

Moderne Prozessauslagerung

BPO Business Process Outsourcing - Make or buy?

Immer mehr Unternehmen in Deutschland neigen dazu differenzierte Geschäftsbereiche auszulagern. Hierzulande betreibt schon mehr als jedes dritte Unternehmen das sogenannte Business Process Outsourcing (BPO). Im Zentrum des BPO steht die elementare „Make or buy“-Entscheidung: gehört der Prozess zur Kernkompetenz des Unternehmens oder ist der Prozess peripher und eignet sich dazu outsourced zu werden?

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten nehmen Unternehmen ihre Kostenstruktur intensiv unter die Lupe. Wichtig ist es, flexibel und möglichst schnell auf Marktveränderungen zu reagieren. Aus diesem Grund hat die Auslagerung von Geschäftsprozessen an Aktualität gewonnen. Beim BPO arbeiten Auftraggeber und Dienstleister partnerschaftlich eng zusammen und lagern Teile der Geschäftsprozesse bis hin zu kompletten Unternehmensfunktionen aus. Die auslagernden Unternehmen erhalten die leistungsstarke Abwicklung ihrer Prozesse und senken bedeutend die Kosten - denn die spezialisierten externen Dienstleister stellen ihre Dienstleistung preiswerter und effizienter bereit.

Nicht selten übergeben Unternehmen administrative Prozesse aus Personal- und Finanzwesen, Logistik, Vertrieb, Marketing oder Kundenservice komplett an einen externen Dienstleister. Entscheidend für diese Auswahl ist weniger die Technologie bzw. das Fachwissen. Im Vordergrund steht vielmehr die Standardisierbarkeit: BPO-Berater definieren und optimieren die relevanten Abläufe des Kunden mithilfe von branchenübergreifender Best Practice. Die Prozesse werden im Anschluss eingebettet und der Dienstleister betreibt sie mit der eigenen Infrastruktur und Personal.

Swen Berbett, Projektmanager der BPO-Agentur OMEGO KG aus Frankfurt am Main auf die Frage nach dem entscheidenden Schlüsselargument für Business Process Outsourcing: „Mit der Erbringung unserer Unterstützung im Sinne unserer Auftraggeber forcieren wir die Kernzielsetzung jedes Unternehmens: höchste Qualitätsstandards im Kundenservice und die Gewinnung neuer Kunden. Zudem reduzieren wir die Ausgaben durch bewährte Outsourcing-Strategien. Wir verfügen über eine gewachsene Kombination aus Fachwissen, qualifizierten Mitarbeitern, Kapazitäten und Flexibilität, internationalen Erfahrungen, einsatzerprobte technische Prozesse und einem ergebnisorientierten Ansatz. Unser Fokus ist die hohe Qualität der Kundenkommunikation und die effektive Steigerung von Kundenbindung, somit gewinnt und nutzt OMEGO die Potenziale für geeignete Cross- & Up-Selling-Maßnahmen. Unsere Leistungen und unsere Qualität sind auf langzeitorientierte Kundentreue ausgerichtet. Die Hauptargumente für unsere Kunden lauten: Kostenersparnis, ausgeprägte Kundenzufriedenheit und eine effiziente Marktausschöpfung.“

Unternehmensinformation / Kurzprofil:

OMEGO KG aus Frankfurt am Main ist ein gewachsenes und inhabergeführtes Unternehmen aus dem deutschen Mittelstand. Als Dienstleister und Service-Factory steht OMEGO für qualitativ hochwertige Kundenbetreuung und leistungsstarke Prozessunterstützung im Bereich „Business Process Outsourcing“. Der unternehmerische Fokus liegt in der Übernahme von standardisierten Geschäftsprozessen bis hin zu mehrstufigen Unternehmensfunktionen. BPO - Business Partner OMEGO betreut seit nunmehr 20 Jahren branchenübergreifend Geschäftskunden aus dem Mittelstand sowie eine Reihe von international aufgestellten Konzernen.

OMEGO im Internet:

<http://www.omego.eu>
http://twitter.com/OMEGO_ffm
<http://www.facebook.com/pages/OMEGO/131071026346>
<http://www.youtube.com/user/OMEGOffm>

Leseranfragen:

F. Alexander Kep (Head of Media Sales)
OMEGO KG
Mainzer Landstraße 47
D-60329 Frankfurt am Main
Telefon: +49 (0)700 - 999 333 66
E-Mail: pr@omego.eu
XING: http://www.xing.com/profile/FAlexander_Kep2

Weitere Infos zur Pressemeldung:

<http://www.omego.eu/de/press/20091110a.shtml>

Diese Seite kommt von

<http://www.firmenpresse.de>

Die URL für diese Seite ist:

<http://www.firmenpresse.de/pressinfo135217.html>