

## Erfinden Sie das Rad nicht neu! Setzen Sie auf Markterfahrungen, Neutralität und Effizienz in Ihrem Outsourcing-Vorhaben

Nutzen Sie unsere Erfahrungen und „Best-Practice“ Vorlagen in Ausschreibungen zur Auswahl des geeigneten Providers und den damit einhergehenden Vertragsverhandlungen

Im Rahmen von Outsourcing-Prozessen ist die richtige Strategie und Auswahl des Partners als auch des „Delivery Models“ (Local, Near-, und Offshoring) entscheidend für den Erfolg.

Die in dieser Phase aufgrund von Zeit- oder Erfahrungsmangel vernachlässigten Punkte in Bezug Transparenz der Leistungen und des Preismodells lassen sich später nur mit erheblich hohem Aufwand korrigieren. Durch Einbringung unserer Erfahrungen aus vergleichbaren Projekten und Kundensituationen helfen wir Ihnen, umsetzbare und praktikable Vereinbarungen, flexible Preismodelle und Prozesse von Projektbeginn an zu etablieren. Dies spart Zeit und ist eine grundlegende Bedingung für den späteren Erfolg. Wir stellen sicher, dass Sie auch in Zukunft flexibel und marktkonform mit Ihren Services bleiben.

### Global Sourcing Implementation:

- Detaillierte Kenntnis des nationalen und internationalen Serviceprovider-Marktes
- Innovative Preismodelle für Volumen- und Technologieveränderungen sowie Kenntnis aktueller Marktpreise
- Effiziente und neutrale Bewertung der Angebote und Provider
- Neutrale Wirtschaftlichkeits- und Business Case Berechnungen
- Erprobte modulare Ausschreibungsunterlagen für RFI, RFQ, RFP, SLAs, KPIs
- Erfahrungen zu Schnittstellen und Governance Modellen
- Nationale wie internationale Vertrags- und Verhandlungskompetenz

Als unabhängiges Beratungshaus unterstützt Navisco ein Sourcing, sowohl an externe, als auch an interne Dienstleister auf der Anwenderseite, sei es in der Gestaltung des Sourcingprozesses, in der Erarbeitung von Ausschreibungsunterlagen, Governance und Preis-Modellen, Marktrecherchen, verdeckten Anfragen, Providerbewertung und -auswahl, Angebotsanalysen, Erhebung der relevanten und aktuellen Datenbasis (Due Diligence) oder bei der Vertragsgestaltung und den Verhandlungen.

Durch unsere langjährigen Erfahrungen in der Begleitung und Durchführung von nationalen wie internationalen Ausschreibungen kennen wir alle wesentlichen „Player“ am Markt und können mit erprobten Leistungskatalogen, SLAs, KPIs, sowie Vertragsvereinbarungen die Dauer und den Aufwand solcher Prozesse wesentlich gegenüber einer internen Erbringung reduzieren.

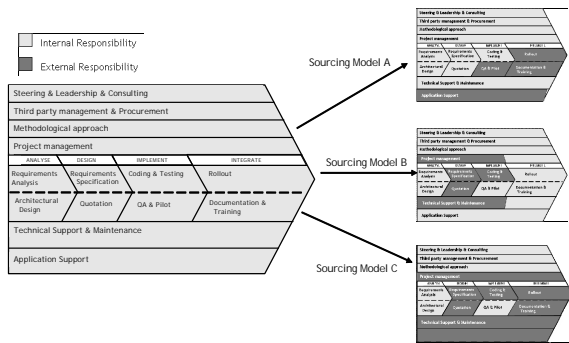
Wir kennen die Erwartungen auf beiden Seiten im Sourcing und wissen, worauf es bei der Implementierung erfolgreicher Partnerschaften ankommt. Dazu gehört neben einem tief greifenden Verständnis für die Geschäftsanforderungen des Kunden auch eine realistische Einschätzung der Möglichkeiten des Service Providers. Sie entscheiden über Art und Umfang der Unterstützung, z.B. ob Navisco beratend im Hintergrund tätig ist oder die aktive Führung im Prozess übernimmt. Integriert in Ihr Projektteam erreichen wir erhebliche zeitliche, qualitative und aufwandsorientierte Vorteile.

