



klöckner & co

multi metal distribution

bitempo

Business Transformation Partnership:

Kundenspezifische Lösung am Beispiel Klöckner & Co AG

Ralf Jordan, Geschäftsführer Klöckner Information Services
GmbH, Duisburg

Dr. Egbert Kern, Geschäftsführer bitempo GmbH, Düsseldorf



Business Service Provision für IT-basierte Geschäftsprozesse

- **Innovation** – mit TTI-Tectran besitzt bitempo ein einzigartiges Netzwerk von Hochschulprofessoren, um innovative ITK-Projekte in Wirtschaft und Verwaltung zu bearbeiten.
- **Organisation** – **bitempo Consulting** unterstützt Change-Prozesse für IT Service Organisationen. bitempo geht dabei phasenorientiert vor. Im Rahmen einer Business Transformation Partnerschaft (BTP) begleitet bitempo den Prozess langfristig und übernimmt dabei gegebenenfalls auch Kapitalbeteiligungen.
- **Services** – bitempo ist derzeit mit 49% an dem international tätigen IT-Dienstleister **Klöckner Information Services GmbH (KIS)**, Duisburg beteiligt.



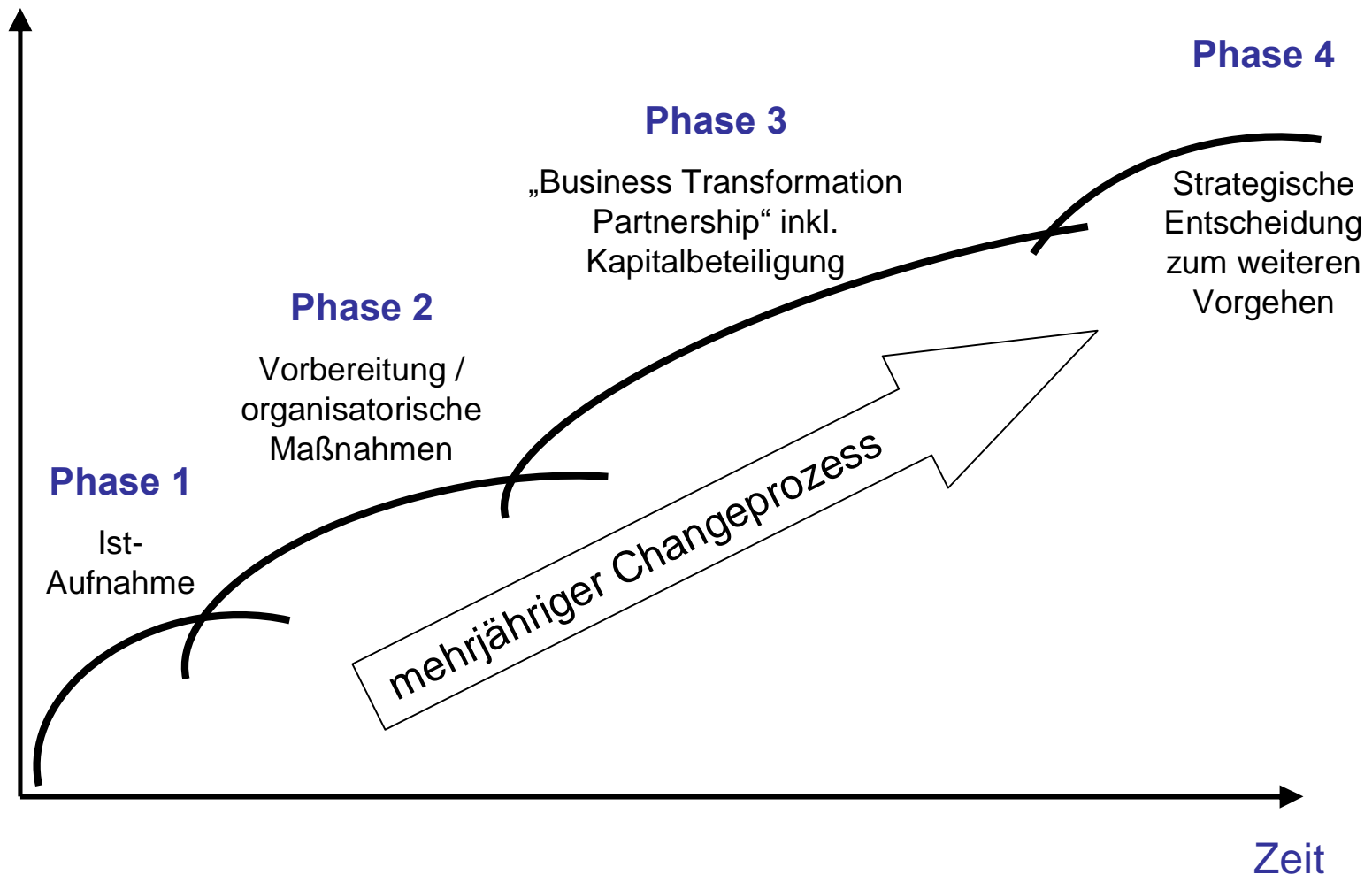


Reifegrad der IT Organisation im Mittelstand

- Spezifika mittelständischer Kunden bestimmen Anforderungen an die IT
 - IT oft Basis für anstehende Geschäftsprozess-Harmonisierungen
 - kundenspezifische Lösungen, z.B. Präsenz vor Ort (auch international)
