

Kurzversion zum Vortrag:

„Wem vertrauen Sie Ihre und die Sicherheit Ihres Unternehmens an?“

- Ca.90 % der in Deutschland abgeschlossenen Bewachungsverträge werden auf der Grundlage des Billigstangebotes abgeschlossen
- Der Verdrängungswettbewerb macht es immer schwerer den bislang erreichten Qualitätsstandard zu halten
- Billigstanbieter drängen mit Preis- und Sozialdumping seriös kalkulierende und tarifreue Unternehmen vom Markt
- 20-25 % der Bewachungsverträge stammen von Öffentlichen Auftraggebern. Besonders Öff. Auftraggeber haben in der Vergangenheit als Hauptkriterium für die Zuschlagserteilung den Preis gewählt.
Frage nach der Ursache?
Zwänge des Haushaltes oder fehlende fachliche Einsicht?
- Eine vorsichtige Prognose: „Trendwende hin zur sachgerechten Auftragsvergabe zeichnet sich ab!“
Zunehmend wird „Handbuch für Vergabe von Aufträgen an Wach- und Sicherheitsdienste“ zur Kenntnis genommen und angewendet.
- Das „Dreistufenmodell des Zuschlagverfahrens“ bringt mehr System und Objektivität in die Auswahl von Sicherheitsdienstleistern und der Zuschlagserteilung.
- Die Bestimmung des Bestbieters nach dem technischen Wert der Dienstleistung beinhaltet:
 - Angaben zum Wachpersonal
 - Auftragsmanagement/operative Führung
 - Auftragsinfrastruktur
 - Unternehmensleistungsstärke
- Die DIN 77200 als einheitliches Normengebilde für Sicherheitsdienstleistung bringt Transparenz und setzt nachprüfbare Maßstäbe.
- Die geforderten und zugesagten Auftragsbestandteile bedürfen der permanenten Prüfung und notfalls der Einleitung von Sanktionen.
- Welcher Beziehungstyp zwischen Auftragnehmer und Auftraggeber ist zweckmäßig?

Suhl, 31.03.2004

Dr. Manfred Hölbinger
GSB Gesellschaft für Sicherheitsdienste Bayreuth mbH

Chancen und Risiken des Outsourcing

Chancen	Risiken
∅ Kostensenkung durch geringe Overheadkosten	∅ Erhöhung der Transaktionskosten
∅ Wandlung von Fixkosten in variable Kosten – erhöhte Kostentransparenz und Planbarkeit	∅ Geringe Planbarkeit von langfristigen Kosten
∅ Entlastung des Management	∅ Managementbelastung durch Reibung an den Schnittstellen
∅ Senkung des Komplexitätsgrades und Erhöhung der Flexibilität	∅ Machtverlust durch fehlende Einflußnahme
∅ Konzentration auf das Kerngeschäft	∅ Verlust von unternehmensspezifischen, strategisch entscheidendem Know-how
∅ Erschließung neuer Geschäftsfelder	∅ Abhängigkeit von einem Dienstleister und dessen Geschäftsentwicklung
∅ Nutzung externen Know-hows	∅ Qualitätseinbußen
∅ Bewußtseinswandel – Steigerung der internen Marktorientierung	∅ Kulturelle Verunsicherung – Ängste von Betroffenen und Nichtbetroffenen, Mißtrauen, Unruhe und Widerstand

Abb.4: Chancen- und Risikopotenziale des Outsourcings

Quelle: 1)

