



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

**S-OOM:
Successful Outsourcing/Offshoring Management**

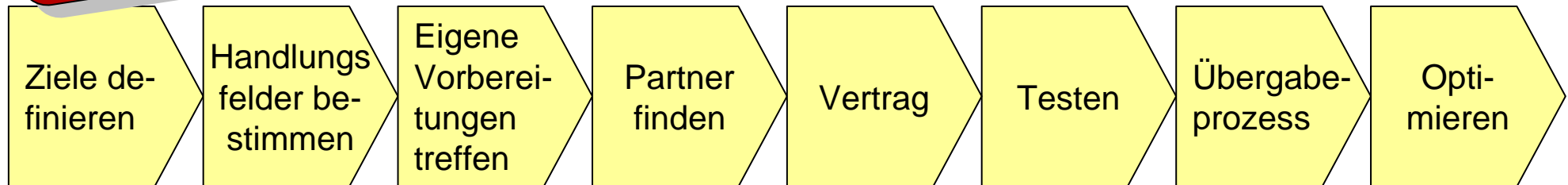
- Unsere Erfahrung für Ihren Erfolg -

Wie in einem guten Restaurant soll Ihnen dieses „amuse-gueule“
Appetit auf die Erfahrungen von SCOPAR im IT-Outsourcing machen.
Schauen Sie sich unser Kennenlern-Angebot auf der vorletzten Seite an!
Viel Vergnügen beim Verkosten!

WISSEN - SCHAFFT - NUTZEN

S-OOM: Die Prozess-Schritte des Outsourcing

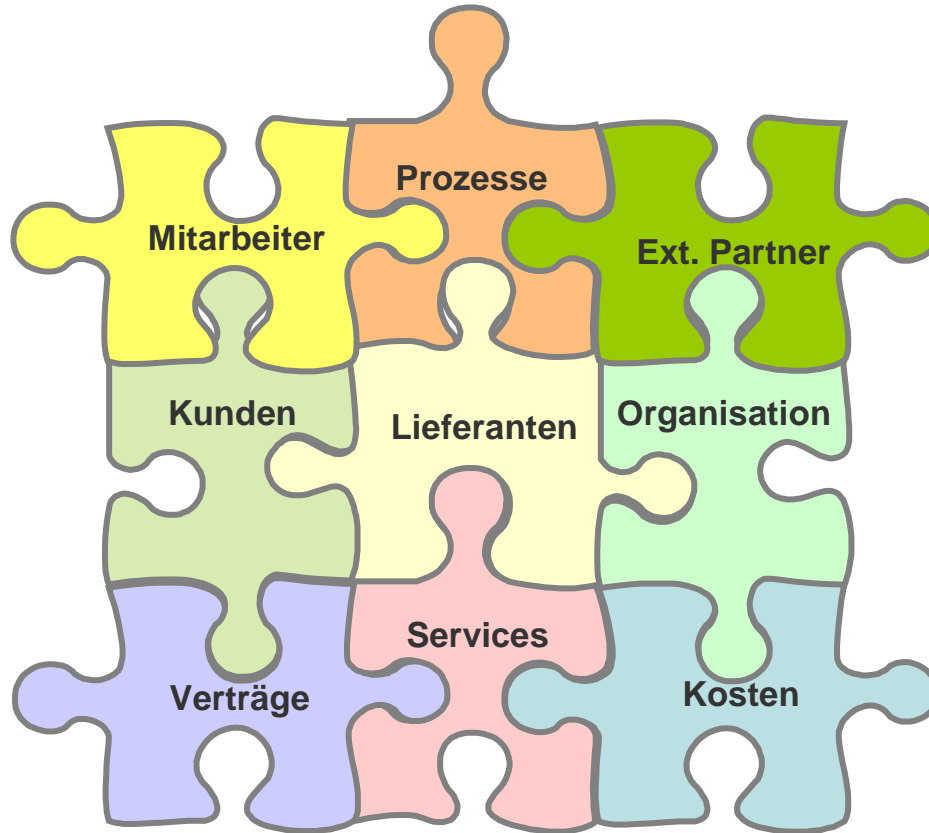
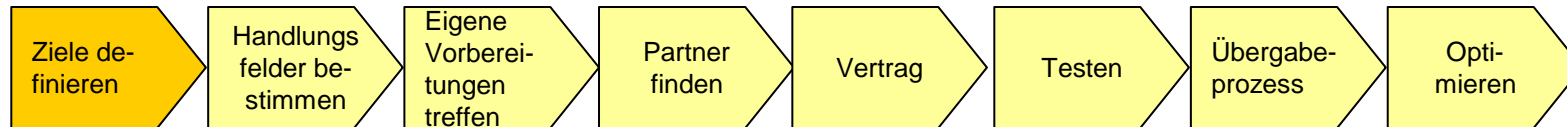
... eine klare Struktur ist für den geordneten Ablauf eines komplexen Outsourcingprojekts unerlässlich...



