

Mehr betriebliche Agilität durch selektive Sourcing- Strategien



BearingPoint begleitet führende lokale und internationale Unternehmen bei der Definition, Umsetzung und Optimierung von Sourcing-Transaktionen. Anhand eines Workshops bieten wir unseren Kunden eine effiziente Standortbestimmung und Zugang zu aktuellen Marktinformationen.

Übersicht

Die kritischen Elemente zur erfolgreichen Umsetzung von Sourcing Vorhaben sind heute weitreichend bekannt, werden jedoch immer wieder vernachlässigt.

BearingPoint hat einen umfassenden Ansatz entwickelt, welcher Ihr Unternehmen von der Outsourcing-Strategie bis hin zur Implementierung vollumfänglich unterstützt und begleitet.

Unser Ansatz kann flexibel an Ihre Bedürfnisse sowie die jeweilige Ausgangslage in Ihrem Unternehmen angepasst werden und ist im Umfang beliebig skalierbar.

In einem Workshop erarbeiten Sie gemeinsam mit ausgewiesenen Outsourcing-Spezialisten die wichtigsten Themen für die erfolgreiche Umsetzung von Sourcing-Transaktionen. Ihr Team erfährt eine effiziente Einführung in das Thema und lernt geeignete Methoden, Werkzeuge, sowie bewährte Praktiken kennen. Wir geben Ihnen Einblicke in

wesentliche Markt-Trends und stellen aktuelle Sourcing-Modelle vor.

Im Rahmen des Workshops führen wir gemeinsam eine Standortbestimmung Ihrer Organisation durch und ermitteln die Sourcing-Potentiale in Ihrem Unternehmen.

Workshopmodule

Der Workshop ist in vier halbtägige Themen-Module unterteilt:

- Modul 1: Die Sourcing-Strategie bestimmen
- Modul 2: Den richtigen Partner im Markt kennen
- Modul 3: Den Transformationsprozess steuern
- Modul 4: Den Erfolg sichern

Abhängig von der Ausgangslage Ihres Unternehmens können die Module unterschiedlich stark gewichtet werden. Sie entscheiden, in welchen Bereichen Sie den Schwerpunkt setzen wollen.

- Haben Ihre Mitarbeiter fundierte Erfahrungen in der Zusammenarbeit und Steuerung von externen Dienstleistern?
- Werden bestehende Serviceverträge über die gesamte Laufzeit aktiv verwaltet?

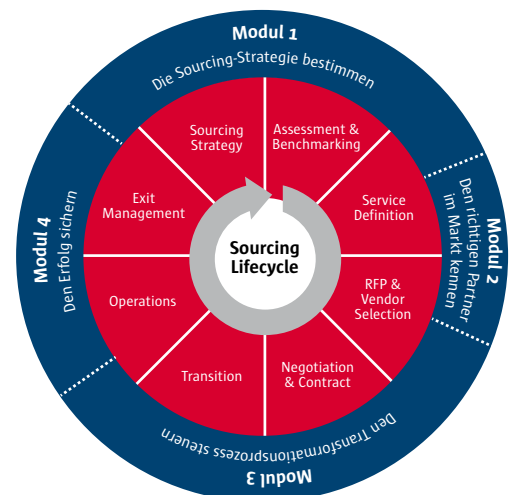
Das BearingPoint Sourcing Readiness Assessment Framework ermöglicht Ihnen eine übergreifende Standortbestimmung Ihrer Organisation. Im Rahmen des Workshops überprüfen wir Ihren bestehenden Sourcing-Ansatz und erarbeiten gemeinsam eine angepasste Sourcing-Strategie.

Modul 1 – Die Sourcing-Strategie bestimmen

Unternehmen aller Branchen sind heutzutage ständigen Veränderungen in ihrer externen und internen Umwelt ausgesetzt. Regulatorische Anforderungen, steigender Wettbewerb, sinkende Kundenloyalität und schwindende Margen sind nur einige der Faktoren, die Unternehmen zwingen, bestehende Geschäftsmodelle zu hinterfragen. Eine Massnahme, um auf die ständigen Umweltveränderungen erfolgreich zu reagieren und operationale Effektivität, Agilität und Flexibilität zu erhöhen, stellt eine an Ihr Unternehmen angepasste, individuelle Sourcing-Strategie dar.

