

## Nutzen Sie Potentiale in Ihren bestehenden Outsourcingverträgen

Über die Zeit ändern sich für den Abnehmer von Outsourcing Services die operativen Anforderungen, die Rahmenbedingungen sowie die strategische Ausrichtung des Geschäfts. Veränderungen im Wettbewerb, neue Technologien und Servicemodelle erfordern eine periodische Bewertung der Serviceleistungen und Konditionen. Durch eine neutrale Überprüfung der bestehenden Verträge und Preise gegenüber dem Markt lassen sich in regelmäßigen Abständen zum Teil deutliche Einsparungen und verbesserte Serviceleistungen erreichen.

Navisco bietet mit dem Outsourcing Benchmarking eine strukturierte und effiziente Vorgehensweise zur Vertragsbewertung unter Berücksichtigung von Kosten, Servicequalität, Kundenzufriedenheit. Eine regelmäßige Analyse der bestehenden Partnerschaft bietet die Möglichkeit, Kosten- und Qualitätspotentiale frühzeitig zu nutzen als auch bestehende Konfliktpotentiale zu erkennen und zu bewältigen.

### Vertragsaudit & Preis-Benchmarking:

- Neutrale Analyse und Bewertung der Sourcing-Beziehung und Vereinbarungen
- Ausgereifte Methodiken, praxisbewährte Navisco Tools und Benchmarks für:
  - Vertragsbewertung
  - Preis-Benchmarking
  - Leistungsbewertung

### Ergebnisse:

- Ermittlung von Einsparpotentialen in den bestehenden Outsourcingverträgen
- Vorschläge für die Neu- / Umgestaltung der Sourcingpartnerschaften
- Konkrete Handlungsempfehlungen und Unterstützung für die Umsetzung

### Anlass:

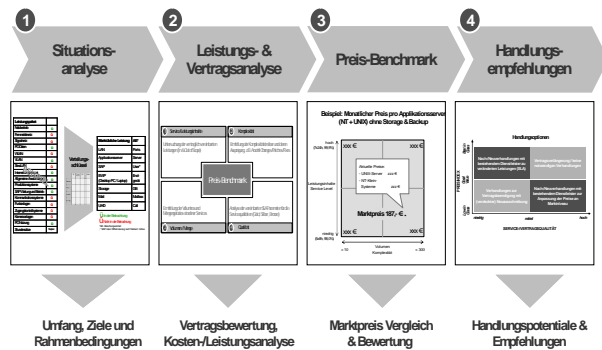
- Benchmark-Klausel zur Vertragsanpassung
- Zwischenvertragliche Kündigungsmöglichkeit
- Konflikte in der Servicebeziehung
- Veränderte Leistungsanforderungen

Im Rahmen der Analyse bewerten unsere Experten die Preise und Lieferbedingungen der einzelnen Leistungsmodule gegenüber dem aktuellen Markt. Sie untersuchen die Wertschöpfungstiefe, den Sourcinggrad sowie die bestehenden Steuerungs- und Kommunikationsstrukturen (Governance Model) und leiten Handlungsempfehlungen für die Neuausrichtung der bestehenden Partnerschaft ab.

Eine intensive Prüfung der Verträge liefert Empfehlungen zu Vertragsverbesserungen bezüglich Struktur, Vollständigkeit und Detaillierungsgrad. Die Ergebnisse führen zur Reduzierung der Risiken und Anpassung an die aktuellen Marktkonditionen. Sie erhöhen die Flexibilität in der Partnerschaft und sorgen für eine gesteigerte Ausrichtung an Ihre veränderten Geschäftsanforderungen.

