

06.03.2012 – 09:15 Uhr

Aktuelle Studie: Auch Personal- und Rechnungswesen sind künftig Kandidaten für Outsourcing

Düsseldorf (ots) -

Deutsche Unternehmen sehen weiterhin viel Potenzial beim Outsourcing. Neben den Bereichen Facility Management, Sicherheitsdienste und Telekommunikation sollen in den nächsten Jahren auch die Bereiche Personal- und Rechnungswesen häufig extern betreut werden. Aber: Unternehmen sind nur dann zufrieden mit ihren Outsourcing-Entscheidungen, wenn sie den Prozess von der Idee bis zur Umsetzung detailliert vorbereiten und durchführen. Das hat eine gemeinsame Studie der Unternehmensgruppe buw, der Einkaufsberatung Kerkhoff Consulting und dem Kerkhoff Competence Center of Supply Chain Management an der Universität St. Gallen ergeben. Dabei wurden 150 deutsche Unternehmen aller Branchen befragt.

95 Prozent der befragten Unternehmen wollen in den nächsten fünf Jahren das Facility Management nicht mehr intern durchführen lassen, 86 Prozent wollen auf externe Sicherheitsdienste setzen. Die Telekommunikation soll bei 73 Prozent der Befragten outgesourct werden, die Logistik bei zwei Drittel. Die Hälfte möchte sich von einer internen IT-Abteilung verabschieden. Und immerhin zwei von fünf befragten Unternehmen wollen in den nächsten fünf Jahren das Personal- sowie das Rechnungswesen in fremde Hände legen. Fast niemand (4 Prozent) will Forschung und Entwicklung externalisieren, ebenso wenig den Vertrieb (8 Prozent) oder das Marketing (15 Prozent).

"Das Facility Management oder die Sicherheit von externen Partnern betreuen zu lassen, bedarf heute oft keiner großen Diskussionen mehr im Management", sagt Andreas Pasing-Husemann von der buw Unternehmensgruppe. "An die Themen Personal und Rechnungswesen hat man sich in den vergangenen Jahren häufig noch nicht herangewagt. Dabei sind auch dies Prozesse, die nicht zur Kernkompetenz jedes Unternehmens gehören und damit nicht zur Wertschöpfung beitragen. Darum ist auf den Prüfstand zu stellen, ob es nicht dritte Anbieter gibt, die diese Services professioneller gestalten können, als dies bisher intern möglich war."

Auslagerung aus Qualitätsgründen erhöht die Zufriedenheit mit Entscheidung

Insgesamt haben nur 60 Prozent der befragten Unternehmen angeführt, dass die Steigerung von Qualität den Impuls für Outsourcing gegeben hat. Bei neun von zehn Unternehmen war die Entscheidung ausschließlich oder mindestens Bestandteil von Kostensenkungsprogrammen. "Deutsche Unternehmen lernen erst langsam, dass die Auslagerung von Geschäftsprozessen nicht nur dazu dient, Personal oder Sachkosten zu reduzieren", sagt Professor Erik Hofmann von der Universität St. Gallen. "Motivation sollte vielmehr sein, sich auf das zu konzentrieren, was ein Unternehmen eigentlich kann und was damit zentraler Bestandteil der Wertschöpfung ist. Die Konzentration auf die Stärken verspricht Wachstum, nicht das Denken, man könne alles selbst erledigen."

Die fünf Unternehmen, die in der Befragung die höchste Zufriedenheit mit ihrer Outsourcing-Entscheidung aufwiesen, haben sich nicht allein aus Kostengründen für die Auslagerung von Prozessen (Business Process Outsourcing) an externe Dienstleister entschieden. Sie haben angegeben, dass ihre wichtigste Motivation eine Steigerung der Qualität der jeweiligen Dienstleistung war. Auch ansonsten decken sich ihre Aussagen häufig nicht mit dem Rest der Befragten: Die besonders zufriedenen Unternehmen halten ein klar definiertes System zur Bewertung von Dienstleistungen für wichtiger als die anderen Befragten, haben häufiger Maßnahmen zur Vorbereitung von Outsourcing-Aktivitäten getroffen und nutzen eine spezielle Steuerungseinheit für Outsourcing-Entscheidungen. Nur 18 Prozent der restlichen Unternehmen nutzen eine solche Steuerungseinheit.

