



## Make or Buy

---

Procurement Excellence  
im Einkauf von IT-Dienstleistungen

Case Study über den Einsatz der  
GULP Eigenrecherche bei T-Systems



# Prozessoptimierung im IT-Services-Einkauf

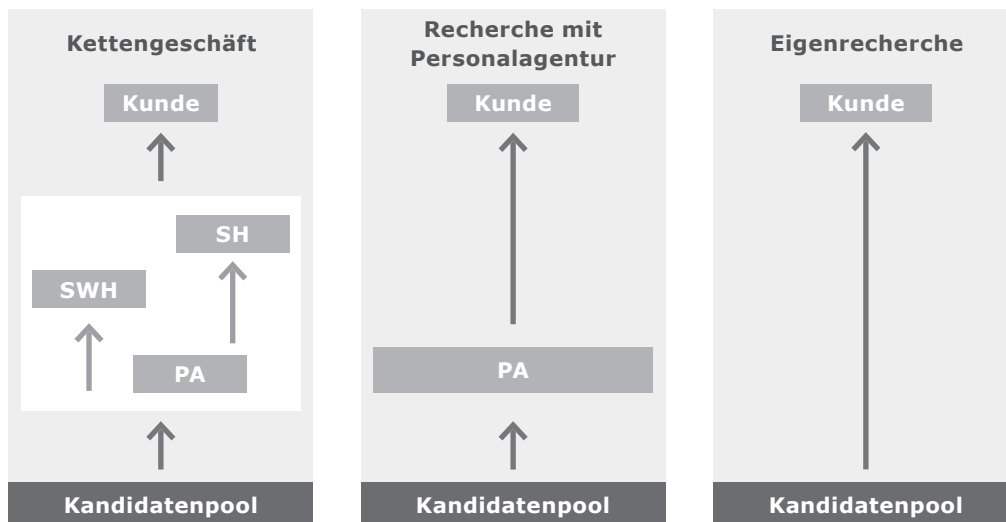
## Procurement Excellence durch Eigenrecherche im Einkauf von IT-Dienstleistungen

Was machen Sie, um den Einkauf von IT-Dienstleistungen zu optimieren? Zentralisierung und Lieferantenreduktion? T-Systems und GULP suchten gemeinsam nach neuen und innovativen Wegen, um die Prozesse zu verbessern und die Kosten in der Beschaffung von externer IT-Projektunterstützung bei gleichbleibender Qualität zu senken. Die Lösung lautet: Eigenrecherche.

### Spezialisierung nach Make-or-Buy-Kriterien

Im Rahmen der Eigenrecherche suchen ausgebildete Einkäufer nicht mehr über Agenturen der Vermittler nach externen IT-Experten, sondern nutzen den Zugang zum GULP Kandidatenpool, um selbstständig Kandidaten zu recherchieren.

### Insourcing – Eigenrecherche in einer Agentur Datenbank



Legende: SWH: Softwarehaus, SH: Systemhaus, PA: Personalagentur

Die Verkürzung der Beschaffungskette ist ein effektiver Weg die Prozesse zu optimieren und Einkaufspreise zu senken.

### Die Ausgangssituation

Bei T-Systems bzw. deren Kunden werden jedes Jahr zahlreiche IT-Projekte durchgeführt. Zur Unterstützung der Umsetzung dieser Projekte greift T-Systems auf IT-Freiberufler zurück. Bei den Projektleitern gab es lange gewachsene Lieferantenbeziehungen. Aufgabe des Einkaufs war es, zum einen die Anfragen der Fachbereiche zu zentralisieren und zum anderen mehr Wettbewerb bei der Auswahl von externem IT-Personal über die Einbindung von Personalagenturen zu schaffen. Zudem galt es bestehende Lieferantenbeziehungen aufzubrechen und die Fachbereiche von der Qualität der angebotenen IT-Freelancer zu überzeugen.



Daher beschloss T-Systems im Jahr 2003, die Anzahl der Lieferanten zu reduzieren und Preferred-Supplier-Strukturen für den Einkauf von IT-Dienstleistungen einzuführen. Das Ziel dieser Maßnahme war, den Einkauf zu zentralisieren und gleichzeitig die Kosten signifikant zu senken. Im Rahmen einer Ausschreibung wurden einige wenige Preferred Supplier gezielt ausgewählt, einer davon war GULP.

