

A close-up photograph of a hand holding a string with a silver ball, part of a Newton's cradle. The background is blurred, showing a red wall and other strings with silver balls.

Deloitte.

Förnya, omförhandla
eller nyupphandla?

Öka värdet av er
outsourcing

Den typiska tidsperioden för en förlängning, omförhandling eller en ny upphandling av ett outsourcingavtal är mellan 12 och 18 månader och innehåller följande delar:

- Utvärdering
- Val av strategi
- Planering
- Genomförande

För att uppnå faktiska kostnadsbesparingar eller maximera nyttan med outsourcing, har det blivit allt vanligare att omförhandla avtal eller genomföra en ny upphandling – redan innan avtalstiden är på väg att löpa ut.

För att kunna genomföra dessa alternativ måste de existerande avtalen gås igenom för att se om de bör förlängas, omförhandlas eller ersättas genom nya upphandlingar.

Precis som andra effektiviseringsinitiativ så är strategisk sourcing inte en engångsaktivitet utan snarare en kontinuerlig process, oavsett vad det är som outsourcas.

Genom att se till outsourcingavtalets hela livscykel – istället för att endast fokusera på början och slutet – kan er verksamhet uppnå en förbättrad produktivitet, ökad kunskapsöverföring samt löpande konkurrensfördelar, oavsett de rådande villkoren på marknaden.

Förstå era möjligheter

Med en genomlysning av era existerande avtal kan möjligheter för att ytterligare optimera leverantörsavtalen identifieras. Även om det verkar strida mot sunt förnuft så kan även det mest rigida outsourcingavtalet ändras eller omförhandlas. Det handlar i regel om att identifiera möjligheter där båda parter går ut som vinnare, vilket skapar incitamenten för alla inblandade att sätta sig vid förhandlingsbordet. Det viktigaste är att se över avtalen med ett fokus på att minska riskerna och att adressera förändrade verksamhetsbehov och möjligheter.

Förlängning

När ett outsourcingavtal löper ut är det vanligt att det förnyas, utan att man gör några väsentliga förändringar. Detta gäller speciellt i de fall där det inte har varit några större problem med avtalet.

Om den nuvarande servicenivån och villkor är acceptabla föredrar många företag att inte göra någon förändring av avtalet. Genom att förnya avtalet utan

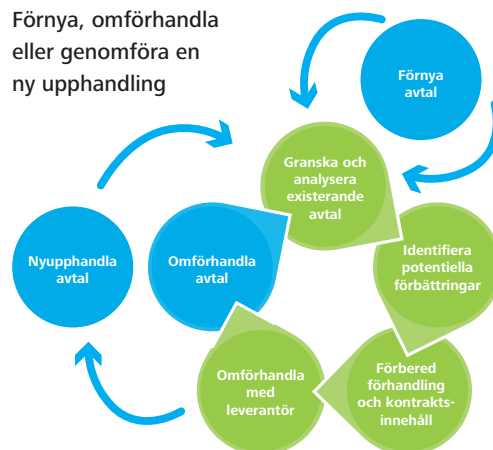
att gå igenom det grundligt riskerar man att gå miste om väsentliga besparingsmöjligheter eller andra positiva effekter för verksamheten.

Hur fördelaktigt avtalet än var när det togs fram, så speglar det sannolikt inte de nuvarande verksamhetsbehoven.

Omförhandling

En möjlighet som ofta förbises är omförhandling eller justering av avtalen – oavsett om avtalstiden är på väg att löpa ut eller ej.

Förnya, omförhandla eller genomföra en ny upphandling



Detta omfattar inte bara en genomgång av avtalens villkor utan också den tjänst som levereras samt dagens verksamhetsbehov, för att säkra att avtalen fortfarande levererar rätt värde till alla intressenter.

Utöver ett förlängt avtal som bättre överensstämmer med bägge parter verksamhetsbehov kan en omförhandling leverera kostnadsbesparingar, bättre anpassning till verksamhetens behov samt mer effektiv riskhantering.

Ny upphandling

När det existerande avtalet inte lever upp till förväntningarna är den bästa möjligheten oftast att gå tillbaka till marknaden för att hitta alternativa leverantörer – detta gäller både när det uttalade syftet är att bryta med befintlig leverantör och när man ger leverantören möjlighet till att vara med i en ny konkurrensutsatt upphandling.

