

Q&A Session

Webinar Teil 4: "Prozesszeitenanalyse Externe Workforce"



Das Wichtigste in Kürze:

The infographic is titled 'PZA LEICHT GEMACHT EIN KONKRETES BEISPIEL'. It lists four key metrics in a grid format, each with an icon and a large number. The background features a decorative pattern of blue and green cubes.

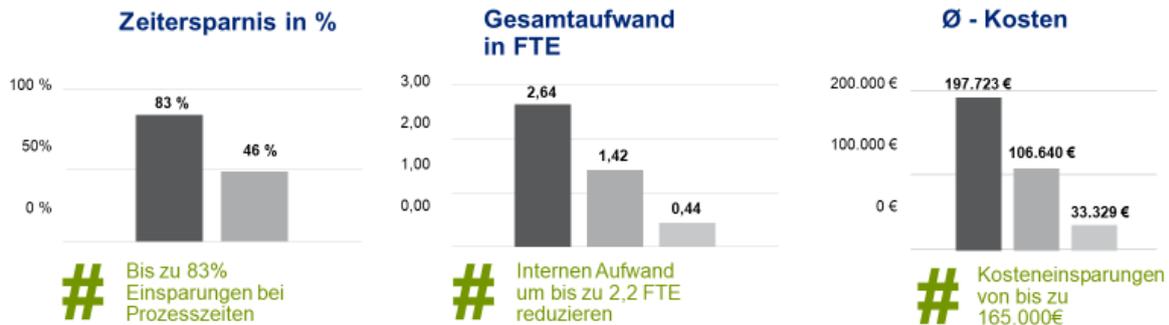
Icon	Metric	Value
✓	Ressourcen	300
Person	Neue Lieferanten	5
Handshake	Bestandslieferanten	40
€	Personallvollkosten (*1,7 Faktor) interner Ressourcen in EUR	75.000

3

PZA @ HTS Webinarreihe | 16.11.2021



PZA LEICHT GEMACHT ANALYSE UND DIREKTE ERGEBNISSE



4

PZA @ HTS Webinarreihe | 16.11.2021

PZA LEICHT GEMACHT IHRE MEHRWERTE DURCH DIE PZA

#1

Nutzung der Ergebnisse für einen internen Business Case

#2

Wertvolle Daten als interne Entscheidungsgrundlage

#3

Reale Zahlen: Spiegelung von Erfahrungswerten aus der Praxis

#4

Aufzeigen von indirekten Savings durch Prozesszeiteneinsparungen

PZA @ HTS Webinarreihe | 16.11.2021

Q: Was kostet die PZA mit Hays?

A: Die Basisvariante der PZA ist für Sie als Kunde kostenlos.

Für die tailer made Variante, in der wir Ihre detaillierten Prozessschritte als Basis ansetzen, machen wir Ihnen gerne ein individuelles Angebot.

Q: Kann ich als Kunde das Tool auch ohne Hays nutzen?

A: Leider nein. Das geistige Eigentum liegt bei der Hays Talent Solutions. Gerne unterstützen wir Sie natürlich bei der individuellen Identifikation von Einsparpotenzialen.

Q: Ab wann profitiere ich denn von den zeitlichen Einsparungen? Wie lange dauert die Implementierung?

A: Mit dem Go Live des MSP-Programms profitieren Sie bereits von den zeitlichen Einsparungen durch administrative Entlastung und Reduktion von Prozesszeiten. Während der Implementierungsphase (ca. 2 bis 3 Monate) benötigen wir einen zeitlichen Invest der involvierten Stakeholder, um das Programm gemeinsam mit Ihnen erfolgreich einzuführen. Wir unterstützen Sie bereits ab dem ersten Tag der Zusammenarbeit mit unserem erfahrenen Implementierungsteam.

Q: Wie lassen sich direkte Savings erzielen und prognostizieren?

A: Grundsätzlich können wir als Ihr MSP Provider direkte Savings durch Initiativen wie die Nachverhandlung von Beauftragungen (neu & Bestand) oder durch Tenure Discounts realisieren. Je nach Vertragsart bieten wir zusätzliche Ansätze, um direkte Savings zu erzielen. Bei Dienstverträgen können wir bewährte Maßnahmen wie die Auflösung von Lieferketten, fixierte Rate Cards oder den Austausch von zu teuren Ressourcen ausführen. Im Bereich der Arbeitnehmerüberlassung haben sich Maßnahmen wie fixierte Faktorenregelungen und Einsparungen bei Margen als effektiv erwiesen. Darüber hinaus werden bei der Übernahme in die Festanstellung von Kandidaten Einsparungen realisiert, da die Rekrutierung sowie die Dienstleistungsmarge entfällt und die Einarbeitungszeit verringert ist.

Der Erfolg unserer Maßnahmen und die daraus resultierenden Savings lassen sich ohne Kenntnis der individuellen Ausgangssituation und der undefinierten Servicetiefe nur bedingt prognostizieren. Bezugnehmend auf unsere Erfahrungswerte aus bestehenden Programmen, lässt sich mit Einsparungen in Höhe von 3-4% bei Nachverhandlungen und bis zu 7% durch optimierten Ressourceneinkauf realisieren.

Q: Welche weiteren Mehrwerte bietet ein MSP, neben dem Thema Savings?

A: Ein MSP bietet je nach Ausgestaltung der Servicetiefe zahlreiche Mehrwerte zusätzlich zum Thema Savings. In Kombination mit einem VMS, ergeben sich die folgenden Vorteile:

- Reduzierung von Prozesszeiten
- Beratung und Optimierung im Hinblick auf Ihre Compliance
- Katalogisierung der Lieferanten / Skills
- Prozesstreue und Standardisierung
- Vereinheitlichung von Verträgen
- Reduktion der Kreditoren
- Reduzierung administrativer Aufwände
- Voll automatisierter End- to End Beschaffungsprozess
- Volumensteigerung pro Lieferant (Volumenrabatte)
- MSP Service Team als SPOC für Anfragen und VMS

- Unterstützung bei der Abrechnung
- Transparenz und Bereitstellung von Reportings
- Steigerung der Lieferqualität und der Liefersicherheit
- Weitere Lieferantenkonsolidierung möglich
- Beratung im Hinblick auf Innovation und Weiterentwicklung

Q: Gibt es schon Referenzkunden, die öffentlich genannt werden dürfen?

A: Die Anwendung der vorgestellten Prozesszeitenanalyse ist aus unserem Beratungsportfolio nicht mehr wegzudenken. Seit des Go Lives im letzten Jahr haben wir zahlreiche Kunden in der DACH-Region anhand unserer Berechnungen vom MSP Service überzeugt. Da die Berechnung auf sensiblen und vertraulichen Daten unserer Kunden beruht, können wir an dieser Stelle leider keine Veröffentlichung vornehmen. 26 Jahre Erfahrung am Markt, aktuell mehr als 130 laufende multicountry MSP-Programme weltweit, 35 davon in der DACH-Region und 61 nationale MSP Programme untermauern unsere Expertise. Eine kleine Auswahl unserer Kunde, die öffentlich genannt werden dürfen:



Unsere Experten



Barbara Peter
Strategic Relationship Manager

Tel.: 0151 441 521 66
Barbara.Peter@hays.de



René Nitschke
Senior Consultant
Workforce Management

Tel.: 0151 623 606 82
Rene.Nitschke@hays.de



Melina Malessa
Strategic Relationship Manager

Tel.: 0151 543 184 81
Melina.Malessa@hays.de