Navisco bietet Ihnen effektive und effiziente Unterstützung auf Basis erfolgreicher Projekte und Vorgehensweisen.

**Transition and Implementation Model**

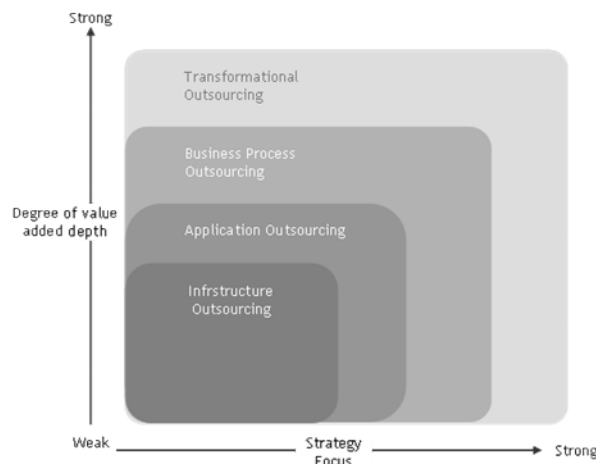


Durch die Einbringung unserer Providerkenntnis- und Profildatenbank, als auch unserer Best-Practice-Prozesse, Leistungsbeschreibungen, Service Level und Vertragsklauseln, sind wir in der Lage, den Ausschreibungsprozess erheblich zu beschleunigen.



Unsere Expertise und Referenzen reichen vom Application Hosting, Rechenzentrums-, WAN/LAN- oder Desktop Outsourcing über Anwendungsmanagement bis zum Business Process Outsourcing im Bereich Finanzbuchhaltung, Customer-Care oder Personalwesen.

Eine neutrale und strukturierte Bewertung der umfangreichen Angebotsunterlagen verschaffen Entscheidungsklarheit und Reduktion der Gesamtaufwände.



Criteria	Partner W	Partner X	Partner Y	Partner Z
Company Criteria 1	o.k.	good	good	good
Company Criteria 2	strong	o.k.	strong	strong
Company Criteria 3	good	o.k.	strong	o.k.
<b>Company Profile</b>	<b>69,2</b>	<b>53,0</b>	<b>71,5</b>	<b>64,1</b>
Delivery Capability 1	good	weak	strong	strong
Delivery Capability 2	strong	good	strong	strong
Delivery Capability 3	good	o.k.	strong	o.k.
Delivery Capability 4	o.k.	good	good	weak
<b>Delivery Capability</b>	<b>73,4</b>	<b>39,9</b>	<b>66,0</b>	<b>48,8</b>
Solution Design Criteria 1	good	o.k.	good	o.k.
Solution Design Criteria 2	weak	good	good	o.k.
Solution Design Criteria 3	o.k.	o.k.	good	o.k.
Solution Design Criteria 4	good	good	good	o.k.
Solution Design Criteria 5	good	weak	strong	weak
<b>Governance &amp; Service Management</b>	<b>47,6</b>	<b>37,3</b>	<b>73,3</b>	<b>26,7</b>
Pricing Model (general)	o.k.	o.k.	good	good
	weak	good	good	o.k.
Pricing Model B: Contractual Issues	16,8	47,9	66,7	52,1
Final Proposal Quality	o.k.	o.k.	good	o.k.
Communication	n.a.	n.a.	n.a.	o.k.
Presentation	good	o.k.	good	strong
<b>Proposal Quality &amp; Communication</b>	<b>50,0</b>	<b>33,3</b>	<b>66,7</b>	<b>66,7</b>
<b>Total</b>	<b>45,7</b>	<b>37,5</b>	<b>71,2</b>	<b>43,1</b>

**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.