Ett alternativ till att byta ut hela avtalet är att nyupphandla valda delar av det. Detta gör det möjligt att på bästa sätt "sourca" en bestämd tjänst eller tjänster.

Deloitte har erfarenhet av att uppnå 15-20 % kostnadsbesparing genom strategisk sourcing.

Varför Deloitte?

Deloitte har en unik position att kunna leverera värdefulla tjänster till våra kunder. Med över 225 000 medarbetare i över 150 länder och en global konsult- och rådgivningskapacitet på fler än 100 000 konsulter, levererar vi tjänster till mer än hälften av företagen i Fortunes Global 500-lista.

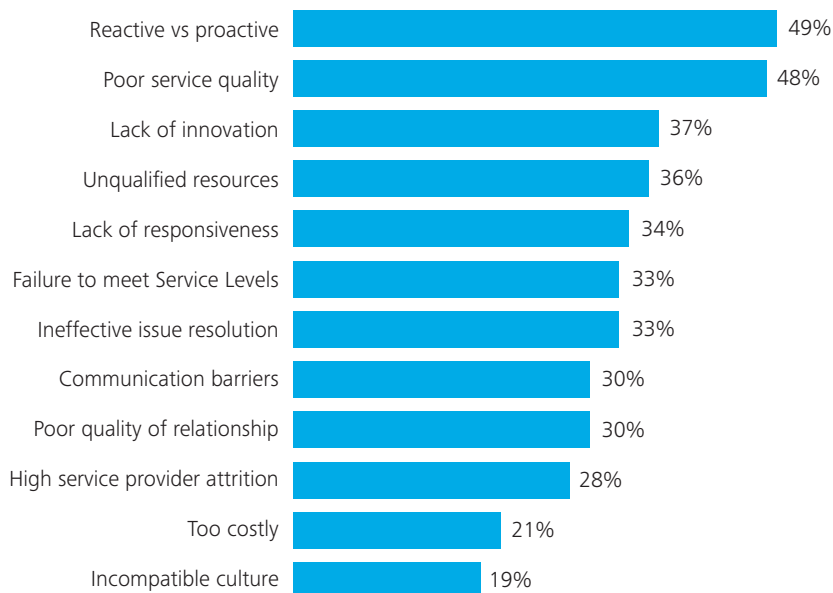
Att välja rätt partner och rådgivare att samarbeta med under outsourcingresan är ett av de viktigaste

beslut som måste tas. Vi är unika på marknaden i det att vi erbjuder integritet, tvärdisciplinära tjänster som väver samman våra kunskaper inom skatt, revision, GRC, omstrukturering, teknologi samt stora transformationer och förändringsprogram. Vi kan leverera ett djup och en bredd som är svår att matcha, där vi ofta inkluderar internationella experter från vårt globala nätverk som bidrar till att kunna göra oss till er främsta partner vid outsourcingrådgivning.

Är detta relevant för er verksamhet?

Deloitte's 2014 Global outsourcing and Insourcing Survey

Issues clients face with outsourcing providers



[Läs mer om våra IT-sourcingtjänster](#)

www.deloitte.se/itsourcing

Kontakta oss



Victor Kotnik

Partner

076-847 22 09

vkotnik@deloitte.se



Kim Hallenheim

Partner

076-847 22 11

khallenheim@deloitte.se



Anders Larsson

Senior Manager

073-397 23 12

alarsson@deloitte.se



Lars Björkman

Senior Manager

070-080 32 89

lbjorkman@deloitte.se

Deloitte refers to one or more of Deloitte Touche Tohmatsu Limited, a UK private company limited by guarantee ("DTTL"), its network of member firms, and their related companies. DTTL and each of its member firms are legally separate and independent entities. DTTL (also referred to as "Deloitte Global") does not provide services to clients. Please see www.deloitte.com/about for a more detailed description of the legal structure of DTTL and its member firms.

Deloitte provides audit, consulting, financial advisory, risk management, tax and related services to public and private clients spanning multiple industries. With a globally connected network of member firms in more than 150 countries and territories, Deloitte brings world-class capabilities and high-quality service to clients, delivering the insights they need to address their most complex business challenges. Deloitte's more than 225,000 professionals are committed to making an impact that matters.