



# IT – Von der Kostenstelle zum Werttreiber

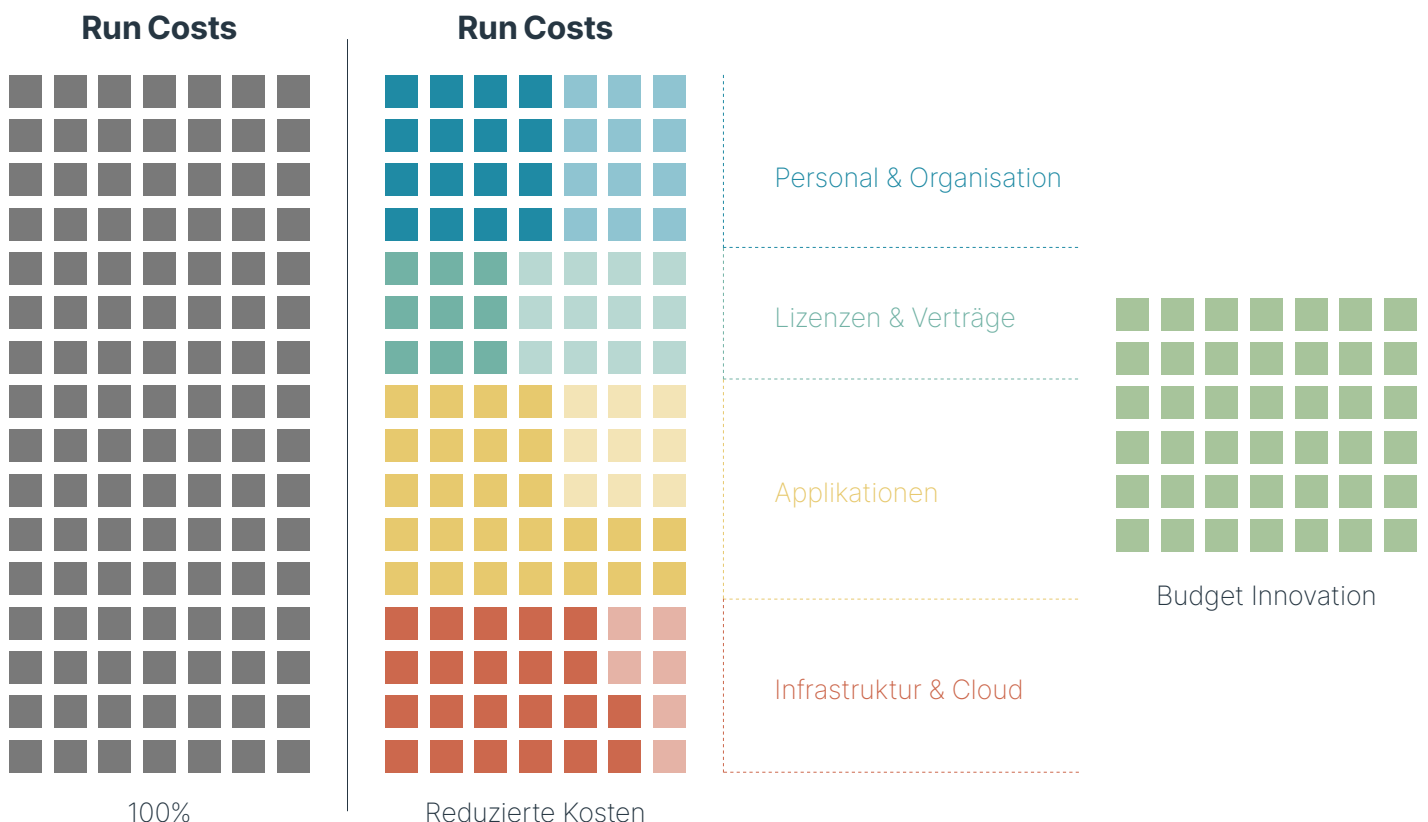
Intelligentes Spendmanagement auf  
allen Unternehmensebenen

# Vom Kostenfaktor zum Innovationstreiber: Strategische IT-Optimierung

Wir schaffen durch methodische Kostenoptimierung das finanzielle Fundament für die Zukunftsfähigkeit Ihres Unternehmens. Unser ganzheitlicher Ansatz identifiziert Einsparungspotenziale über alle Ebenen hinweg und ermöglicht so die entscheidende Budgetverschiebung von „Run the Business“ zu „Transform the Business“.

Wir brechen technische und organisatorische Silos auf, um verborgene Effizienzen zu heben und Ressourcen gezielt in Innovation zu lenken. Dabei adressieren wir Kostentreiber auf vier strategischen Ebenen:

- 1. Gesamtunternehmen:** Optimierung von Sourcing, IT Asset Management und Commercial Contracts.
- 2. Business Services & Prozesse:** Effizienzsprünge durch Standardisierung und radikale Automatisierung.
- 3. Applikationen:** Reduktion von Komplexität durch konsequente Rationalisierung der Anwendungslandschaft.
- 4. Infrastruktur & Cloud:** Modernisierung des technologischen Kerns für maximale Kostenflexibilität.



