

Sourcing Advisory

Bewertung und Umsetzung von Sourcingfragestellungen

Vor dem Hintergrund sich ändernder Geschäftsmodelle im Energiesektor ergeben sich zunehmend Fragen zum Thema Sourcing. Wobei sich Sourcing längst nicht mehr nur auf die IT bezieht. Auch bezüglich der Bewertung von Geschäftsprozessen wird Sourcing immer wichtiger. m3 bietet aufgrund seiner umfangreichen Beratungserfahrung ein für jede Unternehmensgröße passendes Toolset an, um Sourcingvorhaben passgenau unterstützen zu können.

Durch Energiewende, Rekommunalisierung und neue Technologien werden Energieversorger (EVUs) künftig noch verstärkt gefordert sein, ihre bestehenden Geschäftsmodelle zu überdenken. Welche Geschäftsfelder und Leistungen sollen ausgebaut oder möglicherweise auch eingestellt werden? Sobald die Unternehmensstrategie definiert ist, stellt sich die Frage, wie eine notwendige Leistung für das Unternehmen bestmöglich erbracht werden kann. Nicht alles muss das Unternehmen selbst erarbeiten. Einige Leistungspakete können an externe Dienstleister vergeben werden. Dabei ergeben sich in Bezug auf Umfang, Tiefe und Ort der Leistungserbringung viele verschiedene Handlungsoptionen.

Leistungselemente in der Sourcing Advisory

I. Sourcing Readiness Check: Auf Basis einer strukturierten Analyse verschiedener Kriterien ermittelt m3 gemeinsam mit Ihnen den Reifegrad Ihrer Organisation im Hinblick auf die entsprechenden Sourcingfragestellungen.

II. Festlegung der Sourcingstrategie: Die Sourcingstrategie legt fest, welche Leistungen intern oder extern erbracht werden sollen. Die Entscheidung erfolgt anhand praxiserprobter Entscheidungskriterien und transparenter betriebswirtschaftlicher Bewertungen.

III. Erarbeitung eines Delivery-Modells: m3 hilft Ihnen bei der Festlegung des Serviceschnitts, der Definition von Ausschreibungslosen und der Festlegung eines geeigneten Delivery-Modells.

IV. Management des Auswahlprozesses: Neben der Bereitstellung von Ausschreibungsrahmen und Methodiken zur Bewertung der Providerergebnisse unterstützt m3 Sie auch bei der Durchführung von Due Diligences.

V. Unterstützung von Vertragsverhandlungen: m3 verfügt über ein Juristennetzwerk, um Outsourcingverträge für Ihr Unternehmen passgenau zu gestalten. Darüber hinaus hat m3 Kenntnis bezüglich der gängigen Vertragskonstrukte.

VI. Transition zu einem ausgewählten Dienstleister: m3 steuert die Überführung zu einem Dienstleister durch ein spezielles Projektmanagement (z.B. Transitionsplanung und Knowledge Transfer), Governance-Know-how und personalwirtschaftliche Erfahrungen.

VII. Transformation des Unternehmens: m3 unterstützt Sie bei aufbauorganisatorischen und prozessualen Anpassungen ebenso wie bei der Durchführung eines bedarfsgerechten Change Managements.

VIII. Optimierung des Providermanagements: Zur Steigerung der Dienstleisterqualität unterstützt m3 Sie beim Review des Steuerungsinstrumentariums, bei der Lieferantentwicklung und bei der Standardisierung von Services.

m3 – Ihr Partner-of-Choice

- Aufgrund unserer Projekterfahrung wählen wir ein auf die Größe Ihres Unternehmens zugeschnittenen Ansatz.
- Wir kennen die möglichen Einspareffekte und die mit dem Auswahl- und Einführungsprozess verbundenen Kosten.
- Wir kennen die relevanten Entscheidungskriterien und die geeigneten Leistungsanbieter und können deren Leistungsfähigkeit einschätzen.

Ihre Ansprechpartner

Michael Kandel: michael.kandel@m3maco.com

Matthias Seifert: matthias.seifert@m3maco.com