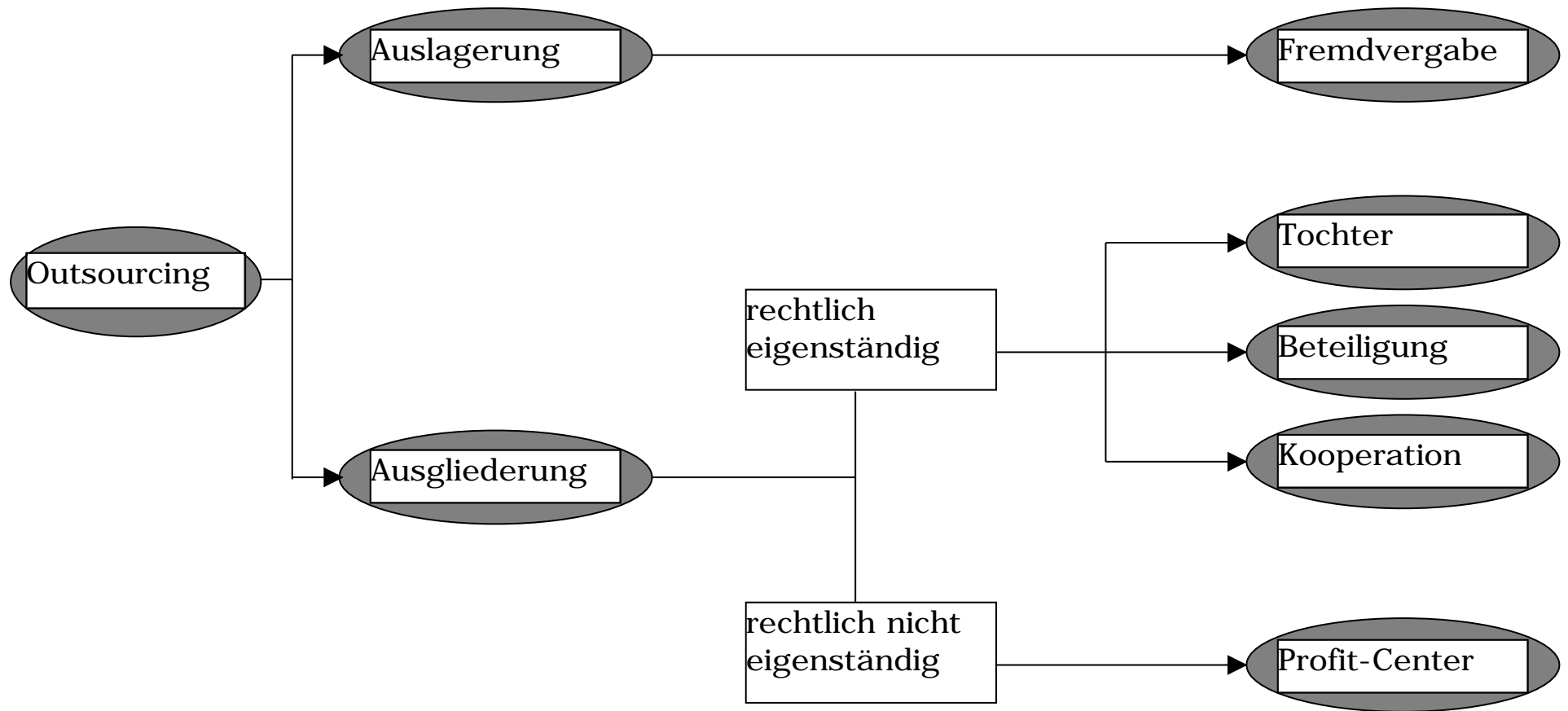


Abb.5: Ausprägungsformen Outsourcing

Quelle: 1)