Ausschließlich operative Einbindung des Einkaufs lässt Potenziale verloren gehen

91 Prozent der befragten Unternehmen halten die Einbindung der Einkaufsabteilung als unterstützende Abteilung in den Outsourcing-Prozess für wichtig oder sehr wichtig. Die Einkäufer suchen die neuen Dienstleister gemeinsam mit der Geschäftsführung oder den entsprechenden Abteilungsleitern aus. 86 Prozent der Unternehmen halten es zudem für wichtig oder sehr wichtig, die Einkäufer in die operativen Entscheidungen mit einzubeziehen. "Auf der strategischen Ebene sieht das leider häufig ganz anders aus", sagt Oliver Kreienbrink, Partner bei Kerkhoff Consulting. "Einkäufer sind noch immer viel zu selten von Anfang an in den Prozess mit eingebunden und verschenken damit wertvolle Potenziale. Denn nur wenn sie schon bei der strategischen Entscheidung mit am Tisch sitzen, können sie bereits Impulse für die Auswahl von Dienstleistern geben. Nur dann

können Unternehmen ihre Qualität in den outgesourcten Prozessen steigern und zugleich auch Kosten senken."

Die Studie kann gegen eine Schutzgebühr von 189 Euro bezogen werden. <http://www.buw.de/unternehmen/buw-wissen/studien.html>

Über Kerkhoff Consulting:

Kerkhoff Consulting ist der Qualitätsführer der Beratungsunternehmen für Einkauf und Supply-Chain-Management. Die Wirtschaftswoche hat Kerkhoff Consulting in den Jahren 2011 und 2010 den Award "Best of Consulting" in der Kategorie Supply-Chain-Management verliehen. 2009 ist Kerkhoff Consulting von der Fachzeitschrift CAPITAL mit dem Titel "Hidden Champion des Beratungsmarktes" ausgezeichnet worden. Keine andere Beratung für Einkauf und Supply-Chain-Management hat bisher alle drei Titel gewonnen.

Die Unternehmensberatung hat ihren Hauptsitz in Düsseldorf und ist weltweit in neun Ländern vertreten. Kerkhoff Consulting berät vor allem Kunden aus dem Mittelstand sowie aus Konzernen und der Öffentlichen Hand. Die Projekte von Kerkhoff Consulting zeichnen sich durch ihre hohe Umsetzungsorientierung aus: Die Arbeit der Berater endet nicht bei der Präsentation eines Konzeptes, sondern erst dann, wenn dieses vollständig beim Kunden implementiert worden ist.

Das Kerkhoff Competence Center of Supply Chain Management (KCC) am Lehrstuhl für Logistikmanagement der Universität St. Gallen bringt Theorie und Praxis in Einkauf und Supply Chain Management zusammen.

Über buw Unternehmensgruppe:

Die buw Unternehmensgruppe erbringt für ihre Auftraggeber das gesamte Management von Kundenbeziehungen. Beim Aufbau und der Verbesserung des Kundenservices setzt buw auf 4.300 Mitarbeiter an acht Standorten. Neben der Umsetzung komplexer Aufgabenstellungen im Outsourcing greift buw sowohl beim Aufbau und der Optimierung von Inhouse-Lösungen als auch in der Beratung in den Themenfeldern Personal, Technik und Management auf wertvolle Erfahrung aus 19 Jahren zurück. Jens Bormann und Karsten Wulf gründeten das mittlerweile größte inhabergeführte Unternehmen seiner Branche 1993.

Langjährige Kunden wie debitel, IBM, Miele und RWE sowie diverse Auszeichnungen wie "Entrepreneur des Jahres" und der "European Call Centre Award" in der Kategorie "Beste Unternehmenskultur" oder "Top Arbeitgeber 2011" belegen die hohe Qualität zudem von neutraler Seite.

Kontakt:

Kerkhoff Consulting GmbH
Christian Pfeiffer
Partner, Leiter Unternehmenskommunikation

Tel.: +49 (0)211 / 62 180 61- 0
c.pfeiffer@kerkhoff-consulting.com

buw Unternehmensgruppe
Gero Keunecke
PR-Referent

Tel.: +49 541 9462-285
gero.keunecke@buw.de

Diese Meldung kann unter <https://www.presseportal.ch/de/pm/100009059/100714262> abgerufen werden.