Der flexible Bezug von Dienstleistungen ist häufig jedoch nur über einen Mix aus internen und externen Leistungsanbietern sinnvoll möglich. Ein effizientes und effektives Management der Dienstleister stellt völlig neue Anforderungen an Ihre Organisation:

- Berücksichtigt Ihre Sourcing-Strategie einen Mix aus verschiedenen externen Liefermodellen?



Modul-Finder – Die Workshop Module decken alle Phasen des Sourcing Lifecycles ab

Im ersten Workshop-Modul erarbeiten wir gemeinsam folgende Resultate:

- Abgleich der Unternehmensstrategie mit den Teilstrategien der Geschäftseinheiten

- Ableitung Ihrer Sourcing-Strategie
- Standort-Bestimmung Ihres Geschäftsbereichs in den Dimensionen Organisation, Prozesse, Betriebsmodell und Infrastruktur
- Grobbewertung des (Out-)Sourcing-Potenzials
- Identifikation von Handlungsfeldern zur Optimierung des Sourcing-Mix

Modul 2 – Den richtigen Partner im Markt kennen

Unternehmen sind heute mit einem sehr heterogenen Service-Markt konfrontiert. Neben einer überschaubaren Anzahl von Global Playern sowie regionalen Universal-Dienstleistern, agieren eine Vielzahl von spezialisierten Nischenanbietern im lokalen Markt. Die Identifikation der richtigen Partner stellt die Weichen für eine erfolgreiche Umsetzung Ihrer Sourcing-Strategie.

Wir unterstützen Sie bei der Auswahl geeigneter Anbieter für Ihre gesuchten Dienstleistungen. Im Rahmen des Workshops diskutieren und erarbeiten wir mit Ihren Fachleuten einen sinnvollen Sourcing-Mix für Ihr Unternehmen. Sie profitieren dabei von unseren Markterfahrungen und lernen typische Liefermodelle im betreffenden Service-Bereich kennen.

Am Ende dieses Workshop-Moduls liegen Ihnen folgende Ergebnisse vor:

- Kenntnis der wesentlichen Liefermodelle für den jeweiligen Service-Bereich
- Grobes Anforderungsprofil für geeignete Service-Partner
- Eine erste Aufstellung potentiell geeigneter Sourcing-Anbieter

Modul 3 – Den Transformationsprozess steuern

Kaum eine Organisation gleicht einer anderen. Umso wichtiger ist es, für Outsourcing-Vorhaben in Ihrem Unternehmen eine geeignete Herangehensweise zu definieren. Erfahrungsgemäss kann bereits ein gewissenhaftes Scoping der Serviceleistungen über die Umsetzbarkeit Ihrer Sourcing-Strategie und den Erfolg der Transaktion entscheiden. Liegen einmal die Offerten der ausgewählten Anbieter vor, müssen diese nachvollziehbar und vergleichbar bewertet werden. Mit der Auswahl Ihres zukünftigen Geschäftspartners und des richtigen Vertragsmodells haben Sie es in der Hand, wie erfolgreich die zukünftige Zusammenarbeit sein wird.

Wir zeigen Ihnen auf, wie Sie viele Hürden in einer Sourcing-Transaktion erfolgreich meistern. Anhand eines Fallbeispiels durchlaufen wir mit Ihnen eine Sourcing-Transaktion. Gemeinsam

mit Ihren Fachleuten diskutieren wir typische Herausforderungen in der Interaktion mit externen Dienstleistern im Ausschreibungsprozess. Lernen Sie Lösungsansätze für die erfolgreiche Umsetzung Ihrer Sourcing-Strategie kennen. Wir erarbeiten mit Ihnen eine Sourcing Roadmap, die Ihre Unternehmensstrategie optimal unterstützt.