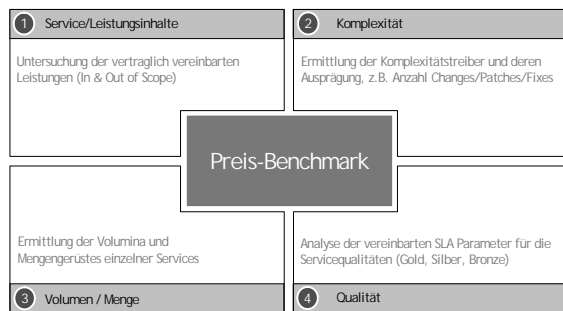
Sie erhalten konkrete Vorschläge, die es Ihnen ermöglichen, durch eine Neuausrichtung oder Modifizierung der bestehenden Sourcingpartnerschaft und Anpassung der entsprechenden Verträge zusätzlichen Nutzen für ihr Kerngeschäft zu erzielen. Die Vor- und Nachteile der aus den Handlungsempfehlungen resultierenden Szenarien werden in gemeinsamer Diskussion mit Ihren Verantwortlichen abgewogen und fließen in die Umsetzungsplanung ein.

Der Outsourcing Vertragsaudit zeigt innerhalb weniger Wochen konkrete Verbesserungspotentiale mit dem bestehenden Dienstleister sowie abgestimmte Umsetzungsempfehlungen auf.

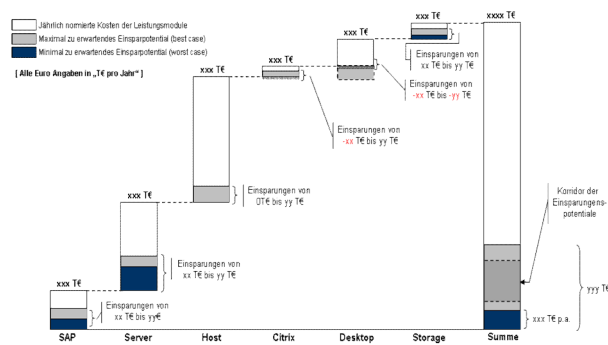


Wir beurteilen die Gesamtsituation, den aktuellen Vertrag sowie das Preis-/Leistungsniveau der vereinbarten Services. Dabei lassen wir unsere langjährigen Markt- und Verhandlungserfahrungen sowie unsere aktuellen Marktpreisportfolios einfließen. Die Performance-Analyse liefert auf Basis praxiserprobter Vereinbarungen aus der Navisco Vertragsdatenbank konkrete Optimierungspotentiale.

Nach gemeinsamer Festlegung der Ziele und des Umfangs erfolgt die Analyse und Bewertung mit Hilfe von Interviews und strukturierten Erhebungsbögen sowie einem Ratingverfahren für das Preis-Benchmarking.



Für die einzelnen Module des Leistungsspektrums als auch den Gesamtvertrag werden sowohl die Einsparpotentiale als auch konkrete Verhandlungsargumente für die anschließende Umsetzung ausgesprochen. Wir stehen zu unseren Ergebnissen und begleiten Sie selbstverständlich in der Realisierung und Verhandlung mit den Dienstleistern.



**Navisco AG - Sourcing Professionals:**

Unternehmen müssen im globalen Wettbewerb zunehmend durch Zukäufe wachsen und durch Konzentration auf ihre Kernkompetenzen verschiedene betriebliche Funktionen auslagern. Die Navisco AG begleitet seit 10 Jahren ihre Kunden als spezialisiertes, unabhängiges Beratungshaus für Sourcing und Merger & Acquisitions mit dem Nachweis vieler erfolgreicher Transformationen. Wir bieten erprobte Vorgehensweisen und Werkzeuge sowie erfahrene Professionals zur Planung, Umsetzung, operativen Steuerung oder Überprüfung durch Marktvergleiche für IT-Infrastruktur-, Anwendungs-, BPO- sowie branchenspezifische Prozesse und Services. Zu unseren Kunden zählen namhafte und international tätige Unternehmen aus Fertigung, Logistik, Medien, Handel, Pharma, HealthCare, Finanzdienstleistung und dem öffentlichen Bereich in Deutschland, Österreich und der Schweiz.