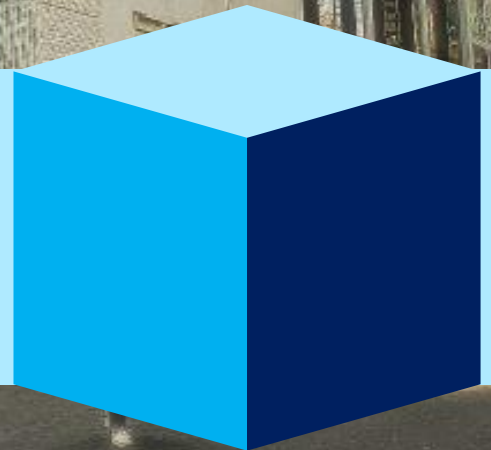




Projektbericht

ABRSM: SOURCING-PREISE AUF DEM PRÜFSTAND



ABRSM: Transparenz und Verlässlichkeit im IT-Outsourcing



Eine kleine Organisation, die sich um den halben Globus erstreckt: Das Associated Board of the Royal Schools of Music (ABRSM) nutzt die Digitalisierung, um ihre Services auf einer Plattform weltweit anzubieten. Metrics hat die Institution aus dem Vereinigten Königreich dabei unterstützt, das Kosten-Nutzen-Verhältnis eines strategischen Outsourcing-Vertrags zu überprüfen und eine wirtschaftliche Verlängerung in die Wege zu leiten.

ABRSM ist eine global tätige Charity-Organisation für die musikalische Ausbildung mit Sitz im Vereinigten Königreich. Die Institution wurde 1889 gegründet, ihr Motto ist ‚A Life with Music‘. Mehr als 450.000 Kandidatinnen und Kandidaten legen jedes Jahr Musikprüfungen in über 93 Ländern ab. Zudem unterhält ABRSM einen Musikverlag und bietet Kurse für die Weiterbildung von Musiklehrern an. Gemessen an jährlichen Ausgaben, gehört ABRSM im Vereinigten Königreich zu den 200 größten Charity-Organisationen.

Das Herzstück der globalen Präsenz ist eine digitale Plattform, auf der Schüler und Lehrer Prüfungen buchen und Ergebnisse einsehen können. Die Abteilung Digital und Technologie ist für die Software-Plattform verantwortlich und befasst sich zudem mit Themen wie Infrastruktur, Support, BI und KI – ein schlankes Team aus rund 14 Experten.

Value for Money?

Wegen der Personalsituation hat ABRSM die Weiterentwicklung und das Management der Plattform ausgelagert. Für die Institution handelt es sich dabei um das vielleicht wichtigste digitale Projekt. Zudem muss die Organisation nachweisen, dass sie angemessene Preise für gute Services bezahlt. Und angesichts der Inflation sowie der Lohnkostenentwicklung waren Preisaufläge zur Vertragsverlängerung absehbar.

Aktuelle Marktpreise der Services

Daher hat ABRSM vor dem Vertragsablauf Metrics damit beauftragt, die Preise des Providers mit dem Markt zu vergleichen. „Wir wollten wissen, ob das Kosten-Nutzen-Verhältnis stimmt und wir den Vertrag richtig aufgesetzt haben“, sagt James Halliwell, Chief Digital Officer bei ABRSM. Ziele waren, eine fundierte Diskussion mit den zentralen Stakeholdern führen und einen neuen Vertrag aus einer Position der Stärke verhandeln zu können.

ABRSM

**Associated Board of the
Royal Schools of Music**

- **Mitarbeiter: 180; 400+ Repräsentanten und 600+ Prüfer weltweit**
- **450.000+ Musikprüfungen pro Jahr**
- **Einnahmen 2023: 45,5 Mio. Pfund**
- **www.abrsm.org**



„Die Marktdaten von Metrics lieferten objektive Informationen, mit denen wir uns auf die Verhandlungen vorbereiten konnten.“

James Halliwell, CDO ABRSM

Warum haben Sie Ihre Application-Management-Preise mit dem Markt verglichen?

