



SCREENING, EVALUATION & AUSWAHL VON UNTERNEHMENSBERATERN

AUSGEWÄHLTE
PROJEKTREFERENZEN

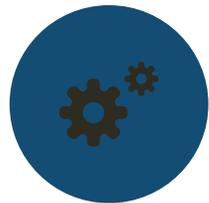
2024

WIR ÜBER UNS. EXPERTS IN META-CONSULTING. SEIT >20 JAHREN.



WER WIR SIND

- Seit 1999 auf professionelle, unabhängige und treffsichere Auswahl von Beratungsunternehmen/ Dienstleister spezialisiert
- Inhabergeführte Schweizer Aktiengesellschaft mit Sitz in Zürich



WAS WIR TUN

Als Metaconsultant beraten und betreuen wir unsere Kunden bei der Suche, Selektion und beim Einsatz von Beratungsunternehmen (Consulting)



WAS UNS AUSZEICHNET

- Umfassende Kenntnisse/ Transparenz der Anbieter
- Zugang zu Best-in-Class-Anbietern
- Expertenwissen und -beratung für metagenaue Bedarfsermittlung & eine treffsichere Auswahl
- Faktenbasierte, unabhängige Analyse- und Matchingverfahren für professionelle Entscheidungen



UNSERE ERFAHRUNGEN

- Seit Gründung mehr als 1'700 individuelle und erfolgreiche Evaluationen für Kunden
- Langjährige Beratungsmarktkompetenz
- Datenbank- und Methodenkompetenz für effiziente, digitale und persönliche Umsetzung

FACTS & FIGURES



LEISTUNGSMODULE – 1: PROJEKTSPEZIFISCHE BESCHAFFUNG VON BERATUNGSDIENSTLEISTUNGEN

Evaluation/ Ausschreibung

Wir begleiten Sie von A-Z in Ihren Ausschreibungsprozessen: Von der Anforderungsdefinition über die Long List bis hin zur Short-List-Empfehlung und Auswahl der Beratungsexpertise, die am besten zu Ihnen passt.

Dauer: Ca. 3 – 4 Wochen

Long List

Mit einem geeigneten Set aus präqualifizierten Anbietern geben wir Ihnen mittels differenzierter Bewertungs- und Verfügbarkeitskriterien eine validierte Long List von geeigneten Beratungsunternehmen für Ihr Projektvorhaben.

Dauer: Ca. 5 – 7 Tage

Einzelempfehlung

Exaktes Matching Ihrer Anforderungen an die Leistungen und Expertise eines Beratungsunternehmens aus unserem umfangreichen Beraterpool für kleinere Projektvolumen.

Dauer: Ca. 1 – 2 Tage

LEISTUNGSMODULE – 2: VOR- UND NACHGELAGERTE DIENSTLEISTUNGEN

Marktscreening/ Research

Zielgenaues Markt-Screening für spezifische Consulting-Bedarfe, effiziente Zusammenstellung von passenden Beratungsunternehmen, «Best-of-Breed»-Ansätzen und Best Practices für Ihr Anbieterportfolio.

Dauer: individuell

Preferred Supplier Portfolio

Bewertung der Aktualität und Qualität Ihres bestehenden Stamms von Consulting-Anbietern und Optimierung Ihres Lieferantenportfolios bezüglich Anzahl, Vollständigkeit und Abdeckung geforderter Kompetenzen.

Dauer: individuell

Performance Messung

Erprobte Präqualifizierungsinstrumente (Zertifikate, RFI, etc.) und Performance Messungsinstrumente und Benchmark-Tools zur Messung der Leistung und Qualität von Beratungsunternehmen.

Dauer: individuell



UNSER MEHRWERT

AUSSCHREIBUNGEN,
EVALUATIONEN,
EMPFEHLUNGEN, AUSWAHL

MEHR TRANSPARENZ & SICHERHEIT DURCH FUNDIERTEN QUALIFIZIERUNGSPROZESS



92%

Gewährleistung von
Markttransparenz

92%

Differenzierung von
Kompetenzen &
Ansätzen der
Beratungsanbieter

88%

Gewährleistung von
Entscheidungs-
sicherheit

85%

Zeitersparnis &
Arbeitsentlastung

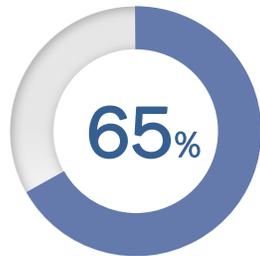
83%

Objektive & neutrale
Evaluation und
Auswahl

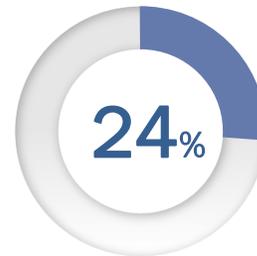
WIR BRINGEN SIE MIT DEN RICHTIGEN “BERATUNGS-SKILLS” UND HIDDEN CHAMPIONS ZUSAMMEN

