



STRATEGISCHE UND OPERATIVE OUTSOURCING-KOMPETENZ: BEDEUTENDE UNTERNEHMENSENTSCHEIDUNG MIT WEITSICHT TREFFEN

Die Ausgangslage

Viele Unternehmen sehen im Logistik-Outsourcing einen vielversprechenden Weg, Kosten zu senken, die Leistungsfähigkeit zu steigern und gleichzeitig das Kerngeschäft zu stärken. Ein Outsourcing-Projekt ist jedoch eine Entscheidung mit großer Tragweite, die nur dann erfolgreich verläuft, wenn für beide Geschäftspartner völlige Transparenz über bestehende Prozesse, Anforderungen und Erwartungen besteht.

Ihre Herausforderung

Die Erfahrung aus der Praxis zeigt jedoch, dass häufig Unsicherheit insbesondere bei folgenden Aspekten besteht:

- Welchen wirtschaftlichen und strategischen Nutzen bringt das Logistik-Outsourcing?
- Welche potenziellen Risiken stehen den Chancen gegenüber?
- Für welche Prozesse und Unternehmensfunktionen ist eine Vergabe sinnvoll bzw. welche sollten weiterhin intern durchgeführt werden?
- Anhand welcher Kriterien sind potenzielle Dienstleister auszuwählen bzw. ist deren Leistungsfähigkeit zu bewerten?

Fraunhofer-Institut für Materialfluss und Logistik IML

Abteilung Supply Chain Development & Strategy

Joseph-von-Fraunhofer-Straße 2-4
44227 Dortmund
www.iml.fraunhofer.de

Dipl.-Kffr. Denise Sagner
Telefon +49 231 9743-430
denise.sagner@iml.fraunhofer.de



Voraussetzungen für eine valide Outsourcing-Entscheidung

Die Entscheidung für oder gegen Outsourcing erfordert aufgrund ihrer großen Tragweite eine sorgfältig erarbeitete Entscheidungsgrundlage.

Der erste und entscheidende Schritt ist eine Prozessaufnahme. Ziel ist es, belastbare Daten zu erhalten, welche die Erstellung detaillierter und aussagekräftiger Ausschreibungsunterlagen erlauben. Basierend auf dieser Prozessaufnahme ist es gleichzeitig möglich, eine »optimierte Eigenbetriebsvariante« zu entwickeln.

OUTSOURCING

Leistung

Personal

Ziel

Kosten



Diese dient als Benchmark zur Bewertung der Dienstleistungsangebote und schlussendlich als Grundlage einer fundierten Make-or-Buy-Entscheidung.

Fällt der Startschuss für ein Ausschreibungsverfahren, übernehmen unsere Logistikexperten die Erstellung aussagekräftiger Ausschreibungsunterlagen. Im Auswahlverfahren beraten wir Sie bei der Normierung und Bewertung der eingegangenen Angebote und sprechen eine Vergabeempfehlung aus.

Der richtige Partner

Das Fraunhofer IML schlägt die Brücke zwischen ausschreibenden Unternehmen und Logistikdienstleistern. Damit Outsourcing-Projekte von Anfang an erfolgreich verlaufen, unterstützen unsere Experten Sie ganzheitlich – von der fundierten Outsourcing-Entscheidung über die Ausschreibung und das Vergabeverfahren bis hin zur Vertragsgestaltung.

Dabei teilen wir mit Ihnen unser strategisches Zukunftswissen und bringen gleichzeitig unsere operative Expertise in die Entwicklung und anschließende Umsetzung Ihres spezifischen Outsourcingkonzepts ein. Das geschieht

- vollständig: Kein Outsourcing um jeden Preis! Eine tragfähige Make-or-Buy-Entscheidung muss fundiert sein und alle relevanten strategischen und operativen Entscheidungskriterien berücksichtigen.
- detailliert: Eindeutig definierte, klare und abgegrenzte Leistungsbeschreibungen sind die Grundlage einer kooperativen und langfristigen Partnerschaft mit dem Dienstleister.
- neutral: Bei der Analyse wahren wir die Neutralität der Fraunhofer Gesellschaft und stellen Ihre Bedürfnisse absolut in den Vordergrund.
- diskret: Outsourcing ist oftmals ein heikles Thema, bei dem es um Menschen geht. Ein professionelles und sensibles Vorgehen ist für uns selbstverständlich!

Alles aus einer Hand

Unser Expertenteam stellt Ihnen die notwendigen Kompetenzen aus einer Hand bereit:

- strategische Entscheidungskompetenz: Vergleichende Gegenüberstellung von »Fremdvergabe versus Eigenbetrieb«
- operative Prozesskompetenz: Entwicklung optimierter Eigen-

betriebsszenarien sowie Ausschreibung von Sollstrukturen und -prozessen

- durchgängige Methodenkompetenz: Systematische, konsequente und methodisch fundierte Durchführung des Outsourcingprozesses
- ausgeprägte Projekterfahrung: Bewertung der Dienstleistungsangebote auf Basis vieler Referenzwerte aus zahlreichen Outsourcingprojekten

Wir unterstützen Sie Schritt für Schritt beim Festlegen des geeigneten Outsourcingumfangs und der Identifizierung des richtigen Partners:



*Idealtypische
Vorgehensweise*

Ihr Mehrwert

Sie erhalten von uns eine zukunftsorientierte Sollkonzeption Ihrer zu vergebenden Prozesse, eine detaillierte Bewertung der von den Dienstleistern eingegangenen Angebote hinsichtlich qualitativer und monetärer Messgrößen sowie eine Auflistung eindeutig definierter und abgegrenzter Leistungsumfänge als Basis einer erfolgreichen Partnerschaft mit Ihrem Dienstleister.