

Fakultät für Betriebswirtschaft
Munich School of Management

Sourcing
Strategische Entscheidungen zur optimalen Wertschöpfungstiefe
Hauptseminar im WS 2007/08

Prof. Dr. Dres. h.c. Arnold Picot

Dipl.rer.pol. Christian Flöter, MBA; Dipl.-Kfm. Nico Grove, MEd
Ralph Pfaller, MSc; Dipl.-Inform. Peter Scheytt

Institut für Information, Organisation und Management
www.iom.bwl.lmu.de

München, 07. Juli 2007 (oder Semester)



Sourcing-Entscheidungen führen zu spektakulären Aufträgen in Milliardenhöhe

- Jedes Jahr werden eine Reihe großer Outsourcing-Geschäfte, u.a. in den Bereichen IT, Personalwesen und Accounting abgeschlossen – der Trend hält weiter an

Vodafone schließt Outsourcing-Verträge mit EDS und IBM



Die US-Unternehmen werden dabei im Rahmen eines globalen IT-Outsourcing-Abkommens künftig die Anwendungsentwicklung und Wartungsdienste von Vodafone übernehmen.

02.11.2006

Outsourcing stärkt Kerngeschäft

Die Konzentration auf das eigene Kerngeschäft und die Fremdvergabe von Leistungen ist dabei eine immer häufiger genutzte Variante. Für Bereich Kundenmanagement erwägen zwei Drittel aller Energieversorger ein Outsourcing, wie eine aktuelle Studie im Auftrag der Deutschen Post jetzt ergab.

02.07.2007



BBC to sign £85m outsourcing deal

The BBC expects to save more than £200m over the next 10 years when it signs a finance and accounting outsourcing deal with Xansa valued at close to £85m.

23.10.2006

HR-Outsourcing-Deal zwischen Accenture und Unilever ist perfekt



Der Outsourcing-Vertrag hat ein Volumen von mehr als einer Milliarde Dollar und läuft über sieben Jahre. Er beinhaltet eine breite Palette an Services im Human-Resources-Bereich - etwa Lohn- und Gehaltsabrechnungen, Aus- und Weiterbildungsmaßnahmen und Recruiting - sowie die Steuerung aller externen Dienstleister von Unilever.

09.06.2006

Milliardenauftrag für Siemens und IBM



Der Haushaltsausschuss hat das **Bundeswehr** Milliardenprojekt zur Runderneuerung der Kommunikationssysteme der Bundeswehr gebilligt. Damit habe das Parlament den Weg für ein zentrales Modernisierungsprojekt freigemacht.

13.12.2006

Die Entscheidungsrelevanten Faktoren bei „Buy statt make“ betreffen Unternehmen ganzheitlich



- Konzentration auf Kerngeschäft
- Lean and agile Organisation
- Flexibilität
- Strategische Partnerschaften
- Vertragsmanagement statt Management operativer Bereiche
- Globalisierung



- Kostenreduktion
- Liquidität durch Freisetzung von gebundenem Kapital
- Vermeidung von Investitionen
- Variable statt Fixkosten
- Sach- statt Personalkosten