# Unser 5-Phasen-Modell

## für schnelle Kapitalgewinne und nachhaltige Innovationen



### PHASE 0

#### Strategiegespräch

- Wo liegen aktuell ihre größten Herausforderungen?
- Welche relevanten KPIs werden genutzt?
- Wer sind die Stakeholder?
- Welche Themen sind für sie zeitkritisch? Welche zeitintensiv?
- Was sind ihre Kostentreiber?

**Gemeinsam identifizieren wir 1-3 Bereiche, wo Handlungsbedarf vorliegt.**

### PHASE 1

#### Deep Dive der identifizierten Handlungsfelder

- **WO** ist das höchste Optimierungspotenzial?
- **WAS?** Konkrete Aufgaben
- **WER?** Verantwortliche Person oder Team
- **WANN?** Realistisches Zieldatum
- **WIE?** Kurze Beschreibung des Vorgehens und der benötigten Ressourcen.

**Ausarbeitung eines transparenten Action-Plans durch uns.**

### PHASE 2

#### Analyse durch uns

- Konkrete Analyse der erarbeiteten Potenziale
- Vorstellung der Analyseergebnisse mit Umsetzungsbeispielen
- Einbeziehung unserer Methoden und Tools als good practise

### PHASE 3

#### Lösungsansatz

- Erstellen einer klaren Roadmap
- Gemeinsame Definition der Zielsetzung
- Erarbeiten von Optionen und Handlungs-empfehlungen
- Vorstellung der Ergebnisse mit Umsetzungs-empfehlung
- Angebot für die Implementierung mit ROI Darstellung

### PHASE 4

#### Realisierung

- Umsetzung des Lösungskonzeptes im entsprechenden Bereich
- Aktive Einbindung der Teams
- Auf Wunsch Transformationsbegleitung

# Der erste Schritt

## Ein „Spend Management Deep Dive Workshop“ zur Definition Ihrer Quick Wins.

Format: Ein gemeinsamer Tagesworkshop mit Ihren wichtigsten Stakeholdern und unseren Experten

## Überblick zu den Workshop Inhalten

### Analyse von

- Business Impact und Abhängigkeiten
- Tatsächliche Nutzung: e.g. User/Lizenzen, Instanzen, Module, Cloud-Ressourcen
- Preismodell: Überbezahlung, falsche Metriken, Harmonisierung
- Preissteigerungsklauseln oder automatische Verlängerungen
- Benchmark: Preise, Rabatte, Lizenzmodell minimiert

### Review der Dokumentation

Verhandlungshistorie, Service Reports, Audit-Fälle

### Risikobetrachtung

Compliance, Audit Exposure, Vendor Lock-in, Security

### Review von Verhandlungsterminen

Renewals, Optionen, Kündigungsfristen

### Einsparpotential

Welche Einsparungen sind realistisch innerhalb der nächsten 90 Tage?

## Ergebnis

Ein **konkreter Maßnahmenplan** für die Einsparziele **innerhalb der nächsten 90 Tage**

# Wir sind der richtige Partner für Sie, wenn Sie...



## strategische Denker und gleichzeitig praxisnahe Macher suchen

mit unserem ganzheitlichen Ansatz, übergreifender Herstellererfahrung und Spezialisten liefern wir ihnen umsetzbare Strategie und fachspezifische Implementierung bei gleichzeitigem Know-How-Transfer



## produkt- und technologieagnostische End-to-End-Expertise erwarten

Von IT-Operations und Security über AI und Analytics bis hin zu Transformation begleiten wir unsere Kunden ganzheitlich – vom Architekturdesign bis zur erfolgreichen Implementierung.



## ein umsetzbares Konzept für ihr Unternehmen benötigen

Wir verstehen die Limitierungen eines KMUs genauso wie die Probleme eines DAX Konzerns und liefern unseren Kunden Modelle, die modular aufgebaut sind und zugeschnitten auf ihre Bedarfe.

Digitale Innovation war, ist und bleibt **DER Motor** für **Wettbewerbsfähigkeit, Wachstum** und **Wohlstand**.

TIMETOACT ist unser **Appell** und unser **Angebot**, die Chancen der **digitalen Innovation** zu nutzen!



## KONTAKT

# Sprechen Sie mich an

Profitieren Sie von der langjährigen Erfahrung unserer Expert:innen.  
Wir freuen uns auf eine Zusammenarbeit mit Ihnen!



### **Hiawatha Wolf**

Business Development und Offering Managerin

+49 151 5900 4425

[hiawatha.wolf@timetoact-group.com](mailto:hiawatha.wolf@timetoact-group.com)

[www.timetoact-group.com](http://www.timetoact-group.com)