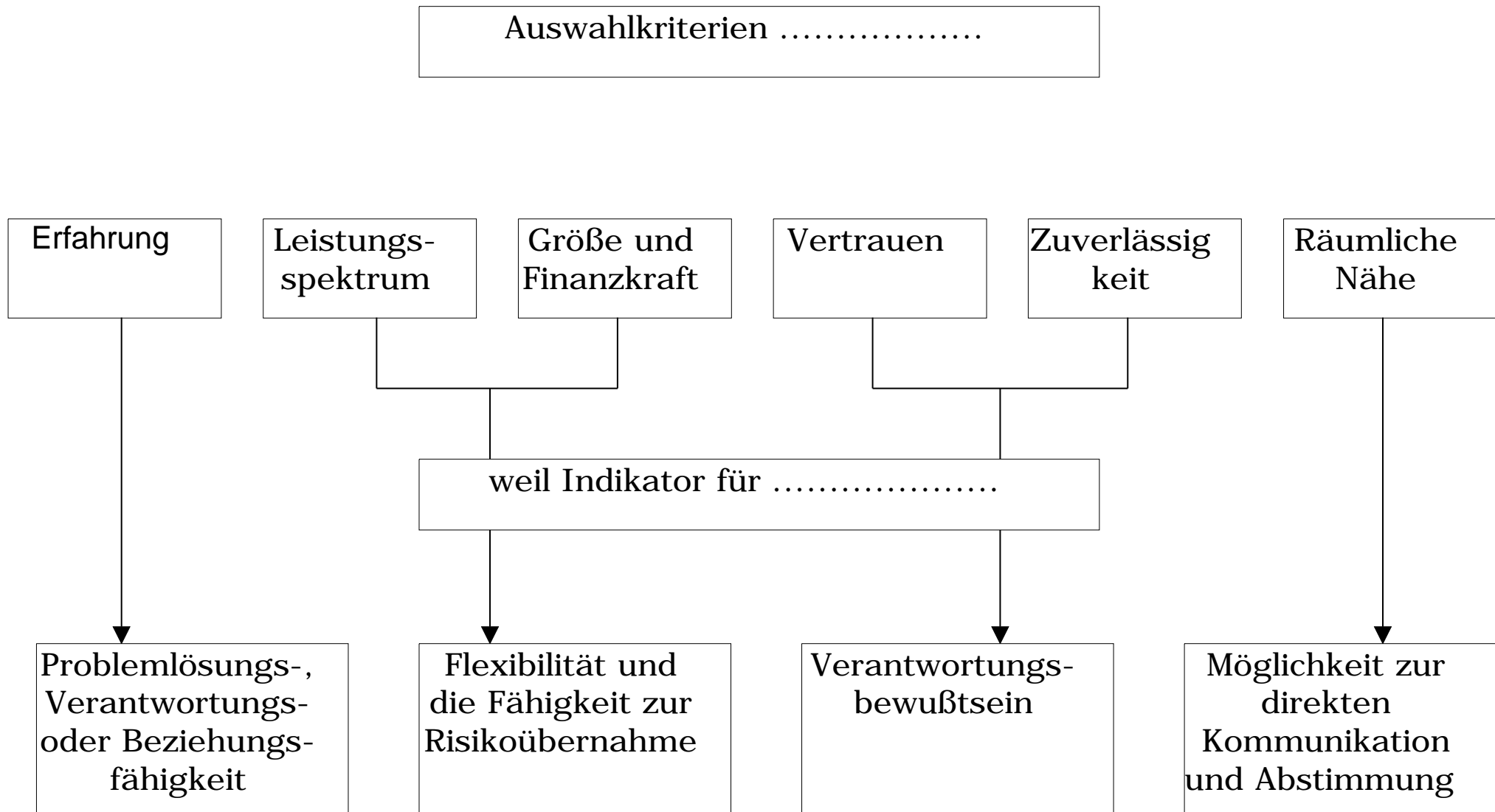


Abb.6: Indikatoren der Kernkompetenzen von Outsourcingsdienstleistern
 Quelle: 1)

Beziehungs- Outsourcing- typus charakteristika	Transaktional-ergebnisorientiert	Partnerschaftlich-strategisch
Aufgabe	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Eng definierte Aufgaben ∅ Fest umschriebene Ergebnisse 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Breites Aufgabenspektrum ∅ Kernnahe Funktions-, Objekt- oder Prozeßanteile
Kompetenz	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Ausschließlich umfassende Handlungskompetenz 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Handlungs- und weitgehende Einflußrechte
Verantwortung	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Formale Mechanismen 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Formale und informale Mechanismen (Vertrauen/Kultur/Bewußtsein/gegenseitige Abhängigkeit)
Primäre Orientierung	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Spezifische Transaktions-ergebnisse 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Langfristige Zusammenarbeit ∅ Bilateraler Erfolg („Win-Win“-Konstellation)
Qualifikationsgrund- lage	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Fach-Know-how 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Breite Wissensbasis ∅ Managementsystem als „Schlüsselqualifikation“
Strukturelle Basis	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Vertraglich fixierte, starre Übereinkünfte 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Offenheit der Regelungen ∅ Flexible Fixierung der Verträge
Zwischenbetriebliche Managementmuster	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Einseitige Auftragserteilung ∅ Auf transaktionsnotwendigen Informationsaustausch begrenzte Interaktion ∅ Ergebniskontrolle 	<ul style="list-style-type: none"> ∅ Gemeinsame Strategien zum bilateralen Erfolg ∅ Langfristige Vereinbarungen ∅ Informationsaustausch ∅ Kontinuierliche Beurteilung ∅ Gemeinsame Verbesserungsbemühungen

Abb. 7: Outsourcing-Beziehungstypen

Quelle: 1)