

Q&A Session



HAYS Talent Solutions
Helping organisations thrive

**HAYS TALENT SOLUTIONS WEBINAR
MANAGED SERVICE PROVIDING - LIGHT
AM BEISPIEL VON LANXESS**

Ihr Quick-Win im Workforce Management
Dienstag, 07.12.2021, 12:30 - 13:00 Uhr

hays.de/hays-talent-solutions/events

Diese Folien wurden gezeigt:



HAYS Talent Solutions
Helping organisations thrive

**Wir haben keine Zeit, den Zaun zu reparieren,
weil wir zuerst die Hühner einfangen müssen!**

Services im MSP-Light

Vertragliche Bündelung der Dienstverträge

Zertifizierter Compliance Prüfprozess

Benchmarking & Nachverhandlung

Single Point of Contact

Rechnungskonsolidierung

Reporting & Analyse



Q: Was kostet dieser Bündelungs-Service mit Hays?

A: Es gibt zwei flexible Preis-Varianten:

Die Kosten werden von den Lieferanten getragen, indem die Bündelungs-Fee durch Hays bei den Lieferanten nachverhandelt wird. Somit ist das Programm mindestens kostenneutral für Sie als Kunde. Es fallen keine weiteren Kosten, wie eine Implementierungsgebühr oder Ähnliches an.

Darüber hinaus besteht die Option, dass Hays mehr als die angesetzte Fee nachverhandelt. Die Einsparungen, die über die Bündelungs-Fee hinaus gehen, werden über eine Gain-Share Regelung zwischen Ihnen als Kunde und Hays aufgeteilt.

Die Kosten werden von Ihnen als Kunde getragen, der Stunden- bzw. Tagessatz der Lieferanten bleibt unberührt.

Q: Warum lassen sich die Lieferanten darauf ein?

A: Die Lieferanten profitieren ebenfalls von den neuen Prozessen. Im Zuge unserer regelmäßigen Lieferanten-Zufriedenheitsbefragung, konnten wir herausarbeiten, welche Kernaspekte zu der hohen Lieferanten-Zufriedenheit von mehr als 95% führen:

1. Verbesserter Marktzugang: Im Anschluss an ihre Projekte oder im Falle von kurzfristigen Projektabgaben oder Verzögerungen, sind wir in der Lage die Lieferanten schnell in andere Projekte zu vermitteln.

2. Single Point of Contact: Auch die Lieferanten schätzen den Mehrwert, einen festen und erreichbaren Ansprechpartner für all ihre projektbezogenen Themen und Fragen zu haben, so dass auch die Besetzungsprozesse optimiert und beschleunigt werden.
3. Zahlungsabwicklung: Da wir durch die Bündelung in die vertragliche Kette einsteigen, übernehmen wir auch die Bezahlung der Kandidaten. In vielen Fällen verbessert sich dadurch das Zahlungsziel oder vereinfacht sich der Prozess für den Einzelnen Kandidaten.

Q: Benötigt man eine spezielle Software für diesen Service?

A: Nein, grundsätzlich können wir den kompletten Service inklusive Reporting manuell für Sie erbringen, so wie wir es aktuell auch bei Lanxess umsetzen. Ab einem gewissen Volumen (ca. ab 50 Ressourcen), lohnt es sich über ein Vendor Management System und somit über eine Prozessautomatisierung nachzudenken. So können die Prozesse und Entwicklung nachhaltig dokumentiert und auf Knopfdruck ausgewertet werden. Sprechen Sie uns bei Interesse gerne dazu an.

Q: Ab welchem Volumen macht ein „MSP Light“ Sinn?

A: Unter dem Gesichtspunkt der administrativen Entlastung, lohnt sich der Service bereits ab der ersten Ressource. Um einen messbaren und nachhaltigen Effekt bei den Themen „Compliance“, „Transparenz & Benchmarking“ sowie den Savings durch den Nachverhandlungsservice zu erzielen, empfehlen wir ein Mindestvolumen von 25-30 Ressourcen.

Unsere Expert*innen



Simon Ayriss
(Procurement Manager IT)
LANXESS Deutschland GmbH



Christopher Groß
(Client Director Operations)
HAYS Talent Solutions GmbH

christopher.gross@hays.de
+49(221)88041-358



Melina Malessa
(Strategic Relationship Manager)
HAYS Talent Solutions GmbH

melina.malessa@hays.de
+49(211)179388-708