

Outsourcing in Zeiten der Weltwirtschaftskrise

Rezession, Entlassungen, Rückgang der Umsätze sowie Zurückhaltung prägen Unternehmen und deren wirtschaftliches Handeln zu Zeiten der Wirtschaftskrise in besonders hohem Maße. Es kann nicht bestritten werden, dass eine Reduzierung von Investitionen und das berühmte „Gürtel enger schnallen“ dazu beiträgt, diese Periode mehr oder weniger schadlos zu überstehen. Wo aber finden sich Einsparpotenziale; welche strategischen Maßnahmen können ergriffen werden?

Die Antwort auf diese Fragen wird aktuell häufig in der Kurzarbeit gesucht und oftmals auch gefunden. Dies ist jedoch nur eine befristete Maßnahme und senkt die Ausgaben des Unternehmens, wenn überhaupt, nur temporär. Effektiver wären dauerhafte Ersparnisse, die zeitgleich die volle Konzentration (wieder) auf das Hauptgeschäftsfeld des Unternehmens lenken.

An diesem Punkt setzt das Thema Outsourcing an. Das Konzept dieser Methode besteht in der Auslagerung von Geschäftsprozessen und ist durchaus vielversprechend. Die strategischen Entscheidungsgründe sind jedenfalls nicht von der Hand zu weisen:

- Hohes, spezialisiertes Know-How wird in das Unternehmen geholt
- Die Kernkompetenzen des Unternehmens rücken wieder in den Vordergrund
- Reduktion der Total Cost of Ownership (TCO)
- Transparente und klar abgegrenzte Kosten

Schwer tun sich Unternehmen jedoch oftmals, Prozesse zu finden, die sich Ihrer Meinung nach, überhaupt „outsourcen“ lassen. Ebenfalls spielt Skepsis gegenüber externen Firmen eine große Rolle und hemmt die Entscheider diesen Weg zu gehen.

Die Zügel nicht aus der Hand geben und trotzdem Prozesse auslagern – Nur welche?

Um diese Frage beantworten zu können muss sich ein Unternehmen zunächst einmal die Frage stellen – Womit verdienen wir eigentlich unser Geld? Weiterführend muss man sich dann überlegen welche Hilfsmittel und Werkzeuge (im

übertragenen Sinne) hierzu notwendig sind. Die EDV beispielsweise ist für einen Industriebetrieb an für sich ein „Werkzeug“. Je besser dies funktioniert, desto produktiver wird die Arbeit und damit letzten Endes auch das Betriebsergebnis.

Alte Besen kehren gut – neue kehren hingegen viel besser!

Vergibt ein Unternehmen beispielsweise die IT – Administration an einen externen Dienstleister, werden die eigenen Mitarbeiter, die sich bisher „nebenbei“ um diese Angelegenheit gekümmert haben, zeitlich entlastet. Zeit ist Geld! – Selten trifft diese Aussage besser zu, können sich die Mitarbeiter doch nun wieder mit den Aufgaben befassen, die dem Unternehmen finanziellen Aufschwung versprechen. Durch die Konzentration auf die Kernkompetenzen profitiert das Unternehmen zudem gleich doppelt, denn der externe Dienstleister bringt eben diese Kompetenzen mit in die Firma. Es kommt somit zu einer Win-Win Situation, das „Werkzeug“ EDV wurde optimiert.

Zugegeben, den richtigen Partner zu finden ist nicht leicht. Blind ganze Prozesse fremd zu vergeben nur um sagen zu können „Wir betreiben Outsourcing“ ist mit Sicherheit nicht der Weg den Sie gehen sollten. Ein Partner der Ihnen das blaue vom Himmel verspricht oder nur auf Ihr Geld aus ist, führt sicherlich nicht die Möglichkeiten und Vorteile des Outsourcing herbei. Lassen Sie sich daher bei der Wahl des Anbieters Zeit und suchen Sie auf jeden Fall das persönliche Gespräch. Denn nur bei einem individuellen Gespräch lässt sich schnell auf die Qualität und Seriosität des zukünftigen Partners schließen. Möchte der Dienstleister dieses Beratungs- bzw. Vorstellungsgespräch gleich in Rechnung stellen, ist dies ein sicheres Indiz dafür, dass sein primäres Anliegen Ihrem Geld und nicht Ihren Bedürfnisse gilt.

