

### **Vorbereitungsphase**

- Bildung eines Projektteams zwecks Entscheidungsvorbereitung und Entscheidungsfindung
- Definition von Kriterien bzw. Zielen bezüglich Qualität, Know-how, Versorgungssicherheit, Kapazitäten, Flexibilität, etc., zwecks überprüfen, welche Bezugsalternative diese Ziele optimal erfüllt
- Definition der eigenen Kernkompetenzen und Kernprodukte, um so den Verlust von Kernkompetenzen und Kernprodukte durch Auslagerung zu verhindern
- Beschaffung aller relevanten Daten und Definition sämtlicher notwendigen Prozesse
- Überprüfung der Daten auf Vollständigkeit und Objektivität
- Überprüfung der Prozesse, vor allem bezüglich der eindeutigen Definition von Schnittstellen

### **Analysephase**

- Qualitativer Vergleich zwischen Eigenfertigung und Fremdbezug (z.B. anhand von Punktwertsystemen oder Portfolios)
- Quantitativer Vergleich zwischen Eigenfertigung und Fremdbezug (u.a. Kostenvergleichsberechnungen, Break-even Analysen etc.)

### **Ausschreibungsphase** (Sofern Fremdbezug die präferierte Bezugsalternative darstellt)

- Eindeutige Definition der geforderten Kriterien in den Ausschreibungsunterlagen
- Klar strukturierte und vollständige Ausschreibungsunterlagen, um die dann oftmals folgende zeitintensive Klärung von Missverständnissen zu vermeiden
- Bestimmung von Mitarbeitern, die für den Ausschreibungsprozess verantwortlich sind, u.a. zwecks Klärung von Rückfragen, Follow-up, etc.

### **Auswahl des Outsourcingpartners**

- Festlegung von Gewichtungsfaktoren für die einzelnen definierten Kriterien
- Selektion einer engeren Auswahl von potentiellen Partnern
- Genaue Überprüfung der von diesen Anbietern gemachten Angaben, die als relevant für das Outsourcingobjekt anzusehen sind
- Wird eine langfristige Kooperation angestrebt, sollte auch die Unternehmensphilosophie des Anbieters zu der des eigenen Unternehmens passen, denn nur dann wird die angestrebte Kooperation erfolgreich sein

### **Vertragsphase**

- Bei der Verhandlung und Ausgestaltung entsprechender Vertragswerke sollte unbedingt ein qualifizierter Rechtsberater hinzugezogen werden
- Leistungen sowie die definierten Kriterien (Qualitätsanforderungen, Liefertermine, etc.) und Preise sowie Preisanpassungen während der Vertragslaufzeit sollten im Vertragswerk explizit geregelt sein

### **Implementierungsphase**

- Einzelne Mitglieder des Projektteams sollten für die „Nachbetreuung“ des Outsourcingprojektes benannt werden
- Erstellung und Abstimmung eines Maßnahmen- und Zeitplanes für die Umsetzung
- Ausgestaltung effektiver Schnittstellen zwischen den betroffenen Funktionsbereichen im Unternehmen und denen des Zulieferers, um eine optimale Kooperation zu gewährleisten
- Installation eines Controllingssystems, um Einhaltung der getroffenen Vereinbarungen laufend überprüfen zu können