- Ein Schritt baut auf dem vorhergehenden auf.
- Gravierende Fehler könnten aus dem Verlassen dieser Schrittfolge entstehen.
- Jeder Schritt muss sauber abgearbeitet werden, denn das anfängliche Überspringen einzelner Schritte und die dann notwendige spätere Nacharbeit können ein Outsourcing-Projekt so sehr komplizieren, dass es scheitert.



S-OOM: Ein IT-Outsourcingprojekt erfordert einen konsistenten Zielkatalog!



Einflüsse auf die Ziele bei einem IT-Outsourcingprojekt:

- Politischer Entscheidungsdruck
 - Einsparungserwartungen
 - Beschränkung auf Kernkompetenzen
 - Verlust von Wettbewerbsvorteilen
 - Gesetzliche Rahmenbedingungen
 - Mitarbeiterreduzierung
 - Bilanzverschlinkung durch Asset-Abbau
 - Vorzeitiger Verlust von IT-Leistungsträgern
 - Abhängigkeit von externem Know-how
 - Sozialplanverhandlungen
 - Vertragsverhandlungen und -abschluss
 - Schnittstellenprobleme
- usw.

➤ Die meist divergenten Erwartungen und Befürchtungen der verschiedenen Parteien erschweren den Zielbildungsprozess - da hilft ein externer Moderator!

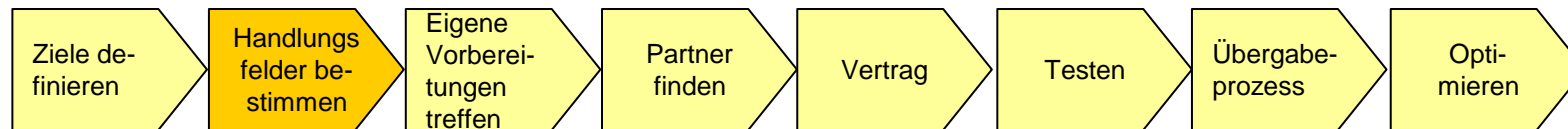


SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

© SCOPAR - Scientific Consulting Partners
www.SCOPAR.de

Seite 3

S-OOM: Handlungsfelder auf der Grundlage des Zielkatalogs bestimmen



Bestimmung der Handlungsfelder:

1. Es sollten nur Standardsysteme und -services outgesourct werden.
2. Besonderheiten, wie Stücklisten-Systeme (auch in Standardsoftware wie SAP), Konstruktionssysteme oder CRM-Systeme o. ä. sollten nur an branchenerfahrene Outsourcingpartner vergeben werden.
3. Systeme, in denen erst „aufgeräumt“ werden muss, sollten entweder vorher selbst bereinigt werden oder mit einem entsprechenden Bereinigungs-Budget in die Planung aufgenommen werden.
4. (Teil-)Systeme, in denen schnell auf Marktveränderungen reagiert werden muss, sollten nur mit äußerster Vorsicht fremd vergeben werden, sonst drohen Wettbewerbsnachteile.