DURCH KUNDEN AUSGEWÄHLTE BERATUNGSUNTERNEHMEN AUF BASIS CARDEA-EMPFEHLUNG

Quelle: Cardea Projektevaluation



Berater beim Kunden
nicht bekannt



Berater namentlich
bekannt, aber nicht
der konkrete
Kompetenznachweis



Berater bereits für
konkretes
Vorhaben
identifiziert/
bekannt

MIT DER HILFE VON CARDEA ERZIELEN KUNDEN SIGNIFIKANT HÖHERE PROJEKTERFOLGSRATEN IM VERGLEICH ZUM MARKTDURCHSCHNITT

DURCHSCHNITTliche ERFOLGSRATE VON BERATUNGSPROJEKTEN

Quelle: Cardea Proejktevaluation, Return on Consulting Best Practices



Erfolgreiche Projekte im
Marktdurchschnitt



Erfolgreiche Projekte
durch Cardea-
Vermittlung

SIGNIFIKANTE KOSTEN- UND AUFWANDSPARNISSE DURCH DEN EINSATZ VON CARDEA



10% PLUS

Die Auswahl des richtigen Beratungsunternehmens und das Teamstaffing haben einen signifikanten Effekt auf die Projekterfolgsrate.

30 – 60%

Einsparung an Beraterkosten durch optimales Matching und Identifikation der Angebote mit dem besten Preis-/ Leistungsverhältnis.

50 – 70%

Zeit- und Aufwandsersparnis durch Outtasking des Ausschreibungs- und Evaluationsprozesses beim Einkauf von Beratungsleistungen.



AUSGEWÄHLTE PROJEKTBEISPIELE

REFERENZEN CARDEA
FINANZDIENSTLEISTUNG & IT

REFERENZ #1: PRODUKTENTWICKLUNG & IDENTIFIKATION INNOVATIONSFELDER

Sliding Solutions, Schweiz (~300 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Eine Produktfamilie des Unternehmens geriet unter Konkurrenzdruck von Unternehmen, die technologisch fortgeschrittenere Lösungen anbieten
- Die Initiative hat das Ziel, innovative Produktlösungen zu erarbeiten aufgrund der Analyse des aktuellen Entwicklungsstands des Produkts, der Analyse von Markt und Wettbewerb sowie der Identifikation von Innovationsräumen und deren Bewertung hinsichtlich Differenzierungspotenzial, Risiken und Machbarkeit.
- Konkrete Erarbeitung von Produktkonzepten und Prototypen sowie Auswahl der besten Produktvariante in Form eines Wettbewerbs (Pitch).



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate
- Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Beratungsanbieter (7 Anbieter aus den Segmenten «Strategie & Innovation» sowie «Produktentwicklung & Engineering»)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 3 Anbietern (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Organisation und Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 2 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl des am besten geeigneten Beratungsunternehmens («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten **unternehmerischen Herausforderungen** und **Ableitung der notwendigen externen Expertise**

Übersetzung der Projektziele und erwarteten Ergebnisse in **detaillierte Anforderungen** an potentielle Beratungsunternehmen

Identifikation und Vorstellung **unterschiedlicher Beratungsansätze und Lösungen** sowie Herausarbeitung des **«best match»**

Empfehlung und **Auswahl** des Beraters mit dem besten Vorgehen aus Kombination von Unterstützung des bestehenden Entwicklungsprozesses und Aufzeigen von neuen Perspektiven

REFERENZ #2: INNOVATIVE ANWENDUNGSFELDER & ERSCHLIESSUNG NEUER MÄRKTE

Elektronikunternehmen, Deutschland (~3'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Das Unternehmen führt ein breites Angebot an Sonaren und Sensoren, Führungssystemen, Funk- und Kommunikationsanlagen. Es sollen für die bestehenden Systemlösungen innovative Anwendungsfelder entwickeln und neue Märkte erschliessen. Im Fokus steht dabei die Offshore-Energieindustrie (Öl, Gas, Wind, Gezeiten).
- Um dieses Ziel zu erreichen, möchte das Unternehmen spezifisches Know-how bezüglich der Zielbranche erlangen – konkret stellen sich Fragen bezüglich potentieller Märkte & Kunden, erforderlichen Produkteigenschaften, Markteintrittsoptionen und -strategien sowie geeigneten Marketing-massnahmen.