 - Ansprechpartner „auf Augenhöhe“
 - Multi-Sourcing bietet vielfältige Möglichkeiten hinsichtlich Qualität, Kosten und Risikostreuung)
- Der **Reifegrad** der IT Organisation bestimmt, welche Maßnahmen zu ergreifen sind, um bestmöglich von aktuellen Markttrends zu partizipieren; Merkmale sind:
 - Trennung von Governance und IT Service
 - Ausrichtung der Leistungs- und Preisgestaltung interner Services am Marktstandard
 - wohl definiertes Kunden-Lieferanten Verhältnis
 - vertragliche Ausgestaltung der Lieferantenbeziehung
 - Ausrichtung der IT Serviceorganisation an der Kundenorganisation
 - Bündelung wesentlicher Anteile des IT Budgets des Kunden



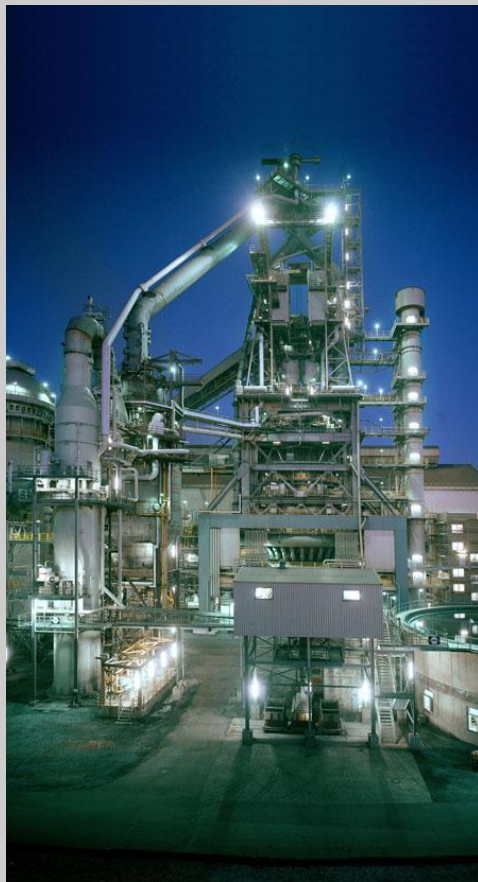
Business Transformation Partnership (BTP)





Kunde: Die Klöckner & Co AG im Überblick

Produzenten



Distributeur

Produkte:



Services:



Klöckner & Co AG

- Größter produzentenunabhängiger Stahl- und Metaldistributeur im Gesamtmarkt Europa und Nordamerika
- Distributionsnetzwerk mit ca. 250 Standorten in Europa und Nordamerika
- Finanzdaten 2006
 - Absatz: 6,0 Mio. Tonnen
 - Umsatz: 5.532 € Mio.
 - EBITDA: 395 € Mio.

Kunden



- Bauindustrie
- Stahlbau
- Wohnungsbau, Hoch- und Tiefbau



- Maschinen und Anlagenbau



- Automobil
- Weisse Ware
- etc.

