen und einschätzen zu können.

5. Prüfungsfeststellungen

5.1 Anforderungsprofile der Unternehmensbereiche

Die Anforderungen der Fachbereiche waren klar, übersichtlich, zielführend und verständlich dokumentiert.

5.2 IT-Pflichtenhefte

Die Pflichtenhefte zur Auswahl und Beschaffung der Hardware und Software waren vollständig und berücksichtigten die hohen Verfügbarkeitsanforderungen des Unternehmens.

5.3 Angebotsvergleiche

5.3.1 Hard- und Software

In allen vorliegenden Angeboten waren die Unternehmensanforderungen gut erfasst und in den angebotenen Komponenten und Vernetzungen klar strukturiert. Die beiliegenden Dokumentationen der Software für die Vor- und Nebensysteme waren verständlich und beinhalteten die in den Pflichtenheften geforderten Funktionen. Die fachlichen Anforderungen für den Releasewechsel der Hauptsysteme waren vollständig bestätigt. Nicht bestätigt in allen vorliegenden Angeboten waren die Anforderungen der Abgabenordnung (AO) bezüglich der GoBD, was zu Problemen bei Betriebsprüfungen führt.

5.3.2 Wirtschaftlichkeitsbetrachtungen

Der angebotene Pauschalpreis lag in allen vorliegenden Angeboten dicht beieinander. Die gesichteten Verhandlungsunterlagen zeigten Kommentare und Ergebnisse zu technischen und organisatorischen Fragen auf, aber wenig Griffiges zu Kostenverhandlungen. Es entstand der Eindruck, dass die Anbieter nicht gezwungen waren, ernsthaft gegeneinander zu bieten. Die REVIDATA-Berater holten dies nach, stießen aber auf eine Mauer des Unverständnisses. Daraufhin war REVIDATA gezwungen selbst ein weiteres Vergleichsangebot einzuholen und dies im Namen des Mandanten zu verhandeln. In diesen Vorverhandlungen konnte bei absolut gleichen Leistungsparametern ein Einkaufspreis verhandelt werden, der ca. 50% unter dem des bis dahin günstigsten der Anbieter lag.

6. Zwischenergebnis

Einer der Erstanbieter war und blieb der Wunschpartner des Mandanten. Deshalb wurden mit diesem noch einmal gemeinsam mit dem Mandanten die Verhandlungen aufgenommen. Nachdem er mit dem preisgünstigsten Angebot konfrontiert wurde, zog er sein vorliegendes Angebot mit der Erklärung zurück, dass dies lediglich einen Orientierungsrahmen vorstellen sollte und er erst nach Abschluss aller Einzelverhandlungen beabsichtigt hatte, sein verbindliches Angebot vorzulegen.

Die Verhandlung wurde vertagt, um dem Anbieter Zeit zu geben ein neues verbindliches Pauschalangebot zu erarbeiten und zur Abschlussverhandlung vorzulegen.

7. Beratungserfolgsergebnis

In einer Schlussverhandlung legte der verbliebene Wunschanbieter sein überarbeitetes Angebot im Beisein der REVIDATA dem Mandanten vor. Im Ergebnis hatte er seinen Angebotspreis unter Beibehaltung der Leistungen aus dem ersten Angebot um 45% reduziert. Das entsprach noch nicht dem günstigsten Preis, der immer noch ca. 10.000,00 Euro niedriger lag. Da der Anbieter nun einmal der Wunschkandidat des Mandanten war, akzeptierte er den verbleibenden Preisunterschied, hatte er doch mit der professionellen Unterstützung der REVIDATA GmbH immer noch ca. 400.000,00 Euro eingespart. Abzüglich des Honorars in Höhe von ca. 15.000,00 Euro, welches die REVIDATA GmbH für ihre Unterstützung erhielt, immer noch ein zufriedenstellendes Ergebnis. Der Mandant ist heute immer noch Kunde, ja noch mehr: Er ist ein Referenzkunde der REVIDATA GmbH.

Düsseldorf, den 08. März 2017

REVIDATA GmbH

KONTAKT

Tel.: +49 211 496900

Fax: +49 211 4969029

www.revidata.de