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate & Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List der Beratungsanbieter (13 Anbieter aus den Segmenten Strategie & Markt, Innovation sowie Engineering-, Design- und Beratungsdienstleistungen mit spezifischer Expertise in den Zielmärkten im Energiesektor)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 3 Anbietern (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Organisation und Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 2 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl des am besten geeigneten Beratungsunternehmens («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten unternehmerischen Herausforderungen und Ableitung der notwendigen externen Expertise

Übersetzung der Projektziele und erwarteten Ergebnisse in detaillierte Anforderungen an potentielle Beratungsunternehmen

Identifikation und Vorstellung unterschiedlicher Beratungsansätze und Lösungen sowie Herausarbeitung des «best match»

Empfehlung und Auswahl des Beraters mit der besten Kombination aus fachlicher (Markteintrittsstrategien, Produktentwicklung, Marketing & Vertrieb), Markt- & Branchenexpertise in den Zielmärkten

REFERENZ #3: INNOVATIVE ANWENDUNGSFELDER & ERSCHLIESSUNG NEUER MÄRKTE

Kabelindustrie, Schweiz (~1'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Das Unternehmen ist führender Anbieter von Systemlösungen für die elektrische Infrastruktur von Gebäuden, Rechen- und Einkaufszentren
- Die übergeordnete Unternehmensstrategie sieht den Auf- und Ausbau des Lösungsgeschäfts vor. Für die optimale Umsetzung der Strategie spielt die Gestaltung und Ausrichtung der zukünftigen Produktionsstrategie, der Produktionsgebäude und -standorte (Strategie Fabriken) eine zentrale Rolle
- Dazu sollen auf Basis des strategischen Produktportfolios, der notwendigen Kernkompetenzen und Kerntechnologien verschiedene Optionen für die Produktionsgebäude und -standorte definiert und bewertet werden.



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate & Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List der Beratungsanbieter (18 Anbieter aus den Segmenten Produktion (auch Make-or-Buy-Strategie), Logistik, SCM, Fabrikplanung)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 4 Anbietern (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Organisation und Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 2 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl des am besten geeigneten Beratungsunternehmens («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten **unternehmerischen Herausforderungen** und **Ableitung der notwendigen externen Expertise**

Übersetzung der Projektziele und erwarteten Ergebnisse in **detaillierte Anforderungen** an potentielle Beratungsunternehmen

Identifikation und Vorstellung **unterschiedlicher Beratungsansätze und Lösungen** sowie Herausarbeitung des **«best match»**

Empfehlung und Auswahl des Beraters mit dem bestem Best Practice-Know-how und ‚state-of-the-art‘ Modellen, Instrumenten und Methoden zur Analyse und Bewertung von Produktionsstrategien, Produktionsstätten und -standorten

REFERENZ #4: TALENT ACQUISITION & CANDIDATE EXPERIENCE

Pharma-Unternehmen, Deutschland (>6'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Im Rahmen eines Process Mining Projekts (Basis: Celonis) «H2R Phase 1: Recruiting» wurde der Recruitingprozess (von Stellenveröffentlichung bis Mitarbeiteranlage) in Bezug auf Durchlaufzeiten und First Time Right analysiert und transparent gemacht. Auf Basis der identifizierten Potenziale wurde ein Konzept- und Umsetzungsprojekt initiiert
- Fokus ist die Konzeption und grundlegende Neugestaltung des Prozesses und der systemischen Umsetzung mit Integration des Systems SuccessFactors (SF) sowie die Definition der zukünftigen Rollen und Zusammenarbeit zwischen den betroffenen Systemen (SF, Webseite, Bewerbermanagement-Tool).