## Die Herausforderungen

### Transparenz schaffen

Eine wesentliche Herausforderung für T-Systems war es, eine höhere Transparenz über Marktwert und Preisentwicklungen der IT-Freiberufler im Einkauf zu erhalten.

### Vertrauen der Projektleiter gewinnen

Um das Vertrauen der Projektleiter für den Lösungsansatz der Eigenrecherche zu gewinnen, war zudem eine wichtige Voraussetzung, dass der Einkauf aktuelle Profile mit hoher Übereinstimmung mit den Anforderungen der Projektleiter zeitnah zur Verfügung stellen kann. Die Projektleiter profitieren insofern davon, als dass sie die Projekte besser zeitlich planen und umsetzen können.

### Kostensenkungspotenziale ausschöpfen

Gleichzeitig sollten die Kosten für den Einkauf von IT-Dienstleistungen stetig gesenkt werden. Neben der Volumenbündelung und der Lieferantenreduktion zur Erzielung besserer Einkaufspreise wurde nach Lösungen gesucht, die weitere Einsparpotenziale versprochen. Die Eigenrecherche versprach, die Kosten durch bessere Einkaufspreise weiter zu senken.

### Leistungsfähige Profildatenbank für die Eigenrecherche finden

Für den Prozess der Eigenrecherche war es notwendig, eine leistungsfähige externe Profildatenbank zu finden, die von T-Systems für die Eigenrecherche verwendet werden kann. Die Datenbank sollte einen Großteil des Marktes für IT-Freiberufler abdecken und einen hohen Aktualisierungsgrad haben. Optimalerweise sollten die Profile nicht von einer Agentur gepflegt werden, sondern eigenhändig von den IT-Freiberuflern.

### Suchmöglichkeiten müssen ausgereift und praxisnah sein

Eine klassische Excel-Tabelle mit Kandidateneinträgen als Datenbasis für die Recherche bietet keine geeignete Suchmöglichkeit nach Freiberuflern, da dort in der Regel nur nach Stichpunkten recherchiert werden kann und diese Ergebnisse nicht gewichtet sind (wenn beispielsweise ein gesuchter Skill zwar in der Aufzählung bei den fachlichen Schwerpunkten vorkommt, aber nicht in den Projektbeschreibungen). Daher war eine leistungsfähige Datenbanksuche notwendig, die bestimmte fachliche Schwerpunkte nach Wichtigkeit und nach Vorkommen in den Profilen differenziert bewerten und gewichten kann, um den fachlich am besten geeigneten Freiberufler zu finden.

## Welchen direkten Nutzen bietet die Eigenrecherche?

- Günstigere Einkaufspreise durch Übernahme der Recherche und der Auswahl der IT-Freiberufler.
- Vermeidung von Kettengeschäften.
- Transparenz über Skills und Marktpreise der Freiberufler: Die mehr als 70.000 Profile im GULP Kandidatenpool können miteinander verglichen und nach Stundensätzen ausgewertet werden.
- Schnelle und kurze Kommunikationswege zwischen Einkauf und Projektleitung.
- Bessere Planbarkeit für die Projektleiter durch die schnelle Reaktionszeit des Einkaufs.
- Leistungsfähige Kandidatendatenbank mit ausgereiften und seit Langem eingesetzten Suchalgorithmen und gewichteten Suchergebnissen.

