

SAP-Leistungen direkt vom Nearshore-Partner einkaufen

Auf Du und Du mit dem SAP-Dienstleister in Rumänien

Wer SAP-Services über große, namhafte IT-Unternehmen bezieht, bekommt sie nicht selten über Umwege von SAP-Experten aus Rumänien. Im Gespräch mit dem E-3 Magazin plädiert Gustav Bruckner, Geschäftsführer des bayerischen Beratungs- und Servicehauses Otis Consulting, nicht nur für direkte Kontakte zu SAP-Dienstleistern vor Ort, sondern weist auch den Weg dorthin.

Insider kennen Rumänien als attraktiven IT-Standort. Gilt dies auch fürs SAP-Umfeld?

Gustav Bruckner: Absolut. Sonst hätten die Großen wie Accenture, IBM, Deloitte, NTT, BearingPoint u. a. nicht gleich mehrere Niederlassungen im Land gegründet. Aber auch Siemens, Continental und Schäffler sowie kleinere Unternehmen beschäftigen starke SAP-Teams in Rumänien.

Sie bringen DACH-Unternehmen direkt mit passenden SAP-Dienstleistern vor Ort ins Geschäft. Warum?

Bruckner: Einerseits haben sich etliche erfahrene, verlässliche und preisgünstige SAP-Dienstleister in Rumänien etabliert. Insgesamt zählen aktuell etwa 20 inhabergeführte IT-Unternehmen dazu, die alle wichtigen Module und Services sowie auch neueste Technologien im SAP-Umfeld abdecken. Andererseits wünschen sich viele CIOs den direkten Kontakt zu ihrem Nearshore-Dienstleister, denn sie profitieren davon auf mehreren Ebenen.

Ihre Kunden setzen vor allem auf attraktive Preise, oder?

Bruckner: Kosten spielen schon eine wichtige Rolle. Die Nearshore-Preise liegen um 30 bis 50 Prozent unter hiesigen. Bei gut geführten SAP-Teams berücksichtigen solche Zahlen schon die etwas höheren Koordinations-, Kommunikations- und Reiseausgaben. Aber die meisten IT-Verantwortlichen profitieren von den professionellen, dynamischen und „hungrigen“ SAP-Teams, die viele Erfahrungen und Know-how aus zig europäischen Projekten einbringen. Sie febern noch mit den Kunden mit, machen sich ihre Herausforderungen zu eigen und tun alles, um das Projekt erfolgreich zu realisieren.

Aus welchen weiteren Gründen suchen IT-Verantwortliche aus der DACH-Region den direkten Kontakt zu SAP-Dienstleistern in Rumänien?

Bruckner: CIOs schätzen zunehmend solche IT-Partner, die sich als Teil der ei-



» Viele CIOs wünschen sich den direkten Kontakt zu ihrem Nearshore-Dienstleister. «

Gustav Bruckner,
Geschäftsführer Otis Consulting.

genen IT-Mannschaft verstehen, deren personelle Lücken schließen und sie flexibel entlasten, damit das eigene Team neue Themen wie etwa Industrie 4.0 anpacken kann. Ein dazwischengeschalteter hiesiger SAP-Dienstleister, der die Leistungen eines Dritten weiterverkauft, bremst dieses direkte Engagement meistens aus. Wenn also CIOs wettbewerbsfähige SAP-Leistungen direkt einkaufen können – inklusive des entsprechenden Teamgeists und der Innovationsstärke, warum sollten sie's dann nicht tun? Alle rumänischen IT-Anbieter sprechen englisch, viele auch deutsch. Sie leben im gleichen Kulturraum und fliegen in etwa zwei Stunden hierher.

Was macht denn Otis Consulting genau?

Bruckner: Seit 15 Jahren bringen wir Unternehmen aus dem DACH-Raum, die IT-Unterstützung brauchen, passgenau mit inhabergeführten IT-Dienstleistern aus Rumänien zusammen. Mittlerweile haben wir ein Nearshore-Netzwerk mit vielen IT-Partnern in verschiedensten IT-Feldern aufgebaut, das laufend weiterwächst. Einen Schwerpunkt legen wir aufs SAP-Umfeld und entsprechende Technologien.

Wie gehen Sie im SAP-Umfeld konkret vor?

Bruckner: Für die Setup-Phase haben wir ein Trichter-Modell entwickelt, das alle unsere potenziellen rumänischen SAP-Dienstleister umfasst. Am Anfang stehen die detailgenauen Anforderungen des Projektes plus alle relevanten Optionen. Am Ende bleiben zwischen drei und fünf SAP-Anbieter übrig, die zum jeweiligen Projekt und Unternehmen passen. Sie haben sich grundsätzlich fürs Projekt qualifiziert, das beispielsweise bei Application Management Services (AMS), bei Support- oder großen Entwicklungen durchaus einige Jahre gehen kann.

Was passiert anschließend?

Bruckner: Aufgrund konkreter Angebote und individueller Gespräche erstellt unser Kunde danach seine Shortlist. Nach weiteren Zwischenschritten begleiten wir die IT-Verantwortlichen einige Tage vor Ort, damit sie sich einen persönlichen Eindruck vom SAP-Dienstleister machen. Nach der Entscheidung für einen Anbieter schließen die beteiligten Parteien direkt die Verträge miteinander ab und regeln alle weiteren Details.

Und Sie haben damit dann nichts mehr zu tun?

Bruckner: Meistens haben wir damit nach drei Monaten den Auftrag abgeschlossen, aber wir bleiben weiter in Kontakt, um bei Bedarf zu unterstützen.

www.otis-consulting.de