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate
- Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Beratungsanbieter (15 Anbieter aus den Segmenten «Management- & HR-Beratung», «(SAP)Transformations-, Prozess- & Technologieberatung», «HR Digitalisierungsberatung»)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 5 Anbietern (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Organisation und Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 3 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl des am besten geeigneten Beratungsunternehmens («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten unternehmerischen Herausforderungen und Ableitung der notwendigen externen Expertise

Übersetzung der Projektziele und erwarteten Ergebnisse in detaillierte Anforderungen an potentielle Beratungsunternehmen

Identifikation und Vorstellung unterschiedlicher Beratungsansätze und Lösungen sowie Herausarbeitung des «best match»

Empfehlung und Auswahl von Beratern, die nicht nur über das nötige Fachwissen verfügen, sondern auch perfekt zur Organisation und Kultur passen

REFERENZ #5: TRANSPARENZ ÜBER KOSTEN, KOSTENTREIBER & OUTPUT

Versicherungs-Unternehmen, Schweiz (3'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Seit >10 Jahren hat das Unternehmen erhebliche Fortschritte bei den Verwaltungskosten erzielt. Auf 2024 wurde das Verwaltungskostenbudget, aufgrund diverser Faktoren um ca. CHF 50 Mio. erhöht. Erstmals seit Jahren wird damit der Verwaltungskostensatz ansteigen
- Ziel des Vorhabens ist es, Transparenz darüber zu erlangen, welche finanziellen und personellen Ressourcen für welche Aufgaben und Tätigkeiten in den Organisationseinheiten eingesetzt werden sowie welcher Output mit diesen Mitteln erzielt wird.



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate für Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Beratungsanbieter (15 Anbieter aus den Segmenten «Finance- & Controlling», «Restrukturierung & Performancesteigerung», «Wirtschaftsprüfung & Cost Optimization»)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 6 Anbietern (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Organisation und Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 3 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl des am besten geeigneten Beratungsunternehmens («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten **Erwartungen des CFO** und **Ableitung der notwendigen externen Expertise**

Übersetzung der **Projektziele** und erwarteten Ergebnisse in **detaillierte Anforderungen** an potentielle Beratungsunternehmen

Herstellung der **Vergleichbarkeit der Ansätze** von grossen Strategieberatungen, Wirtschaftsprüfern, Finanzberatern und Boutique-Anbietern

Empfehlung und **Auswahl** von Beratern, die ein Projektvorgehen und Kompetenzen anbieten, die perfekt zur **Organisation** und **Kultur** passen

REFERENZ #6: LEAN TRANSFORMATION IN DER QUALITÄTSKONTROLLE („LEAN LAB“)

Pharma-Unternehmen, Deutschland (>6'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Das Unternehmen verfügt an 4 Standorten in Deutschland über mehrere Laborgruppen und Teams für die Durchführung und Bewertung der physikalisch-chemischen, biochemischen und mikrobiologischen Qualitätskontrollprüfungen an Hilfsstoffen, Arzneimitteln, Wirkstoffen, Zwischenprodukten, Packmitteln und Produktionshilfsmitteln
- Auf Basis der 5S-Methodik, die bereits in den Laboren etabliert ist, soll mit der Lean Transformation der Qualitätskontrolle der Grundstein für das «Labor der Zukunft» geschaffen werden, mit dem Ziel, die Produktivität innerhalb der QC-Labore zu steigern, um dem zukünftigen Wachstum gerecht zu werden



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate für Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Beratungsanbieter (15 Anbieter aus den Segmenten «Lean Transformation & Lean Labs», «Operational Excellence», «Digitalisierung & QC Prozessoptimierung»)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 5 Anbietern (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Organisation und Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 4 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl des am besten geeigneten Beratungsunternehmens («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der **speziellen Anforderungen** an Berater für **Selbstbefähigung** des Kunden mittels Training & Schulung und Change Management

Identifikation von Beratungsunternehmen mit dem **Mix aus Branchenwissen & fachlicher Expertise** im Bereich Qualitätskontrolle/ Labore

Herstellung der **Vergleichbarkeit der Ansätze & Ableitung der passenden Vorgehensweise** («Big Bang» vs. «Pilot» für den «best match»)

Empfehlung und Auswahl von Beratern, die eine **nachhaltige Umsetzung der Lean-Philosophie** (inkl. globaler Rollout) sicherstellen

REFERENZ #7: WEBSITE DEVELOPMENT, LEAD-/ DEMAND GENERIERUNG & MARKETING AUTOMATION

Bank (Vermögensverwaltung, Banking, Vorsorge und Immobilien), Schweiz (100 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Der heutige Web-Auftritt ist in seiner Strukturierung und Navigation zu wenig auf die jeweiligen Customer Journeys ausgerichtet. Die visuelle Gestaltung und die Bildwelten reflektieren die Markenwerte und die -Identität zu wenig umfassend. Customer Experience sind noch suboptimal und zielgerichtete Elemente der Kundeninteraktion (Call to Action) fehlen teilweise
- Das Vorhaben hat die Neugestaltung des Webauftritts zum Ziel mit besonderer Berücksichtigung der Potenziale zur Lead- & Demand-Generierung sowie die 6. Integration von Umsystemen (CRM, Marketingautomation, Analytics & Marketing-Performance Tracking)