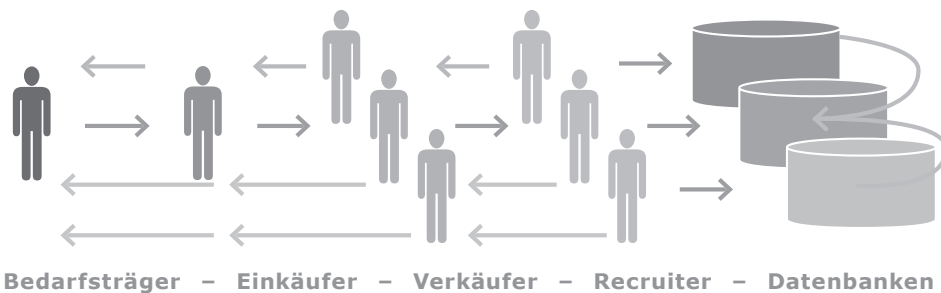


### Aufgaben des Einkaufs erweitern

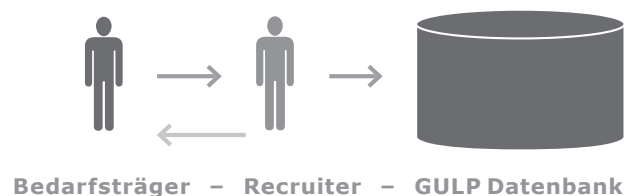
Zudem bedeutete die Einführung der Eigenrecherche eine Erweiterung der Aufgaben des Einkaufs. Neben seiner klassischen Rolle als Verhandlungspartner der Lieferanten und als Mittler zwischen Fachbereich und Lieferanten kommt dem Einkauf bei der Eigenrecherche eine weitere Rolle zu: Die Fähigkeit, in einer Profildatenbank mit mehreren tausend Kandidaten effizient den richtigen herauszufiltern. Neben dem Wissen über IT-Skills benötigt der Einkauf vertiefte Kenntnisse über Suchstrategien in einer Profildatenbank. Die Akzeptanz des Fachbereichs als Kunde des Einkaufs hängt in einem hohen Maße von der Qualität der ausgesuchten bzw. vorgeschlagenen Profile ab. Um dieses Kriterium zu erfüllen, war eine Profildatenbank mit einem sehr großen Kandidatenpool, hohem Aktualitätsgrad und sehr guter Verfügbarkeit der Kandidaten notwendig.

### Umsetzung der Lösung

Der neue Einkaufsprozess „Direkte Suche/Eigenrecherche“ wurde in zwei Phasen umgesetzt. In der ersten Phase wurde ein Pilotprojekt aufgesetzt, in dem interessierte T-Systems-Einkäufer in einem Spezialtraining für die Recherche im GULP Kandidatenpool vorbereitet wurden. Die Möglichkeit der Eigenrecherche wurde als Option für den Einkauf eingeführt. Es bestand somit keine Pflicht für den Einkauf die Eigenrecherche durchzuführen, sondern er konnte weiterhin auch die gängigen Wege zur Beschaffung von externem IT-Personal über eine Agentur wählen.



Der klassische Sourcing-Weg



Das Procurement Project Office (PPO) übernimmt die Recherche. Datenbankpflege bleibt bei der Agentur.

Aufgrund der guten Erfahrungen des Piloten wurden in der zweiten Phase ausgewählte Einkäufer durch GULP geschult. Diese spezialisierten Einkäufer wurden in einem funktionellen Team zusammengefasst (Procurement Project Office (PPO)), so dass Anfragen nach externem Personal direkt von ihnen bearbeitet werden konnten.

Der Einkaufsprozess für externes Personal ist heute bei T-Systems zweigegliedert. Zum einen wird über die Eigenrecherche mit eigenem Einkaufspersonal gesucht, zum anderen nutzt T-Systems ein von GULP entwickeltes Ausschreibungsportal, um Besetzungsgesuche extern mit Lieferanten und Personalagenturen abzuwickeln. Somit kann der IT-Dienstleistungs-Einkauf von T-Systems flexibel je nach Auslastung reagieren und den Prozess entweder eigenhändig über das Procurement Project Office (PPO) abwickeln oder mit Hilfe des Ausschreibungsportals die Gesuche nach außen vergeben.



## Der Nutzen der Eigenrecherche

Durch die Eigenrecherche wird die Supply Chain bei der Beschaffung von externem IT-Personal verkürzt, da der Einkauf nicht erst auf andere Dienstleister und eventuell deren Dienstleister zugreifen muss, sondern direkt an der Quelle seine Recherchen durchführt. Kettengeschäfte werden somit ausgeschlossen. Zudem kann der Einkauf bei der Suche von IT-Spezialisten schnell reagieren. Im Bedarfsfall kann das Project Office des Einkaufs den Fachabteilungen binnen Stunden Profile zur Verfügung stellen. Da die Ansprechpartner des Project Office interne Mitarbeiter sind, sind die Kommunikationswege bei Rückfragen sowohl des Einkaufs als auch der Fachseite kurz.