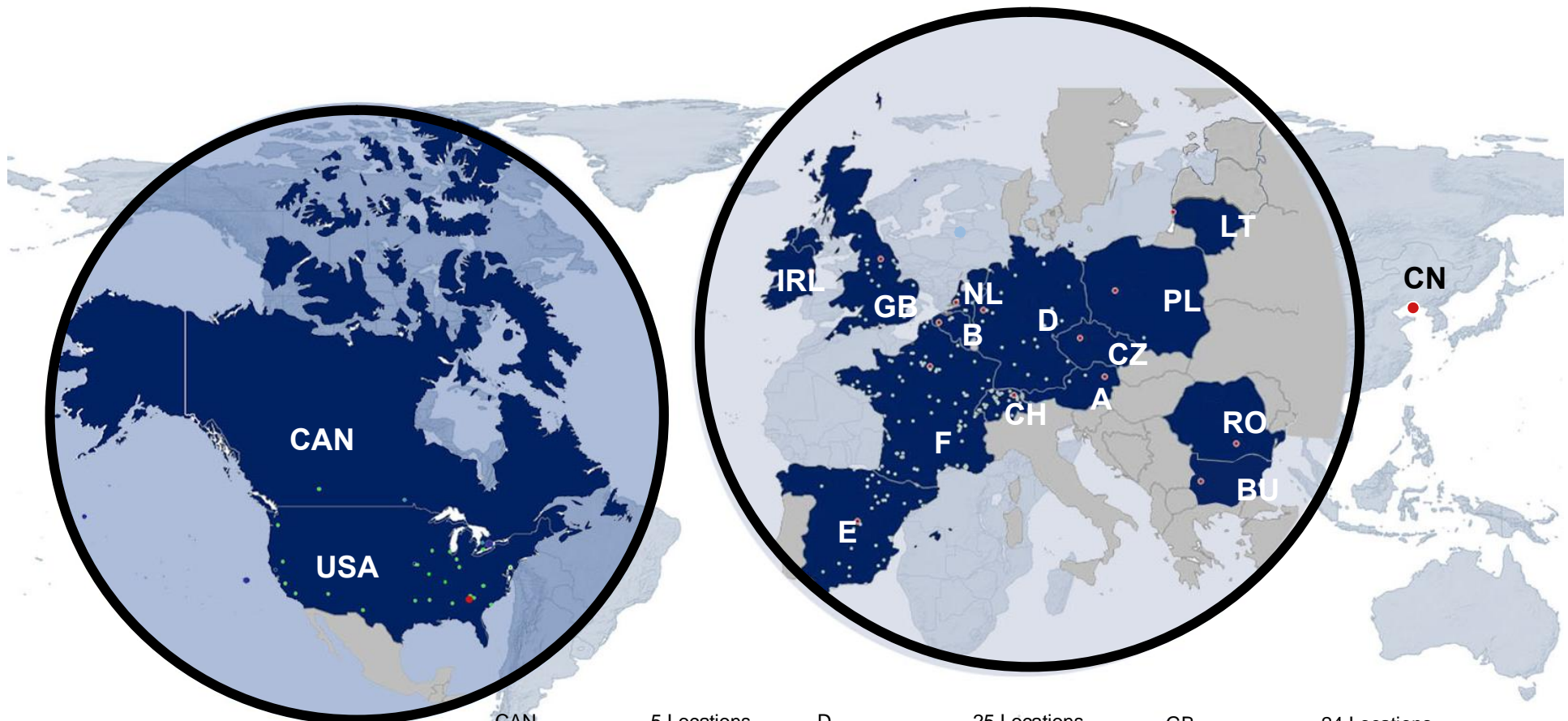


klöckner & co

multi metal distribution

bitempo

KlöCo: Globale Reichweite mit rund 250 Standorten



CAN	5 Locations	D	25 Locations	GB	24 Locations
USA	28 Locations	F	76 Locations	IRL	1 Location
		CH	31 Locations	NL	7 Locations
		E	48 Locations	Eastern Europe	11 Locations



Klöckner Information Services

- Internationaler Service-Provider mit Hauptsitz in Duisburg sowie Standorten in Leeds, Madrid und Valencia (Zürich, Paris in Vorbereitung)
- Services fokussiert auf SAP-Consulting, SAP-Hosting und Network Managed Services
- Zentrale Aufgabe ist der Roll-out, die Pflege und Weiterentwicklung des zentralen KlöCo Ein-Mandanten-SAP-Systems.
- Kernkompetenzen:
 - Geschäftsprozess Know-how für den industriellen Handel (Schwerpunkt Stahl- und Metaldistribution)
 - Applikationsmanagement der einheitlichen SAP-Plattform
 - Management von SAP Projekten (25 Projekte in Europa und Nordamerika im Zeitraum 2004 bis heute)



Anforderungen an die IT aus Kundensicht

- IT als wesentliche Unternehmensfunktion soll strategische Ziele der KlöCo AG unterstützen
 - einheitliche IT (SAP-) Plattform als Basis für Vereinheitlichung von Geschäftsprozessen
 - Effizienzsteigerung
 - Internationalisierung
- Service Orientierung des Dienstleisters / der KIS
 - Trennung von IT Governance und IT Service Provision
 - Kundenorientierung der KIS



Aktionsprogramm bei KlöCo AG

- Phase 1: Ist-Aufnahme
- Phase 2: Schaffung organisatorischer Voraussetzungen
 - Bündelung der IT Governance Aufgaben in zentraler Stelle bei KlöCo AG
 - Service-Orientierung KIS
 - Internationalisierung
 - Kundenorientierte Organisation (Customer Manager)
 - Fortsetzung der erfolgreichen SAP Einführung
 - Effizienzsteigerung / Kostensenkung
- Phase 3 Umsetzungsphase (inkl. Beteiligung)
 - Fortsetzung der Internationalisierung
 - Schaffung vertraglicher Grundlagen (Rahmenvertrag + SLA Agreements)
- Phase 4: noch in der Zukunft – Kunde ist bestmöglich aufgestellt, um Marktopportunitäten optimal zu nutzen



Charakteristika der Business Transformation Partnerschaft zwischen KlöCo AG und bitempo

- längerfristig angelegt
- BTP-Prozess ist Chefsache
- Transformationsprozess wird durch Einbindung des Beraters in das Management der KIS unterstützt
 - Umsetzung konkreter Zielvorgaben wie z.B. Kostenreduktion und konkrete qualitativer Ziele
- Zusammenarbeit auf Augenhöhe
- Kapitalbeteiligung des Consultants sichert gleichgerichtete Interessenlage der Partner