

Sourcing-Quick-Check

Für Unternehmen, die bisher noch über keine durchdachte Sourcing-Strategie verfügen, lassen sich mit Hilfe des Sourcing-Quick-Checks bereits mit geringem Aufwand mögliche Sourcing-Potentiale ermitteln.

Unsere Berater ermitteln vorhandene Outsourcing-Potentiale und erarbeiten mit Ihnen Empfehlungen hinsichtlich deren Realisierungspriorität und der Einbindung in eine zukünftige Sourcing-Strategie.

Hintergründe des Outsourcing-Quick-Check

Mittelständische Unternehmen gehen bisweilen eher konservativ mit dem Thema Outsourcing um. Allerdings haben gerade diese großes Interesse alle möglichen Rationalisierungspotentiale auszunutzen, u. a. auf Grund des hohen Kostendrucks. Aber auch der hohe Wettbewerbsdruck treibt sie an, sich jederzeit schnell und flexibel an die Wünsche und Anforderungen ihrer Kunden anpassen zu können sowie die Qualität der Leistungserstellung auf hohem Niveau zu halten.

Hier kann strategisches Outsourcing einen wertvollen Beitrag leisten, der nicht nur auf eine Kosteneinsparung abzielt.

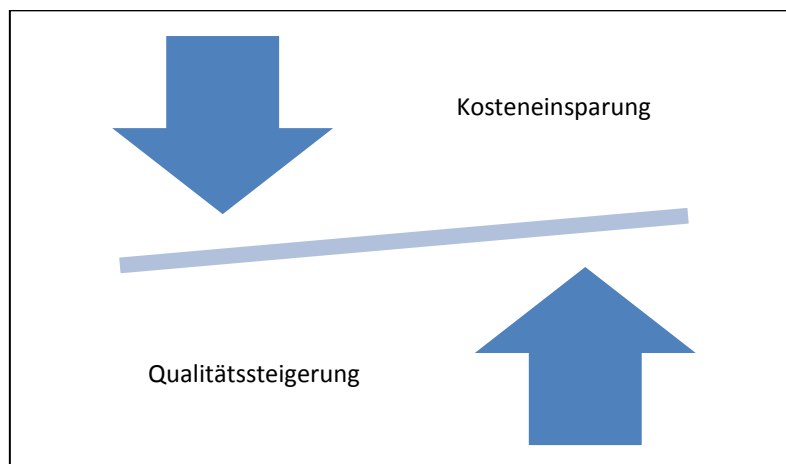


Abbildung 1: Zielsetzungen von Outsourcing-Vorhaben

Flexibilität und Schnelligkeit sind die Stärken mittelständischer Unternehmen mit denen sie anderen Unternehmen aber auch ihren Kunden begegnen können – diese Stärken gilt es durch den Einsatz von Outsourcing auszuweiten.

Neben IT-Outsourcing gehört Business Process Outsourcing (BPO) zu den Outsourcing-Themen, welche mittelständische Unternehmen bevorzugt heranziehen. . Dabei steht ein Statement immer im Vordergrund:

Weder braucht der Mittelstand noch will er eine pauschale Lösung sondern eine individuell, auf ihn zugeschnittene Lösung, der er vertrauen kann.

Mit Hilfe des Outsourcing-Quick-Checks wird in kurzer Zeit eine erste Empfehlung über mögliche Outsourcing-Potentiale abgegeben. Dies dient als Grundlage für eine sich anschließende Strategie- und Implementierungsphase.

Gerade Vertretern mittelständischer Unternehmen ist es wichtig, dass das Unternehmen und der externe Dienstleister „auf gleicher Augenhöhe“ verhandeln. Hier sehen wir unseren Platz – wir helfen dem Unternehmen zu erkennen, wie wo und mit wem es Verbesserungspotentiale ausschöpfen kann.