Zudem bietet der GULP Kandidatenpool den T-Systems Recruitern die Möglichkeit, eigene Kommentare und Bewertungen zu den einzelnen Kandidaten zu hinterlegen und bei zukünftigen Recherchen wiederzuverwenden. Hierzu wurde in der Profildatenbank von GULP ein geschlossener Bereich für T-Systems (eine Datenbank innerhalb der Profildatenbank) eingerichtet.

Als Nebeneffekt der Eigenrecherche entsteht ein eigenes Kandidatennetzwerk. Kandidaten, die bereits im Hause tätig waren und gute Leistungen geliefert haben, können wiederholt eingesetzt werden. Der größte Nutzen spiegelt sich jedoch in den günstigen Preisen wieder, da durch die Eigenrecherche die Einkaufspreise erheblich reduziert werden können.

## Die ersten Erfahrungen

Seit der Pilotphase wurden mittlerweile über 3.000 Anfragen abgewickelt. Davon wurde ein zweistelliger Prozentsatz in Eigenrecherche durchgeführt. Das Ergebnis: Die Eigenrecherche erzielt durch den engen Kontakt der Einkäufer zu den Projektleitern eine signifikant höhere Besetzungsquote im Vergleich zur Fremdrecherche. Die Akzeptanz des Einkaufs auf Seiten der Fachseite wurde ebenfalls deutlich gesteigert. Und ein Effekt wurde sichtbar, der nicht vorrangig im Fokus stand: Die Eigenrecherche bietet einen effizienten und wirksamen Schutz der Vertraulichkeit.

### Sven Meyer

Head of Strategic Sourcing & Supplier Management IT-Services, T-Systems Enterprise Services GmbH:



„Die Eigenrecherche ermöglichte uns, nach Ausschöpfung der traditionellen Möglichkeiten zur Prozessoptimierung und Kosteneinsparung wie Lieferantenreduzierung, Volumenbündelung und Zentralisierung, eine Verkürzung der Beschaffungskette.“

---

## Das GULP Ausschreibungsportal

Das GULP Ausschreibungsportal ist eine internetgestützte Plattform zur Abwicklung externer Personalgesuche. Es ersetzt bisherige manuelle Prozesse durch automatisierte Standardabläufe per Knopfdruck.

Der Fachbereich erfasst im GULP Ausschreibungsportal seine Anforderung und sendet diese zur Freigabe an den Einkauf. Der Einkauf prüft die Anforderungen, sucht geeignete Lieferanten aus und gibt die Anfrage frei.

Die von den Lieferanten gelieferten Profile werden von den Fachbereichen geprüft und bewertet. Um maximale Fairness zu erreichen, sehen die Projektleiter den Namen der Agentur nicht, so dass keine Lieferanten bevorzugt werden. Vorteile des GULP Ausschreibungsportals sind die hohe Transparenz, die Revisionsicherheit und die integrierten Möglichkeit der Lieferantenbewertung.

Die Abwicklung der eigenrecherchierten Kandidaten von T-Systems (Vertrags- und Rechnungsmanagement) wird zur weiteren Kosten- und Aufwandseinsparung über GULP durchgeführt.

---



### **Wann lohnt sich Eigenrecherche?**

Sie ist ein effizientes Mittel, die Kosten für die Beschaffung von IT-Freiberuflern zu reduzieren. Sie stellt aber auch hohe Anforderungen an den Einkauf, da dieser in der Lage sein muss, eigenständig Recherchen durchzuführen. Die Einführung lohnt sich in der Regel bei einem Beschaffungsvolumen von mehr als 50 externen Mitarbeitern pro Jahr. Für die Eigenrecherche wird eine von außen zugängliche Profildatenbank einer Personalagentur benötigt, die externe Recherchen zur Expertensuche in ihrem Kandidatenpool zulässt und deren Profile ständig aktualisiert werden – so wie es bei GULP der Fall ist.

