

Aufgrund des Wettbewerbsdrucks stehen viele Unternehmen vor der Aufgabe, die eigene Leistung auf Kernbereiche zu konzentrieren und daraus Wettbewerbsvorteile zu erzielen. Für Unternehmensfunktionen, die nicht zu den Kernbereichen zählen aber trotzdem zur Leistungserstellung notwendig sind, können externe Partner hinzugezogen werden.



Outsourcing

Outsourcing ist nicht auf bestimmte Unternehmensfunktionen beschränkt, vielmehr sind prinzipiell fast alle Funktionen geeignet. Es ist für das einzelne Unternehmen entscheidend, genau die Bereiche festzulegen, in denen das Unternehmen die beste Wertschöpfung leisten kann. Die ergänzenden Bereiche kommen dann grundsätzlich für das Outsourcing in Betracht. Unabhängig

von der gewählten Form des Outsourcing und des festgelegten Umfangs wird das Hauptziel einer wesentlichen Kostenreduzierung verfolgt. Weitere Ziele können die Steigerung von Flexibilität und Qualität, Vermeidung von Investitionen, Erzielung von Skaleneffekten und Synergien, Transfer von Know-How und Technologie und das Freimachen von Managementkapazitäten sein.

Vorgehen zum erfolgreichen Outsourcing

Um den Unternehmenserfolg positiv durch Outsourcing zu beeinflussen, hat sich folgendes systematisches Vorgehen bewährt:

Strategische Ausrichtung: Die Abschätzung des Outsourcing-Umfangs und des Auftragsvolumens, die quantitative und qualitative Potentialermittlung, die Überprüfung von technischen und organisatorischen Restriktionen und Risiken bilden die Basis für eine Grundsatzentscheidung der Geschäftsführung.

Festlegung des Vergabeumfangs: Mit der Festlegung des Vergabeumfangs geht die Definition der Schnittstellen in Prozessen zwischen Kunden und Outsourcing-Unternehmen einher, ebenso wie die Konzeption von unterstützenden EDV-Systemen und Auswahl des Abrechnungsmodells.

Vorauswahl Outsourcing-Partner: Anhand von Marktstudien, Referenzen und Erfahrungswerten werden mehrere potenziell geeignete Outsourcing-Partner ausgewählt.

Ausschreibung: Eine Ausschreibung der benötigten Outsourcing-Leistungen ermöglicht einen detaillierten Vergleich und die Auswahl des geeigneten Outsourcing-Partners unter Berücksichtigung der Gesamtkosten.

Vertragsverhandlungen: Mit dem ausgewählten Partner wird ein gemeinsamer Vertragsentwurf erstellt, das weitere Vorgehen festlegt und die abschließende Vertragsverhandlung durchgeführt.

Realisierung: Nach Vertragsabschluss ist die Realisierungsplanung durchzuführen und ggfs. in einem mehrstufigen Vorgehen mit Pilotprojekten umzusetzen. Ständiges Controlling und fortgesetzte Reviews dienen zur Weiterentwicklung der Outsourcing-Aktivitäten.

Dieses systematische Vorgehen stellt sicher, dass die Outsourcing-Entscheidung und der Vertragsabschluss analytisch fundiert sind, Kostenvorteile realisiert und Risiken transparent gemacht werden.

Einsparungs- und Risikoanalyse

Zur Unterstützung der Schritte "Strategische Ausrichtung" und "Festlegung des Vergabeumfangs" kann eine abgegrenzte Einsparungs- und Risikoanalyse durchgeführt werden. Ergebnis dieser Analysen ist eine Entscheidungsvorlage und Empfehlung für die Geschäftsführung, ob und wie welche Unternehmensfunktionen an externe Partner vergeben werden können, welche Vortei-

le dies bietet und welche Risiken beachtet werden müssen.

Ausgehend von einer Prozessanalyse und Ermittlung der Ist-Kosten wird das Potential von Prozessverbesserungen abgeschätzt, der Outsourcing-Umfang und die Prozesse festgelegt sowie das gesamte Potential und das Risiko bewertet.

Unsere Angebote

- ▶ Durchführung der Einsparungs- und Risikoanalyse, Erarbeitung von Entscheidungsgrundlagen und Abgabe von Empfehlungen für oder gegen Outsourcing
- ▶ Entwicklung des individuellen Outsourcing-Konzepts (Prozesse, Organisation, EDV-Unterstützung, Abrechnungsmo- delle)
- ▶ Erstellung des Leistungsverzeichnisses, Ausschreibung, Bewertung der Angebote
- ▶ Unterstützung der Vertragsverhandlungen
- ▶ Projektmanagement, Controlling und Qualitätssicherung des Outsourcing