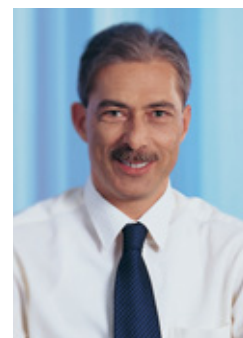


# Outsourcing 2.0 bei Cognis

Eine Mischung aus Kostenersparnis und schnellerer Reaktionsfähigkeit zeigt, dass zwischen diesen Outsourcingpartnern die Chemie stimmt. Das Rezept: Verantwortungsübernahme.



**Ralf Stalinski**  
Cognis GmbH

**tom** sprach mit Ralf Stalinski, CIO der Cognis GmbH, über das Outsourcing seiner IT-Infrastruktur an Computacenter.

**tom:** Herr Stalinski, kurz und knapp: Was macht Cognis?

**Stalinski:** Cognis ist ein international aufgestelltes Unternehmen im Bereich der Spezialchemie. Wir fokussieren uns auf die Märkte Wellness und Sustainability und haben in 2007 einen Umsatz von ca. 3,5 Mrd. Euro gemacht. Wir beschäftigen ungefähr 7.600 Mitarbeiter weltweit, in mehr als 30 Ländern und 100 Lokationen.

**tom:** Was genau haben Sie an Computacenter outgesourct?

**Stalinski:** Einfach ausgedrückt betreibt Computacenter für uns die komplette IT-Infrastruktur weltweit. Das beinhaltet den Workplace, also das Desktop- und Laptop-Environment, Local Area Network, den Servicedesk und natürlich auch die zentralen Dienste im Rechenzentrum.

**tom:** Hinter so einer gewichtigen Entscheidung muss eine grundsätzliche Überlegung stecken.

**Stalinski:** Der Treiber für eine Outsourcinglösung, wie wir sie heute mit Computacenter haben, war an sich eine Vision. Nämlich: End-to-End-Services und weltweit standardisierte Dienstleistungen. Und das in einem Servicemodell, bei dem Cognis neben Kostenvorteilen auch eine gewisse Flexibilität gewinnt. Denn ich bin absolut überzeugt davon, dass IT-Abteilungen in Zukunft nicht nur an den Kosten gemessen werden, sondern eben auch an der Reaktionsgeschwindigkeit. Das hängt natürlich mit den Märkten zusammen. Märkte verändern sich sehr schnell, sodass auch eine IT nicht mehr in den klassischen

Betriebsmodellen – sprich in den Drei- oder Vierjahreszyklen – denken sollte, sondern sehr viel schneller Kapazitäten nach oben oder nach unten anpassen können muss.

**tom:** Warum End-to-End-Services? Was macht sie aus?

**Stalinski:** Es geht in Industrieunternehmen – oder in der IT innerhalb von Industrieunternehmen – darum, dass man sich auf die Kernkompetenzen konzentriert. Und das heißt im Klartext, dass man Dinge, die logisch zusammengehören, möglichst auch in einer Verantwortung lassen sollte. Und es macht aus meiner Sicht wenig Sinn, gerade bei den technischen Komponenten zwischen LAN, File & Print und E-Mail zu unterscheiden. Aus Sicht des Users, aber auch aus Sicht der Geschäftsanforderung, sind das ja Services, die ineinandergreifen und letztendlich nur zusammen einen Nutzensvorteil darstellen.

Ich glaube fest daran, dass das ein Erfolgsmodell ist – erst recht in Zusammenhang mit einem Betriebsmodell, das die flexible Anpassung von Kapazitäten erlaubt.

**tom:** Hat das Modell generelle Vorteile?

**Stalinski:** Ich sehe an sich drei Komponenten: Kostenvorteil durch Synergieeffekte, klar. Zweitens das bereits erwähnte Thema Flexibilität. Und natürlich auch Quality of Service. Ich mache gar keinen Hehl daraus, dass wir zum Beispiel in Europa oder in den USA einen Servicelevel haben wie vorher auch. Aber speziell im asiatisch-pazifischen Raum und in Latein-

amerika, wo wir aufgrund der Größe der Standorte selbst gar nicht in der Lage gewesen wären, diesen Service in der Qualität zu liefern, haben wir diesbezüglich deutlich zugelegt.

**tom:** Aus heutiger Sicht: Was erwarten Sie von einem Outsourcingpartner?

**Stalinski:** Ich erwarte von einem Dienstleister, dass er den Service weltweit überall in der gleichen Qualität, in den vereinbarten SLAs, zur Verfügung stellen kann und dass er in der Lage ist, End-to-End-Services anzubieten. Und End-to-End-Services bedeuten ja nicht nur, dass Dienstleistungen geliefert werden, sondern bedingen auch, dass der Dienstleister Verantwortung übernimmt. Für uns sind die IT-Infrastruktur und deren Verfügbarkeit geschäftskritisch. Wir operieren 24x7, und wenn wir alles in eine Hand legen, muss eine Bereitschaft da sein, Verantwortung zu übernehmen und diese mit uns gemeinsam zu tragen.

**tom:** Ist Computacenter so ein Dienstleister?

**Stalinski:** Definitiv ja. Computacenter ist wie Cognis ein mittelgroßer Konzern, und dadurch hat Computacenter den enormen Vorteil, sehr viel schneller und flexibler reagieren zu können als andere Marktbegleiter, die sehr viel größer sind. Und Computacenter hat die Fähigkeit, sich sehr speziell auf Kundenbedürfnisse einzustellen.

