

Presseinformation

Centracon ermittelt den Business Case für Projekte zur Client-Virtualisierung

Einführung der Virtualisierungstechnologie erzielt nicht in jedem Fall positive betriebswirtschaftliche Effekte

Verschiedene Konzerne haben für ihre Projektplanungen bereits die Business Case-Methodik von Centracon genutzt

(Leverkusen, 24.08.2009) Trotz der grundsätzlich positiven Verheißungen der Virtualisierungslösungen stehen Unternehmen vielfach vor der Frage, welche wirtschaftlichen Effekte durch die Investitionen in diese neue Technologie entstehen. Die Consultants von Centracon haben deshalb ein Beratungsprodukt zur Ermittlung des Business Case bei Projekten zur Client-Virtualisierung entwickelt und auch bereits in einigen DAX-notierten Konzernen angewandt. Es zielt darauf ab, dass die Unternehmen ihre Investitionsplanungen zur Virtualisierung maximal betriebswirtschaftlich und hinsichtlich des qualitativen Nutzens absichern können.

„Die Einführung einer neuen Technologie führt nicht per se zu einem überzeugenden Return on Investment, sondern dies gilt es für jeden Einzelfall durch eine substanzielle Analyse und Bewertung zu prüfen“, betont Centracon-Geschäftsführer Robert Gehards. Gerade wenn Unternehmen wie im Falle der Client-Virtualisierung meist weder vielfältige Praxiserfahrungen noch spezifische Methoden zur Ermittlung des ROI einsetzen können, dürften sie sich nicht mit einem Bauchgefühl zufrieden geben. „Die Praxis zeigt, dass eine präzise Ermittlung eines detaillierten Business Case zu ganz überraschenden Ergebnissen hinsichtlich des ROI kommen kann.“

Centracon hat speziell für die wirtschaftliche Bewertung von Virtualisierungsprojekten eigene Methoden entwickelt, die auf den spezifischen Infrastruktur- und Architekturbedingungen des jeweiligen Unternehmens aufsetzen. Darin werden in Ableitung der Projektziele die Investitionserfordernisse in ihren gesamten Facetten einschließlich der möglichen Folgewirkungen der Client-Virtualisierung auf die weiteren Infrastrukturbedingungen analysiert und den gewichteten Nutzenerwartungen gegenüber gestellt. Anhand der dabei genutzten Matrix lässt sich genau darstellen, ob das geplante Virtualisierungsprojekt die gewünschten betriebswirtschaftlichen Ziele und Qualitätseffekte erreichen wird. „Darin werden sowohl die Chancen als auch die möglichen Risiken offen gelegt“, urteilt der Centracon-Geschäftsführer.

Virtualisierungsvorhaben seien letztlich eine sehr komplexe Angelegenheit, bei der schnell wichtige Parameter übersehen oder relevante Wirkungsverhältnisse unzureichend bewertet werden können, betont Gerhards. „Neben der ganzheitlichen Betrachtung der Architekturbedingungen sind für die Berechnung des Business Case auch umfangreiche Erfahrungswerte aus der Praxis sowie die technische Expertise und ein klares methodisches Instrumentarium wichtig.“

Verschiedene renommierte deutsche Konzerne haben in ihren Projektplanungen zur Client-Virtualisierung bereits die Business Case-Methodik von Centracon genutzt. Das Beratungshaus unterstützt Unternehmen alternativ aber auch in der Weise, dass es ihnen als Moderator bei deren Entwicklung des Business Case zur Verfügung steht.

Über centracon:

Lösungen für die flexible und kosteneffiziente Bereitstellung und Verwaltung von IT-Arbeitsplätzen und Anwendungen charakterisieren die Kernkompetenzen von centracon. Unser Beratungsspektrum erstreckt sich neben der klassischen Optimierung und Standardisierung von Arbeitsplatz-Infrastrukturen, von der Implementierung innovativer Technologielösungen wie Anwendungsvirtualisierung und Virtual Desktops, über Prozess- und Infrastruktur-Automation bis hin zu innovativen Businesslösungen wie

beispielsweise User-Self-Service-Konzepte. Zu den Kunden gehören beispielsweise Deutsche Telekom AG, FinanzIT, Deutsche Post AG, GAD eG, Heidelberger Druckmaschinen, Swisscom IT Services, Deutsche Bahn AG, e.on und verschiedene Bundesbehörden wie das Bundesinnenministerium.
www.centracon.com

Weitere Informationen

meetBIZ & Denkfabrik GmbH

Wilfried Heinrich

Pastoratsstraße 6, D-50354 Hürth

Tel.: +49 (0)2233-6117-72, Fax: +49 (0)2233-6117-71

heinrich.denkfabrik@meetbiz.de, www.agentur-denkfabrik.de