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate für Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Agenturen (20+ Anbieter aus den Bereichen Web-Design, Branding, UX/ UI-Design & Digitalisierung (CMS, Marketingautomation, CRM, SEO, Analytics))
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 4 Agenturen (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Organisation und Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 3 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl der am besten geeigneten Agentur («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



- Definition der **vielfältigen Anforderungen** an Agenturen (Web, Design, Branding, Content, Online & Social Media Marketing, UI/ UX, Technologie/ Hosting & Datenschutz)
- Identifikation von Agenturen mit dem **Mix aus Branchenwissen & fachlicher Expertise** im Bereich Web, Digitalisierung & Marketing
- Herstellung der **Vergleichbarkeit der Kompetenzen & Ableitung der passenden Technologie-Strategie/ Systemauswahl**
- Empfehlung und Auswahl** von Agenturen, die eine **nachhaltige Integration von Web/ CMS, Marketingautomation & CRM** sicherstellen

REFERENZ #8: OUTSOURCING KUNDENBEZOGENE COMPLIANCE (KYC, AML)

Depotbank, DACH

Hintergrund

Ausgangssituation

- Im Rahmen eines „Build the Bank“-Projektes zur Neugründung einer Schweizer Repräsentanz sucht die Depotbank nach Anbietern von Finma-konformen Compliance Outsourcing Dienstleistungen für Einkunden, die von uVVs aus Deutschland und/ oder aus der Schweiz eröffnet, betreut und online onboardet werden



Leistungen Cardea



- Abstimmung & Erarbeitung BPO-Bedarfe und Scope für Erstellung der Long List Anforderungsspezifikation
- Identifikation der Long List in Frage kommender Business Process Outsourcing-Anbietern mit Leistungen im Bereich:
 - Managed Services (Übernahme der Risiko- und Compliance-Funktion und/oder der Aufgaben der internen Geldwäschereifachstelle)
 - Advisory & operative Unterstützung der Risk & Compliance Manager, Advisory Financial Services (Regulatory & Compliance)
 - Risk Management Services
 - IT-Unterstützung/ SW-Lösungen für Compliance
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 3 BPO-Anbietern (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen & Preismodelle)
- Sparring der finalen Auswahl der am besten geeigneten Anbieter («best match»)

Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten **unternehmerischen Herausforderungen** und **Ableitung der notwendigen externen Services & Expertise**

Identifikation von BPO-Anbietern mit dem **Mix aus Branchenwissen & fachlicher Expertise** im Bereich Regulatory & Compliance

Herstellung der **Vergleichbarkeit der BPO-Dienstleistungen & weiteren Advisory-Kompetenzen**

Empfehlung und Auswahl von BPO-Providern, die bezgl. Leistungen und Preismodellen am besten zu den Anforderungen passen

REFERENZ #9: STRATEGIEENTWICKLUNG & POSITIONIERUNGSPAPIER

Maschinen- & Anlagenbauer, Schweiz (5'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Das Unternehmen wurde übernommen und in die Komponentenabteilung eines führenden Anbieters von Spinnentechnologie integriert. Im Zuge der bevorstehenden jährlichen strategischen Planung (STP) der Muttergesellschaft ist das Unternehmen dabei, seinen Weg und seine Ziele für die kommenden Jahre zu definieren
- Der Geschäftsführer des Unternehmens möchte das Strategiepapier 2025 definieren und Instrumente erhalten, um die Strategie nicht nur regelmässig zu überwachen, zu überprüfen und anzupassen, sondern auch um eine Verbindung zum Finanzberichtssystem der Muttergesellschaft herzustellen



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate für Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Beratungsunternehmen (10 Anbieter mit unterschiedlichen Positionierungen und Kompetenzen im Bereich Strategie, finanzielle Führung, Operations & Branchenkenntnissen)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 5 Beratungsunternehmen (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Organisation und Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 4 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl der am besten geeigneten Anbieter («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten unternehmerischen Herausforderungen und Ableitung der notwendigen externen Services & Expertise

Identifikation von Anbietern mit dem Mix aus Branchenwissen & fachlicher Expertise im Bereich Strategie, Finanzen & Operations

Herstellung der Vergleichbarkeit der Erfahrungen & Ansätze von spezialisierten Boutique-Strategieberatungen

Empfehlung und Auswahl von Beratern mit den vergleichbarsten Erfahrungen und tiefstem Branchenwissen