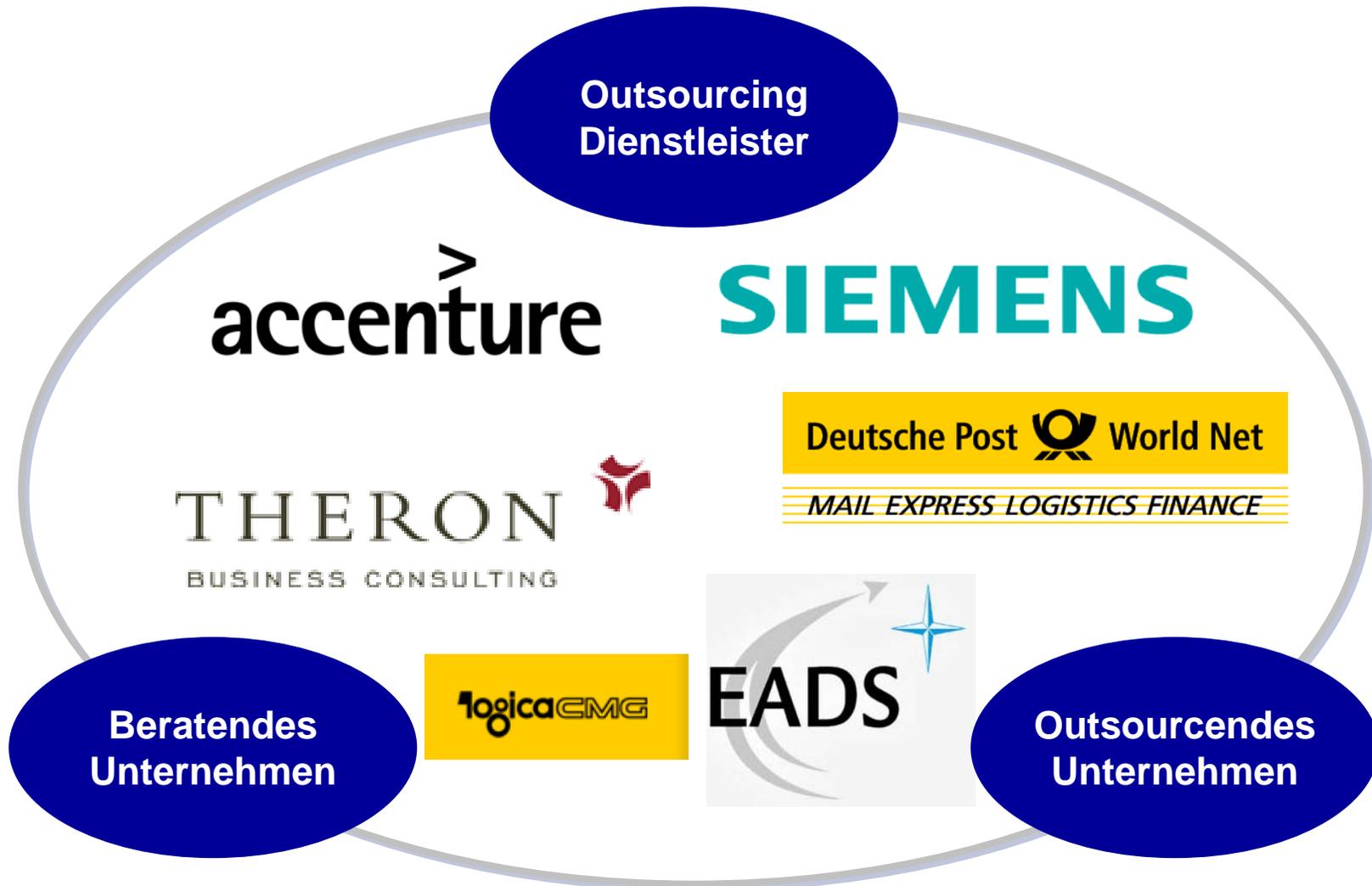


- Verfügbarkeit von Spezialisten
- Vereinfachung und Harmonisierung der Prozesse
- Schnittstellenproblematik
- Dienstleistungsorientierung und Serviceniveau
- Near-/Offshoring



- Moderne Technologie
- Hohe Verfügbarkeit
- System- und Datensicherheit
- Geschäftsfördernde Infrastrukturen
- Integration von Systemen
- Messbarkeit der Leistung
- Reduzierung von Risiken
- Transparente Leistung

Renomierte Praxispartner vermitteln unterschiedliche Sichten auf das Thema Sourcing



Folgende Themen stehen im Rahmen der theoretischen Arbeiten zur Auswahl

Analytische Bewertung von Sourcing-Entscheidungen

- Analyse von Sourcing-Strategien (Onsite, Offsite, Nearshore, Offshore)
- Analytische Betrachtung der Formen für IT-Konsolidierung im Unternehmen (Shared Service Center, IT-GmbH, Joint Venture, Full Outsourcing,...)
- Bewertung einer Offshore-Entscheidung mittels Constructive Cost Model