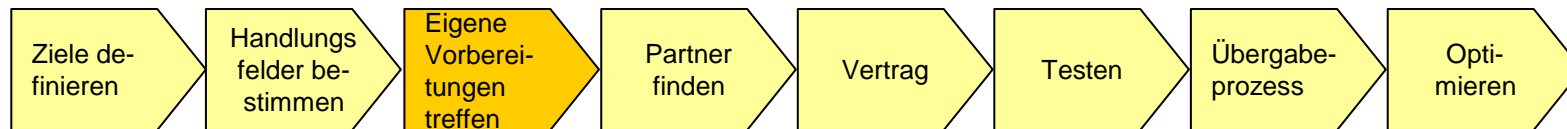
USW.

➤ Die Auswahl der richtigen Handlungsfelder kann den weiteren Unternehmenserfolg nachhaltig beeinflussen. Negative Beispiele belegen diese These in der Praxis.



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

S-OOM: Eigene Vorbereitungen für das Outsourcing



Eigene Vorbereitungen: Nachdem die Handlungsfelder bestimmt wurden, sollte...

- ... proaktiv mit den IT-Mitarbeitern in Kontakt gesucht werden, um über mögliche Leistungseinschränkungen informiert zu werden,
- ... ein Soll-Organigramm der IT-Abteilung (Schnittstellenmanagement) zu erstellen,
- ... mit den zukünftig nicht mehr benötigten IT-Mitarbeiter zu sprechen, um das Aufräumen der entsprechenden Ressourcen zu ermöglichen,
- ... das Aufräumen der entsprechenden Ressourcen zu ermöglichen,
- ... etc.

Verzeihen Sie uns, dass wir hier mit unserem Wissen noch ein wenig hinter dem Berg halten.

Gerne lassen wir Ihnen auf Wunsch unsere umfassende Outsourcing-Checkliste zukommen.

Beachten Sie bitte auch unser Kennenlern-Angebot auf Seite 8!

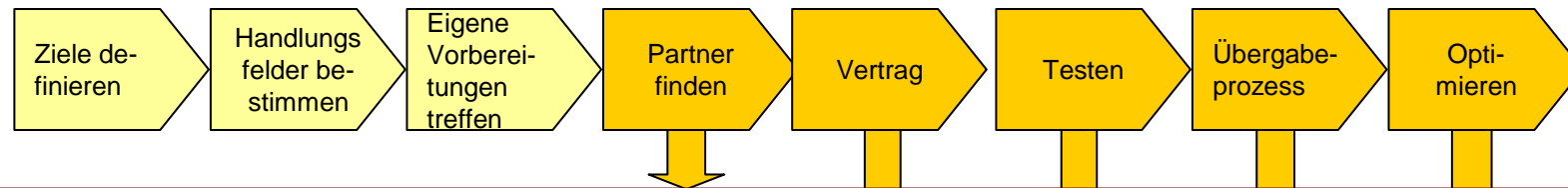
Herzlichen Dank!

- **Noch vor der Suche eines geeigneten Outsourcingpartners sollten die Vorbereitungen erfolgen. Diese Maßnahme reduziert wesentlich die Komplexität Outsourcingprojekts. Externe Unterstützung auch bei diesem Schritt dringend empfohlen!**



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

S-OOM: Die weiteren Schritte hier in verkürzter Form...



- Bei der Partnersuche ist größte Sorgfalt anzuwenden, auch klangvolle Namen sind keine Gewähr für eine erfolgreiche Zusammenarbeit. Evtl. verteilen auf mehrere Partner: Standards an diesen Partner und Besonderheiten an einen anderen vergeben. Externe Unterstützung ganz dringend empfohlen!

- Ohne outsourcing-spezifische Vertragserfahrung und ohne Beraterunterstützung wird es für den Auftraggeber sehr schwer, einen ausgewogenen Vertrag auszuhandeln.

- Dieser Testschritt sollte das „richtige“ Leben abbilden, damit während der folgenden Übergabe und bei der späteren Zusammenarbeit Überraschungen vermieden werden.

