Managed Service Providing – Fallstudie

Das Unternehmen WestLB:

Die **WestLB AG** ist eine europäische Geschäftsbank mit Sitz in Nordrhein-Westfalen, dem bevölkerungsstärksten deutschen Bundesland. Als Sparkassenzentralbank ist sie Kompetenzzentrum und Bindeglied zu den internationalen Finanzmärkten für die Sparkassen in Nordrhein-Westfalen sowie Brandenburg. In einem engen Geschäftsverbund mit den Sparkassen bietet die WestLB ein Angebot in den Bereichen Kredite, Projektfinanzierungen, Kapitalmarktgeschäft, Asset Management, Transaction Services und Immobilienfinanzierungen. Seit 01.07.2012 firmiert die WestLB AG unter dem Namen Portigon AG.

Ausgangslage:

Die WestLB hat regelmäßig Rekrutierungsbedarf an freiberuflichen IT-Experten zur Projektunterstützung. In die Beschaffungsprozesse waren viele interne Mitarbeiter aus den Fachabteilungen und dem Einkauf eingebunden. Spezialisierte Lieferanten wurden angefragt und nach entsprechender Auswahl beauftragt. Diese große Zahl an Vertragspartnern erhöhte den administrativen Aufwand für die Projektsteuerung, minderte die Projekttransparenz und verhinderte das Ausschöpfen von Volumenrabatten.

Zielsetzung:

Die WestLB wollte ihre Einkaufsprozesse verschlanken und die gewonnene Zeit für die Lösung strategischer Fragestellungen nutzen. Dafür suchte sie einen Third-Party-Manager, der die Betreuung von rund 60 nicht-strategischen IT-Dienstleistungslieferanten übernimmt und die Kommunikation zwischen den Fachbereichen und den externen Anbietern inklusive der Abwicklung bis hin zur Rechnungsstellung steuert. Dieser Third-Party-Manager sollte selbst Rekrutierungskompetenz mitbringen und Positionen zu marktgerechten Preisen hochwertig besetzen.

Der Prozess:

Hays wurde im August 2006 als Third-Party-Manager eingesetzt. Ein dediziertes Kompetenzteam übernahm erfolgreich die Steuerung der nicht-strategischen Lieferanten mit folgenden Aufgaben:

- Rekrutierung aus dem WestLB Lieferantenpool und dem Hays Kandidatenpool
- Übernahme von nicht-strategischen Lieferanten der WestLB AG in das Third-Party-Management
- Optimierung der Beschaffungs- und Abrechnungsprozesse
- Vollautomatisierter Prozess zur Erfassung und Abrechnung erbrachter Leistungen
- Monatliches aussagekräftiges Management-Reporting

Fazit:

Durch die Auslagerung des Lieferantenmanagements und der Rekrutierungsaufgaben für das Third-Party-Management an Hays als Managed Service Provider wurden interne Ressourcen deutlich entlastet und die WestLB erhielt exzellente Ressourcen zu marktgerechten Konditionen.

Referenz:

Manfred Kobecke, Global Services, WestLB: “Die Qualität der Beschaffung und des Managements unserer nicht-strategischen Dienstleister hat sich durch die Kooperation mit Hays signifikant verbessert. Der Beschaffungsprozess für die Bank wurde hierdurch deutlich verschlankt und optimiert. Die Zeitersparnis ermöglicht dem Einkauf, sich mehr auf strategische Einkaufsthemen und die professionelle Projektbegleitung der Fachbereiche im Unternehmen zu konzentrieren.“