

KOMPLEXITÄT DURCH INTEGRIERTE SERVICES BEWÄLTIGEN

Die wichtigsten Ergebnisse des Lünendonk Professional Services Outlook 2016, einer marktsektorenübergreifenden Analyse, um Anbietertypologien, Trends und Entwicklungen zum Einsatz externer Ressourcen aus einer Gesamtmarktperspektive zu beleuchten.



Foto: fotolia

Durch die digitale Transformation werden die Projekte in Organisationen immer komplexer und vielschichtiger. Um neue Themen professionell anzugehen, arbeiten Unternehmen daher immer häufiger disziplinübergreifend sowohl mit externen Business Consultants als auch mit IT-Beratern, Freelancern und Ingenieuren. Durch den Einsatz dieser unterschiedlichen externen Ressourcen entsteht folglich ein neues Partner-Ökosystem. Dies zu steuern und passend in die eigene Organisationswelt zu integrieren, ist für viele Unternehmen alles andere als ein leichtes Unterfangen.

In einer Untersuchung hat die Lünendonk GmbH, ein europäisches Dienstleistungsunternehmen für Marktforschung, Marktanalyse und Marktberatung, nun in Zusammenarbeit mit der Hays AG eine übergreifende Analyse entwickelt. Sie beleuchtet aus einer ganzheitlichen Perspektive, wie sich der Einsatz externer Ressourcen in der letzten Zeit entwickelt hat. Ziel der Untersuchung ist es, Unternehmen eine bessere Orientierung bei der Suche nach externen Beratungs- und Dienstleistungspartnern zu geben: Welche Services sind für welches Projekt und Thema am ehesten geeignet?

Anforderungen an externe Beratungs- und Dienstleistungspartner steigen

Dabei zeigt die Analyse, dass neben der steigenden Komplexität in der Projektsteuerung intern verfügbare Experten in vielen Disziplinen zur Mangelware geworden sind. Ent-

sprechend steigt der Bedarf, externe Dienstleister einzusetzen, die Experten über verschiedene Formen der Zusammenarbeit bereitstellen: von der Personalvermittlung über selbstständige Freelancer oder den Experteneinsatz im Rahmen der Arbeitnehmerüberlassung.

Da Unternehmen oft umfangreichere Aufgabenpakete über externe Partner beauftragen und dazu stärker auf ein strategisches Provider Management setzen, steigen die Anforderungen an ihre externen Beratungs- und Dienstleistungspartner. So wird es für Auftraggeber zunehmend wichtiger, eine hohe Transparenz über die Zusammenarbeit mit ihren externen Partnern zu erhalten. Vor allem aus zwei Gründen: Zum einen gibt es in einigen Spezialdisziplinen nur wenige verfügbare Experten, sodass sich die Beauftragung nicht selten stärker nach der Verfügbarkeit der Experten als nach der ursprünglich gewünschten Vertragsform richtet. Zum anderen haben Unternehmen die ständig steigenden Compliance-Anforderungen adäquat und rechtskonform abzubilden. Für ihre Partner bedeutet dies, nicht nur über das notwendige Compliance-Wissen zu verfügen, sondern die Vergabeentscheidungen sowie die Maßnahmen für die operative Überwachung der Projekte möglichst transparent im Prozess abzubilden.

Download des Lünendonk Professional Services Outlook 2016 unter: www.hays.de/studien