REFERENZ #10: DATENMANAGEMENT MAKE-TO-ORDER-PROZESS (PLM & SYSTEM-AUFGABENSPLIT)

Pharma-Unternehmen, Deutschland (>6'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Im Rahmen der digitalen Roadmap des Unternehmens stehen verschiedene Initiativen an: Analyse & Konzept für (1) Aufgabenverteilung zwischen ERP (SAP, Migration auf SAP S/4 Hana geplant), MES & LIMS, (2) PLM, (3) Integration Layer und (4) Analytics Plattform
- Die erforderlichen Stammdaten für den Make-to-Order Prozess werden heute in diversen Systemen (ERP, MES, LIMS) angelegt, gepflegt und aktualisiert. Die Stammdatenprozesse sind zudem uneinheitlich und grösstenteils manuell
- Das ausgeschriebene Projekt befasst sich mit der Strukturierung und Festlegung eines einheitlichen Stammdatenprozesses und der Stammdaten sowie mit der Aufgabenteilung zwischen den Systemen ERP, MES und LIMS



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate für Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Beratungsunternehmen (20+ Anbieter aus den Segmenten «SAP Transformations-, Prozess- & Technologieberatung», «Management- & Digitalisierungsberatung», «Life Science Branchenspezialisten»)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 6 Beratungsunternehmen (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 4 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl der am besten geeigneten Anbieter («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten unternehmerischen Herausforderungen und Ableitung der notwendigen externen Services & Expertise

Identifikation von Anbietern mit dem Mix aus Branchenwissen & fachlicher Expertise im Bereich PLM, Datenmanagement, Technologie

Herstellung der Vergleichbarkeit der Erfahrungen & Ansätze von Technologie- & Managementberatungen

Empfehlung und Auswahl von Beratern mit klarer Methodik, ganzheitlichem Ansatz und klarer Vision für eine geeignete Realisierung

REFERENZ #11: DIGITALE TRANSFORMATION & ENTWICKLUNG MULTIMEDIALER ANGEBOTE

Medienunternehmen, Schweiz (>3'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Die Medienwelt ist in einem starken Umbruch, weg von linearen, hin zu digitalen und multimedialen Geschäftsmodellen. Um auf diesen Umstand zu reagieren, wurde ein Transformationsprojekt gestartet, mit dem Ziel, ein modernes, zunehmend digital ausgerichtetes Medienunternehmen zu werden
- Das Projekt fokussiert sich auf die Erarbeitung von Teilstrategien für multimediale Angebote, die Erarbeitung von Massnahmenplänen sowie die Entwicklung und Etablierung von Prozessen, die Weiterentwicklung des Prozessmanagements und Erarbeitung eines Zielbilds



Leistungen Cardea

- Die Aufgabe von Cardea bestand in der Suche und Identifikation geeigneter externer Anbieter und Erstellung einer entsprechenden Long List (12 Beratungsanbieter) sowie in der Priorisierung der Beratungsunternehmen und Erstellung der Short List für den RFP-Prozess mittels Prä-Qualifizierung von 7 Beratungsanbietern auf Basis von persönlichen Gesprächen
- Die wesentlichen Anforderungen an die Berater waren:
 - Erfahrung im Bereich Transformationsprojekte, Strategieerarbeitung und Prozessentwicklung, Kenntnis und Anwendungserfahrung bei Methoden zur Ideengenerierung, Priorisierung und Entscheidungsfindung
 - Erfahrung bei der Erarbeitung von Strategien für Medienunternehmen oder mediale Produkte
 - Agiles Prozessmanagement, strategische Prozessorganisation und Prozessmanagement-Entwicklung
 - Projektmanagement mit Methodenkenntnis (Minimum: Kanban, Lean Management, OKR)
 - Facilitating von C-Level-Workshops & Kommunikation von betrieblichen Veränderungen für verschiedene Zielgruppen



Wesentliche Projektergebnisse



REFERENZ #12: ÜBERPRÜFUNG PROZESSE & SYSTEMLANDSCHAFT

E-Commerce/ Online Handel, Schweiz (Food)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Das Unternehmen hat heute verschiedene Systeme im Bereich ERP Warenwirtschaft, CRM, Rechnungswesen, HR, Bestellwesen und Marketing im Einsatz, mit Schwächen wie z.B. fehlende Schnittstellen, Redundanzen, manuelle Abläufe oder Funktionalitäten
- Die Kernprozesse der Abwicklung und Auslieferung von ca. 2 Mio. Bestellungen pro Jahr laufen heute über ein Kernsystem, welches nicht mehr «state-of-the-art» und nicht für zukünftige Anforderungen geeignet ist
- Mit Hilfe einer Überprüfung der Systemlandschaft sollen Potenziale zur Erhöhung der Effizienz und Effektivität der Prozesse identifiziert die Zukunftsfähigkeit der IT-Infrastruktur und IT-Systeme sowie deren Integration beurteilt werden