Nachdem Sie diesen Workshop mit uns gemeinsam durchgeführt haben, stehen Ihnen folgende Ergebnisse zur Verfügung:

- Erfolgsstrategien und Handlungsempfehlungen für die Umsetzung von Sourcing-Transaktionen
- Grobes Verständnis von typischen Vertragsmodellen und Anwendungsbeispielen
- Erster Entwurf einer Sourcing Roadmap bezogen auf Ihren Unternehmenskontext

Modul 4 – Den Erfolg sichern

Ist einmal die Entscheidung zum Outsourcing gefallen und die Transaktion umgesetzt, sind von nun an andere Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter gefordert. Erfolgreich eine langjährige Vertragsbeziehung zu pflegen, setzt auch ein kontinuierliches Performance Management voraus. Erst während der Laufzeit zeigt sich, wie belastbar die Vertragsbeziehung zum Outsourcing-Partner ist. Neben der Überwachung der vereinbarten Lieferqualität der Dienstleistungen – einem aktiven Vertragsmanagement also – sollte das Augenmerk auf der Integration des Dienstleisters und dem Right-Sizing der eigenen Organisation liegen.

Mit BearingPoint können Sie auf ein umfangreiches Netzwerk von Spezialisten mit mehrjährigen Erfahrungen im Bereich Outsourcing sowie Provider- und Vertrags-Management zurückgreifen. Ihnen stehen aus einer Vielzahl von Transformationsprojekten Referenzwerte für das Right-Sizing Ihrer Organisation zur Verfügung. Ausserdem diskutieren wir mit Ihnen eine geeignete Sourcing Governance, die Ihnen eine strukturierte Zusammenarbeit mit Ihren Outsourcing-Partnern ermöglicht.

Das vierte Workshop-Modul ist insbesondere dann sinnvoll, wenn Sie bereits Outsourcing-Beziehungen pflegen. Mit Abschluss dieses Moduls erlangen Sie folgende Kenntnisse:

- Ein erstes Verständnis über die adäquate Grösse und Struktur Ihrer Geschäftsbereiche
- Ein Überblick über eine geeignete Governance und deren Struktur-Elemente
- Ein erster Entwurf eines Performance Management Frameworks

Kontakt

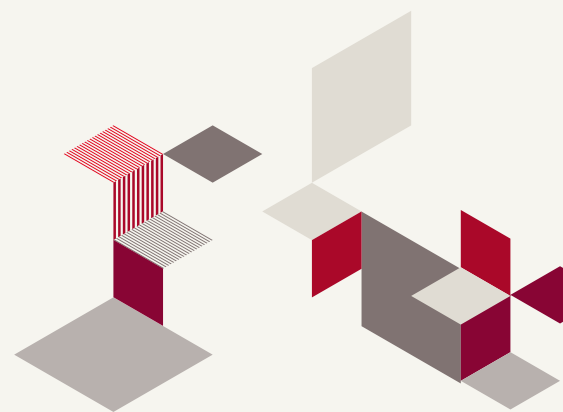
Matthias Roeser
Partner
BearingPoint Switzerland AG
Pfungstweidstrasse 60
CH-8005 Zürich
matthias.roeser@bearingpoint.com
+41 43 299 6504

Stefan Pechardscheck
Partner
BearingPoint GmbH
Kurfürstendamm 207-208
D-10719 Berlin
stefan.pechardscheck@bearingpoint.com
+49 30 88004 5450

Wir helfen unseren Kunden, messbare und nachhaltige Ergebnisse zu erzielen

BearingPoint berät Unternehmen und Organisationen aus den Bereichen Commercial Services, Financial Services und Public Services bei der Lösung ihrer dringendsten und wichtigsten Aufgaben. In enger partnerschaftlicher Zusammenarbeit mit dem Kunden definieren BearingPoint-Berater anspruchsvolle Ziele und entwickeln Lösungen, Prozesse und Systeme entlang der gesamten Wertschöpfungskette. Dies bildet die Grundlage für einen außerordentlichen Beitrag zum Geschäftserfolg – und eine außergewöhnliche Kundenzufriedenheit. Seit der Übernahme durch seine Partner im Rahmen eines Management Buy-Out ist BearingPoint eine unabhängige Unternehmensberatung, die Unternehmertum sowie Management- und Technologiekompetenz auf einzigartige Weise vereint. Das Unternehmen beschäftigt rund 3.500 Mitarbeiter in 17 Ländern. Das Unternehmen hat europäische Wurzeln, agiert aber global

Für weitere Informationen: www.bearingpoint.com



BearingPoint Switzerland AG

Pfingstweidstrasse 60
8005 Zuerich
Switzerland

www.bearingpoint.com