Zusätzlich lohnt ein Blick auf die Webseite des vermeintlichen Partners. In der Regel wird er dort eine Auflistung von Referenzen führen. Durch ein kurzes Telefonat mit einem dieser Referenzkunden erhält man vielleicht Aufschluss über die Qualität der dort geleisteten Arbeit. Möglicherweise ergeben sich sogar Synergien?





Verträge braucht man...

Haben Sie einen Partner gefunden mit dem Sie zukünftig zusammenarbeiten möchten, sollten Sie die dessen Aufgabenbereiche und Weisungskompetenzen sowie die finanziellen Aspekte in einem Vertrag fixieren. Ebenfalls sollten klare Anweisungen bezüglich des Datenschutzes in diesem verankert werden. Solche Verträge müssen nicht zwangsweise dutzende Seiten umfassen und mit dreifachem Durchschlag vorliegen. Fragen Sie doch einfach Ihren zukünftigen Partner, vielleicht hat dieser ja bereits eine Vorlage. Oftmals fällt in diesem Zusammenhang auch der Begriff „Service Level Agreement“. Diese Dienstgütevereinbarungen bieten Auftraggebern die Möglichkeit, die Einhaltung zugesicherter Leistungen und Reaktionszeiten zu kontrollieren.

Um den Vorteil der Kostentransparenz auch wirklich wahrzunehmen, sollten Sie bei den monatlichen Abrechnungen darauf bestehen eine detaillierte Auflistung der durchgeführten Arbeiten zu erhalten. Durch diese Auflistung erhalten

Sie zudem einen Einblick welche Tätigkeiten die meisten Kosten verursachen. Diese können Sie mit Ihrem neuen Partner besprechen und gegebenenfalls auch optimieren.

...aber nur wenn man sich nicht verträgt

Für den Fall, dass Ihre Erwartungen nicht erfüllt werden, ist die Zusammenarbeit schnell wieder aufgelöst und die Verträge (gemäß den dort festgehaltenen Fristen) gekündigt. Die Gefahr gerichtliche Auseinandersetzungen führen und beweisen zu müssen entfällt gänzlich.

Fazit

Die derzeitige Wirtschaftskrise bietet einem Unternehmen Chancen, sich strukturell zu verändern und wettbewerbsfähig auszurichten, neue Impulse und Kompetenzen an sich zu binden und seine Prozesse zu optimieren. Zu Zeiten eines Booms sind diese Möglichkeiten ebenfalls gegeben und sinnvoll, doch hätten Sie dann daran gedacht? Erst die Krise öffnet die Augen und veranlasst zum Handeln. Damit bietet die derzeit anhaltende

Wirtschaftskrise den Unternehmen auch die Chance sie nicht nur zu überstehen, sondern zusätzlich gestärkt aus ihr hervorzugehen.

Christian Hildenbrand



Zum Autor

Christian Hildenbrand hat Wirtschaftsinformatik an der Dualen Hochschule Baden-Württemberg studiert und als Dipl.-Wirtschaftsinfor-

tiker (BA) abgeschlossen. Seit Anfang 2008 ist er Geschäftsführer des auf kleine und mittelständische Unternehmen spezialisierten Unternehmens IT & Management Solutions GmbH. Das Unternehmen bietet neben einer ganzheitlichen Systemadministration auch die Beratung im Hinblick auf EDV Sicherheit und Datenschutz an. Zum Portfolio gehören zudem auch die Erstellung von Webseiten und Webanwendungen sowie individuelle EDV Trainings. www.ims-web.de