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate für Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Beratungsunternehmen (20 Anbieter aus den Segmenten «Technologie & Operations», «Management- & Digitalisierungsberatung», «E-Commerce Branchenspezialisten»)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 5 Beratungsunternehmen (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 3 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl der am besten geeigneten Anbieter («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten unternehmerischen Herausforderungen und Ableitung der notwendigen externen Services & Expertise

Identifikation von Anbietern mit dem Mix aus Branchenwissen & fachlicher Expertise im Bereich Strategie, Digitalisierung & Prozesse

Erstellung einer Long List mit 5 Anbietern aus der Strategie-, Digitalisierungs-, Operations- / Prozess- & E-Commerce-Beratung

Empfehlung und Auswahl von Beratern, die ein Projektvorgehen und Kompetenzen anbieten, die perfekt zur Organisation und Kultur passen

REFERENZ #13: CHANGE MANAGEMENT & COMMUNICATIONS IM RAHMEN DER EINFÜHRUNG WELTWEITER STANDARDS FÜR EINEN SICHEREN UND NACHHALTIGEN BETRIEB

Global tätiges Rohstoffunternehmen, Schweiz (150'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Das Unternehmen fördert, produziert und vermarktet verschiedene Rohstoffe für Güter des täglichen Bedarfs. Es ist an rund 150 Standorten in den Bereichen Bergbau, Metallurgie und Ölförderung tätig
- Im Rahmen der Einführung eines neuen Managementsystems plant der Kunde die Einführung verschiedener neuer Standards auf lokaler und globaler Ebene unter Anwendung eines integrierten Ansatzes für ein nachhaltiges Management aller Geschäftsfaktoren.
- Die Einführung der CMS-Standards muss von einer kohärenten Kommunikations- und Engagementstrategie vorbereitet und begleitet werden, um die Transformation erfolgreich zu gestalten, indem alle relevanten Mitarbeiter befähigt und eingebunden werden



Leistungen Cardea

- Die Aufgabe von Cardea bestand in der Suche und Identifikation geeigneter externer Anbieter und Erstellung einer entsprechenden Long List (9 Anbieter) sowie in der Priorisierung der Beratungsunternehmen und Erstellung der Short List für den RFP-Prozess mittels Prä-Qualifizierung von 4 Beratungsanbietern
- Die wesentlichen Anforderungen an die Berater waren:
 - Begleitung von Transformationen durch Einbindung von Mitarbeitern und Interessenvertretern und Unterstützung bei der Bildung von Akzeptanz für Veränderungen
 - Entwicklung klarer, effektiver Kommunikationsstrategien und -botschaften, die überzeugende Argumente für den Wandel liefern
 - Entwicklung und Umsetzung von Kommunikationsmedien und -inhalten für den Wandel, um ein gemeinsames Verständnis und eine Abstimmung bei der Ankündigung, Förderung und Verfolgung von Veränderungsinitiativen zu erreichen
 - Geographische Abdeckung der Märkte Europa, Nord- & Südamerika und Afrika
 - Sprachen: Englisch, Deutsch, Spanisch



Wesentliche Projektergebnisse



Prä-Qualifizierung von potentiellen Beratungsunternehmen zur Befähigung des Kunden für die Durchführung des RFP-Prozesses

Identifikation von Anbietern mit fachlicher Expertise im Bereich Transformation, Change & Communications sowie Länderabdeckung

Erstellung Long List mit 4 Anbietern (Kreativagenturen, HR- & Transformationsberater, Kommunikationsberater)

Aus der Long List wurde nach dem RFP-Prozess das Beratungsunternehmen mit dem ganzheitlichsten Ansatz gewählt

REFERENZ #14: VERFAHRENSBEGLEITUNG FÜR ÖFFENTLICHE AUSSCHREIBUNG

Universitätsspital, Schweiz

Hintergrund

Ausgangssituation

- Das Spital erfüllt im Rahmen seines Leistungsauftrags öffentliche Aufgaben. Daher unterliegt es dem öffentlichen Beschaffungswesen
- Im Rahmen eines Projekts im Bereich Gebäudetechnik und -betrieb mit einem geschätzten Projektvolumen von ca. CHF 5 Mio. und einer prognostizierten Projektlaufzeit von 3 Jahren wird ein öffentliches Vergabeverfahren durchgeführt
- Für die Verfahrensabwicklung sucht das Spital einen erfahrenen Spezialisten /eine erfahrene Spezialistin aus dem Beschaffungswesen, der/die das Projekt in der Verfahrenswahl, Planungs- und Vorbereitungsphase bis und mit Abschluss des Vergabeverfahrens begleiten kann