Outsourcing von Geschäftsprozessen

- Identifikation von BPO geeigneten Prozessen
- Potentialanalysen von Business Process Outsourcing
- Bestimmung des optimalen Grades des Outsourcing von Prozessen
- BPO Partneridentifikation und Selektion

Herausforderungen beim Outsourcing

- Wissensmanagement und Wissenstransfer in Outsourcing-Partnerschaften
- Aspekte interkultureller Kooperation in Offshore-Projekten
- Analyse der Erfolgsfaktoren in einem IT-Outsourcing-Projekt

Systematisch Steuerung von Chancen und Risiken beim Outsourcing

- Risikosteuerung in Wertschöpfungsnetzen
- Integrierte Chancen- und Risikobetrachtung eine Sourcing-Entscheidung
- Sourcingportfoliomanagement unter Berücksichtigung von Transaktionskosten



Zu erbringende Leistungen im Rahmen des Seminars

Teilleistung: Theoretische Seminararbeit

- Einführung in wissenschaftliches Arbeiten
- Ausarbeitung im Team (Teams á 3 Studenten)
- Umfang ca. 3x15 Seiten

Pro Team ein Thema

Einleitung

Drei Teilaspekte des
Themas, ein Bereich
je Student

Schluss

Teilleistung: Praktische Fallstudie

- Workshop mit Praxispartnern
- Ausarbeitung im Team
- Umfang: 1x25 Seiten
- Präsentationsunterlagen

Pro Team eine Fallstudie
eines Praxispartners

schriftliche
Ausarbeitung

Präsentations-
unterlagen

Präsentation der Ergebnisse im Plenum

- Präsentationstraining
- Präsentation der Ergebnisse
 - der Seminararbeit
 - des Business Plans
- Dauer: ca. 2,5 h je Team

Bewerbung

- **Teilnehmer:** Alle Studenten im BWL-Hauptstudium sind zur Teilnahme an dem Seminar berechtigt. IuK-spezifische Vorkenntnisse sind hilfreich, aber nicht zwingend erforderlich.
- **Teilnehmerzahl:** Die Teilnehmerzahl ist begrenzt.
- **Bewerbungsunterlagen:**
 - Bewerbungsformular (Download von Website oder aus dem Lehrstuhl-Sekretariat)
 - Tabellarischer Lebenslauf
 - Notenübersicht (Kontoauszug)
 - Kopie des Vordiplomszeugnis
 - 1-seitiges Exposé zu einem der Themen
- **Anmeldefrist:**
 - Bewerbungsbeginn: 09.07.2007
 - Bewerbungsschluss: 23.07.2007 10:00 (*bei gleicher Eignung werden frühe Bewerbungen bevorzugt!*)
 - Bekanntgabe der Teilnehmer: 23.07.2007 (per E-Mail, Web und Aushang)
- **Website:** Nähere Informationen und Formulare unter <http://www.iom.bwl.lmu.de>
- **Bei Fragen:** Nico Grove (grove@lmu.de), Ralph Pfaller (pfaller@lmu.de)

Vorläufige Termine für das Seminar

Datum	Was?	Uhrzeit	Ort
23.07.2007	Anmeldeschluss	10:00 Uhr	LS-Sekretariat
24.07.2007	Bekanntgabe der Teilnehmer	18:00 Uhr	Internet, E-Mail, Aushang
KW 31	Kick-Off-Veranstaltung	15:00-18:00 Uhr	tba
KW 31	Workshop Fallstudien/ Wissenschaftliches Arbeiten	10:00-17:00 Uhr	tba
KW 33	Abgabe der Seminararbeiten	12:00 Uhr	LS-Sekretariat
KW 35	Abgabe der Fallstudien	12:00 Uhr	LS-Sekretariat
tba	Präsentationstraining	tba	tba
KW 41	Abgabe der Präsentationen	12:00 Uhr	E-Mail
KW 42/43	Plenumssitzung I mit Präsentationen	10:00-18:00 Uhr	tba*
KW 42/43	Plenumssitzung II mit Präsentationen	10:00-18:00 Uhr	tba
n.a.	Abschlussfeier	n.a.	tba

Terminaktualisierungen werden den Seminarteilnehmern per E-Mail bekannt gegeben.