

# Next Generation Outsourcing

Digitalisierung erfordert neue Sourcing-Ansätze – auch bei Energieversorgern

Die Digitalisierung bietet besonders für die Energiewirtschaft Chancen, neue Geschäfts- und Kundenfelder zu erschließen sowie Prozesse zu optimieren. Neue Services in Kooperation mit Partnern, Dienstleistern beziehungsweise Startups zu erbringen und in das laufende Geschäft zu integrieren, erfordert einen effizienten Ansatz.

Harte Einschnitte innerhalb der bisherigen Geschäftsmodelle und zunehmende regulatorische Anforderungen im Zuge der Energiewende stellen die Energieversorger vor massive Herausforderungen. Darüber hinaus erzeugt der Megatrend Digitalisierung eine zusätzliche Dynamik, der es zu begegnen gilt, zum Beispiel durch Anpassung der Betriebsmodelle oder Integration innovativer Lösungen an der Kundenschnittstelle.

„Next Generation Outsourcing“ spielt dabei eine tragende Rolle. Hybride Sourcing-Modelle, eine tiefere Geschäftsprozessintegration der Dienstleister sowie die Einbringung von Digitalisierungsaspekten bilden die Säulen des Outsourcings der nächsten Generation.

## Die Beachtung strategischer Parameter als Schlüssel zur erfolgreichen Operationalisierung

Wie lässt sich sowohl ein stetig komplexer werdender Markt an etablierten Lieferanten überschauen als auch eine möglichst nahtlose Integration von Startups in die eigene Leistungserbringung erreichen? Die Basis dafür ist ein hoher Standardisierungsgrad im Commodity-Geschäft sowie die Agilität, Innovationen wie beispielsweise für das Smart Home oder mobile Applikationen mit entsprechend kurzer Time-to-Market unter hohem Wettbewerbsdruck zu realisieren.

Neben klassischen Sourcing-Aspekten, zum Beispiel in den Bereichen Governance oder Lieferanten-Management, sind bei der Einführung moderner Sourcing-Konzepte unter anderem die folgenden Fragen zu klären:

- Welche Anpassungen am Leistungsportfolio sind mit welcher Kooperationsform umsetzbar?
- Welche Lösungen bietet der Markt für die jeweilige Fragestellung an und welche Lieferanten unterstützen bei der Zielerreichung?

- Wie lassen sich sowohl etablierte Anbieter aber auch Startups in die Governance integrieren?
- Wie kann die IT Commodity-Services effizient erbringen und dennoch innovative Leistungen zeitnah anbieten?
- Welche spezifischen Kenntnisse müssen für einen reibungslosen Service innerhalb der IT aufgebaut werden?

## Unser Lösungsansatz

Mit Blick auf alle energiewirtschaftlichen Wertschöpfungsstufen identifizieren wir zukunftsichere Optionen für Ihre Sourcing-Strategie der nächsten Generation. Die externe Leistungserbringung kann sich dabei von einzelnen Prozessaufgaben bis zur Erbringung ganzer Geschäftsprozesse erstrecken. Folgende Bereiche und Prozesse haben wir dabei unter anderem im Blick:

Portfoliomanagement	Abrechnung
Bilanzkreismanagement	CRM
Mobile Workforce Management	Smart Home
Smart Metering & GWA	Elektromobilität
Lieferantenwechsel	Mobile Applikationen

Dabei beachten wir insbesondere die nahtlose Integration potentieller Lieferanten in Ihr Leistungsportfolio und entwickeln zusammen mit Ihnen einen individuell kosten- und qualitätsoptimierten Sourcing-Ansatz.

## Ihre Ansprechpartner

Michael Kandel: michael.kandel@m3maco.com  
 Matthias Seifert: matthias.seifert@m3maco.com