James Halliwell: Wir haben uns die Frage gestellt, ob wir mit dem größten digitalen Einzelprojekt der Organisation auf dem richtigen Weg sind: Stimmt das Kosten-Nutzen-Verhältnis, haben wir den Vertrag richtig aufgesetzt? Zudem stand eine Verlängerung an, und wir sind von steigenden Kosten ausgegangen. Da wollten wir einfach Gewissheit haben, was auf uns zukommt.

Was bringt Ihnen das Benchmark-Projekt für die internen Abstimmungen mit Stakeholdern?

Als Charity-Organisation müssen wir den Verwaltungsräten angemessene Preise für gute Services nachweisen können. Hier geht es um finanzielle Transparenz und Rechenschaft. Der Sourcing-Benchmark hat mir faktisch gezeigt, dass wir uns in einer sehr guten Position befinden - mit geringen Risiken und ohne übermäßige Ausgaben.

Wie können Sie das Ergebnis in ihrer Sourcing-Beziehung nutzen?

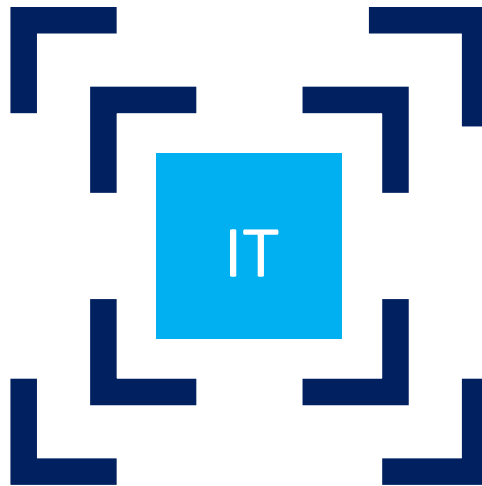
Neben der Rechenschaftspflicht ging es auch darum, uns auf die Vertragsverlängerung vorzubereiten. Wir wollten in der Lage sein, uns an künftige Preise anzupassen, die aufgrund der Inflation und der Arbeitskosten wahrscheinlich steigen würden. Die Marktdaten von Metrics lieferten objektive Informationen, mit denen wir uns auf die Verhandlungen vorbereiten konnten. Zum Beispiel mit der Frage, bis zu welchem Preis sich Outsourcing für uns überhaupt lohnt.

Wie hat Ihnen das Benchmark-Projekt darüber hinaus genutzt?

Unser Board erwartet, dass wir die Lieferanten regelmäßig überprüfen und auch mal einen formellen Procurement-Prozess durchlaufen, selbst wenn man mit den Services zufrieden ist. Der Benchmark war eine Alternative dazu, und neben den Marktpreisen hat das Projekt gezeigt, an welchen Stellen wir den Sourcing-Vertrag verbessern können. Mit dem Wissen haben wir umgehend die Nachverhandlungen aufgenommen. Durch die Expertise von Metrics konnten wir Stellen definieren, an denen Strukturen und einzelne Passagen für eine wirtschaftliche Optimierung verändert werden sollten. Hier geht es beispielsweise um Rabattstaffeln für bestimmte zugesagte Abnahmemengen.

Benchmark-Benefits

- Aktuelle Marktpreise für einen Sourcing-Vertrag als Nachweis für Stakeholder
- Prognosen über zukünftige Marktpreise zur Vorbereitung auf Verhandlungen
- Analyse des Vertrags und Hinweise für gezielte Verbesserungen



Sourcing
Excellence
Benchmarking

www.metrics.biz

Deutschland

Metrics Germany GmbH
Innere Wiener Straße 5 c
D-81669 München
germany@metrics.biz

**UK, Benelux und
Nordeuropa**

Metrics Maturity UK Ltd.
New London House
6 London Street
London EC3R 7LP
uk@metrics.biz

**Österreich, Mittel-
und Osteuropa**

Metrics Austria GmbH
Walfischgasse 8/15
A-1010 Wien
austria@metrics.biz

**Schweiz, Frankreich
und Südeuropa**

Metrics Switzerland AG
Rorschacherstrasse 286
CH-9016 St. Gallen
switzerland@metrics.biz