### **T-Systems und GULP**

Auf dem Weg der Kombination von Eigen- und Fremdrecherche hat GULP zusammen mit dem Einkauf von T-Systems seit 2003 die mit Abstand größte Freiberuflerbasis bei einem Kunden im deutschsprachigen Raum mit Best-Practice-Einkaufspreisen aufgebaut. Mehr als 850 Kandidaten wurden seit 2003 durch GULP an T-Systems vermittelt und mehr als 250 Lieferanten konsolidiert. (Typischerweise kleine Lieferanten mit weniger als fünf Mitarbeitern und einem Umsatz unter 500.000 Euro.)

### **Der GULP Kandidatenpool**

Der GULP Kandidatenpool umfasst über 70.000 Profile von IT-Experten. Dies entspricht einer Abdeckung von über 90 Prozent des freien Marktes in Deutschland\*. Täglich werden durchschnittlich 500 Profile durch die Kandidaten aktualisiert, monatlich mehr als 500 eingetragen. Zudem sind in den Profilen mehr als 16.000 bestätigte Referenzen hinterlegt, die von GULP jeweils einzeln überprüft wurden. Damit ist dieser Kandidatenpool in Deutschland einzigartig.

\* Berechnung basierend auf Mikrozensus 2008, Statistisches Bundesamt, Wiesbaden

---

#### **Über T-Systems**

Mit einer weltumspannenden Infrastruktur aus Rechenzentren und Netzen betreibt T-Systems die Informations und Kommunikationstechnik (engl. kurz ICT) für multinationale Konzerne und öffentliche Institutionen. Auf dieser Basis bietet die Großkundensparte der Deutschen Telekom integrierte Lösungen für die vernetzte Zukunft von Wirtschaft und Gesellschaft. Rund 46.000 Mitarbeiter verknüpfen bei T-Systems Branchenkompetenz mit ICT-Innovationen, um Kunden in aller Welt spürbaren Mehrwert für ihr Kerngeschäft zu schaffen. Im Geschäftsjahr 2008 erzielte die Großkundensparte einen Umsatz von rund 9,3 Milliarden Euro.

---

#### **Über GULP**

GULP ist die wichtigste Quelle für die Besetzung von IT-Projekten im deutschsprachigen Raum. Selbstständige in der IT und Unternehmen vom kleinen Softwarehaus bis zum multinationalen Konzern finden bei GULP die klassischen Services einer Personalagentur, kombiniert mit einer umfangreichen Online-Plattform rund um das IT-Projektgeschäft.

---

**Gerne beantworten wir Ihre Fragen  
unter der Rufnummer:  
+49 (0)89 500 316 - 310  
E-Mail: [msp@gulp.de](mailto:msp@gulp.de)**



### **GULP Information Services GmbH**

Ridlerstraße 37  
80339 München  
Telefon +49 (0)89 500 316 - 0  
Telefax +49 (0)89 500 316 - 999  
info@gulp.de  
[www.gulp.de](http://www.gulp.de)

### **Geschäftsstelle Frankfurt am Main**

Mainzer Landstraße 199  
60326 Frankfurt am Main  
Telefon +49 (0)69 247 522 - 0  
Telefax +49 (0)69 247 522 - 249

### **Geschäftsstelle Hamburg**

Kurze Mühren 1  
20095 Hamburg  
Telefon +49 (0)40 32 901 - 181  
Telefax +49 (0)40 32 901 - 223

### **Geschäftsstelle Köln**

Breite Straße 137 - 139  
50667 Köln  
Telefon +49 (0)221 888 225 - 0  
Telefax +49 (0)221 888 225 - 399

### **Geschäftsstelle Stuttgart**

Christophstraße 7  
70178 Stuttgart  
Telefon +49 (0)711 252 64 - 0  
Telefax +49 (0)711 252 64 - 299

### **GULP Schweiz AG**

Seefeldstrasse 69  
8008 Zürich  
Schweiz  
Telefon +41 (0)43 488 35 90  
Telefax +41 (0)43 488 35 55