- Mit der Übergabe ist der Outsourcingpartner in der Pflicht, aber der Auftraggeber sollte sich nun nicht zurücklehnen, sondern weiter an der Verbesserung der Zusammenarbeit und des Leistungserstellungsprozess mitarbeiten...

- Die Steigerung der Performance unter Beachtung der alltäglichen Veränderungen erfordert ein aktives Handeln auf allen Ebenen des Unternehmens.



Inhalt

1. Passt der Partner...
2. Vereinbarungen f...
3. Wie ist die Leistu...
4. Sicherstellen der...
5. Wie steht es um...
6. Preismodelle auc...
7. Ihr Bild nach Auß...
8. Ist die dauerhafte...
9. Wie ist die Vertra...
10. Ist das Vertragsm...
11. Wer steuert Ihre A...
12. Der Schritt in die Umse...
13. Ist das Vertragsende geregelt?.....

**Wir haben eine umfangreiche
„IT-Outsourcing-Checkliste“
für Sie vorbereitet,
die wir
Ihnen
gerne zuschicken!**



S-OOM: Unser Kennenlern-Angebot

- ✓ Diese Folien können nur ein „Appetithappen“ sein. Fordern Sie uns, wir freuen uns auf Ihre Aufgabenstellung - so lernen Sie uns kennen und erfahren, dass wir wirklich so sind, wie wir uns beschreiben:
- ✓ Ganzheitliche Unterstützung in allen relevanten Aspekten bei einem IT-Outsourcingprojekt, denn Strategie, Organisation, Prozesse, Mitarbeiter, Kommunikation und Rechtsprechung werden berücksichtigt. Namhafte Wissenschaftler und exzellente Berater mit praktischen Erfahrungen bei IT-Outsourcingprojekten garantieren umsetzbare Konzepte.

**Kennenlern-
Angebot:**

2 Tage Audit bei Ihnen vor Ort!

Zwei unserer Berater kommen 2 Tage zu Ihnen, führen ein zweitägiges Outsourcing-Audit durch und informieren Sie dann ausführlich über Chancen und Risiken.

Dieses 2tägige Audit kostet Sie nur eine Schutzgebühr von 3.400 € (netto) und sonst nichts, außer Ihrer Zeit und dem Loch, das wir Ihnen in den Bauch fragen werden.

Rufen Sie uns an! Unser Wissen für Ihren Erfolg!



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

Ihr SCOPAR-Experte: Dr. Eberhard Groetschel



Mitglied des SCOPAR-Beraterremiums
IT-Executive

- ✓ Director Procurement & Logistics, allMobility Deutschland GmbH (a Vodafone Company)
- ✓ Alleingeschäftsführer – Chief Information Officer und Leiter Logistik, Salamander International GmbH
- ✓ Projektleiter „Post-Merger-Integration“, toom BauMarkt GmbH
- ✓ Prokurist - Stv. Leiter Einkauf / Leiter Logistik, Stinnes BauMarkt AG
- ✓ Bereichsleiter Logistik, RENO Versandhandel GmbH,
- ✓ Manager, A. T. Kearney GmbH
- ✓ Akademischer Rat, Technische Universität München, Lehrstuhl für Allgemeine und Industrielle Betriebswirtschaftslehre
- ✓ Spezialist für Planungsaufgaben, BMW AG, München

➤ **Schwerpunkte: IT-Outsourcing, IT-Strategie, IT-Organisation und -Prozesse, IT-Anforderungsmanagement, Steuerung logistischer Netze (SCM), Logistik-Outsourcing**



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

Wir freuen uns auf eine lange und erfolgreiche Zusammenarbeit!



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

SCOPAR - Scientific Consulting Partners
Maximilianstraße 35a
D - 80539 München

Fon: +49 - 89 - 958 98 065
Fax: +49 - 89 - 958 98 066
E-Mail: info@scopar.de
Web: www.SCOPAR.de
Web: www.health2business.de

WISSEN - SCHAFFT - NUTZEN



SCIENTIFIC CONSULTING PARTNERS

© SCOPAR - Scientific Consulting Partners
www.SCOPAR.de
Seite 10