



ManagedServiceProviding

Fallstudie

Das Unternehmen WestLB:

Die WestLB ist eine europäische Geschäftsbank mit Sitz in Düsseldorf. Mit einer Konzern-Bilanzsumme von 285,3 Mrd. Euro (Stand: 31. Dezember 2006) zählt sie zu den führenden Finanzdienstleistern in Deutschland. Im engen Finanzverbund mit den Sparkassen bietet die WestLB das gesamte Leistungsspektrum einer Universalbank mit Schwerpunkten in den Bereichen Kredite, Spezialfinanzierungen, Kapitalmarkt- und Private Equity-Produkte, Private Banking, Asset Management, Transaction Services und Immobilienfinanzierungen.

Ausgangslage:

Die WestLB hat regelmäßig Rekrutierungsbedarf an freiberuflichen IT-Spezialisten zur Projektunterstützung. In den Beschaffungsprozess externer Ressourcen sind viele interne Mitarbeiter aus den Fachabteilungen und dem Einkauf eingebunden. Entsprechend viele Lieferanten werden von unterschiedlichen Verantwortlichen angefragt und beauftragt. Diese große Zahl an Vertragspartnern erhöht den administrativen Aufwand für die Projektsteuerung, mindert die Transparenz der Prozesse und verhindert die Realisierung von Volumenrabatten.

Zielsetzung:

Die WestLB möchte ihre Einkaufsprozesse verschlanken, um mehr Zeit für die Lösung strategischer Fragestellungen aufwenden zu können. Dafür sucht sie einen Third-Party-Manager, der die Betreuung von rund 100 nicht strategischen Lieferanten übernimmt und die Kommunikation zwischen den Fachbereichen und den externen Anbietern steuert. Dieser Third-Party-Manager soll selbst Rekrutierungskompetenz mitbringen und Positionen besetzen.

Lösung:

Hays wird seit August 2006 als Third-Party-Manager eingesetzt und übernimmt seither die Steuerung der nicht strategischen Lieferanten durch ein dediziertes Kompetenzteam mit folgenden Aufgaben:

- Direkte Rekrutierung aus dem Hays-Kandidaten-Pool
- Übernahme von nicht-strategischen Lieferanten
- Optimierung der Beschaffungs- und Abrechnungsprozesse
- Vollautomatisierter Prozess zur Erfassung und Abrechnung erbrachter Leistungen
- Monatliches Management-Reporting

Ergebnis:

Durch die Auslagerung des Lieferantenmanagements und der Rekrutierungsaufgaben an Hays als ManagedServiceProvider wurden interne Ressourcen deutlich entlastet und die WestLB erhält exzellente Ressourcen zu marktgerechten Konditionen. Dies führte zu Einsparungen von 350.000 € für die WestLB in den ersten 12 Monaten.

Referenz:

Thomas Stahl, Leiter IT-Einkauf der WestLB: „Die Qualität der Beschaffung und des Managements unserer nicht strategischen Dienstleister hat sich durch die Kooperation mit Hays signifikant verbessert. Der Geschäftsprozess der Bank wurde deutlich optimiert, das Know-how verstärkt und, last but not least, haben wir wieder mehr Zeit, uns auf unsere Kernkompetenzen zu konzentrieren.“