Leistungen Cardea

- Die Aufgabe von Cardea bestand in der Suche und Identifikation geeigneter externer Anbieter und Erstellung einer entsprechenden Long List (14 Anbieter) sowie in der Priorisierung der Beratungsunternehmen und Erstellung der Short List für den RFP-Prozess mittels Prä-Qualifizierung von 3 Beratungsanbietern
- Die wesentlichen Anforderungen an die Berater waren:
 - Kenntnis des (neuen) öffentlichen Beschaffungsrechts (IVÖB)
 - Erfahrung in der Begleitung von öffentlichen Vergabeverfahren (Verfahrenswahl, Planung & Vorgehen, Anforderungsmanagement, Erstellung/ Prüfung Ausschreibungsunterlagen bezgl. Vollständigkeit, Umfang, etc., Bewertungs- und Zuschlagskriterien, Evaluation)
 - Methodische und fachliche Kenntnisse, um Submissionsprozesse zu entwickeln, definieren und durchzuführen/ zu begleiten
 - Erfahrung mit Ausschreibungen im Bereich Gebäudetechnik und -betrieb
 - Branchenkenntnisse im Gesundheitswesen & öff. Institutionen



Wesentliche Projektergebnisse



REFERENZ #15: DIGITALISIERUNGSSTRATEGIE, DIGITALE FOKUSFELDER & ROADMAP

Führender Anbieter im Seilbahnbau, Österreich (>3'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Nach einem signifikanten Umsatzeinbruch befindet sich das Unternehmen wieder auf einem Wachstumspfad
- Um das Wachstum nachhaltig zu unterstützen, sucht das Unternehmen nach neue Strategieimpulsen, insbesondere im Hinblick auf die Querschnittsfunktion Digitalisierung
- Das Projekt hat zum Ziel, die digitalen Aktivitäten nach aussen als auch nach innen zu beleuchten und eine klare Strategie zu erarbeiten, ein digitales Zielbild zu skizzieren, Fokusfelder zu definieren und eine Umsetzungsroadmap zu erstellen



Leistungen Cardea

- Die Aufgabe von Cardea bestand in der Suche und Identifikation geeigneter externer Anbieter und Erstellung einer entsprechenden Long List mit 5 prä-qualifizierten Beratungsanbietern
- Die wesentlichen Anforderungen an die Berater im Rahmen der Erarbeitung der Digitalisierungsstrategie waren:
 - Sicherstellung der Wettbewerbsfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen und Schaffung zusätzlichen Kundennutzens
 - Nutzung von Kunden- & Prozessdaten, um die Qualität zu sichern, die Produkte zu verbessern, die Dienstleistungen für Kunden auszubauen und die eigene Wertschöpfung effizienter zu machen
 - Kosten senken – in der Infrastruktur, auf Prozessebene und im indirekten Bereich
 - Vernetzung der Daten in der ganzen Prozesskette («end-to-end») sicherstellen und dabei Datenredundanzen vermeiden
 - das Know-how sowie die erforderlichen Mittel und digitalen Schlüsselkompetenzen aufbauen, bündeln und sichern



Wesentliche Projektergebnisse



Prä-Qualifizierung von potentiellen Beratungsunternehmen zur Befähigung des Kunden für eine **effiziente Beraterauswahl** (Angebote & Pitches)

Identifikation von Anbietern mit **Branchen- & fachlicher Expertise** im Bereich **Digitalisierung, Strategie, Innovation und Operations**

Erstellung **Long List** mit 5 Anbietern (Management- & Digitalisierungsberater, Daten- / kundenzentrierte Transformationsberater)

Aus der Long List wurde das Beratungsunternehmen mit dem **klarsten und innovativsten Ansatz** gewählt

REFERENZ #16: OPTIMIERUNG DES DIGITALEN MARKETINGPROZESSES FÜR DIE NEUKUNDENGEWINNUNG

Führende Retail- & Investmentbank, Österreich (45'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- In Österreich ist das Unternehmen eine führende Kommerz- und Investmentbank für die Top-1.000 Kommerzkunden des Landes. In CEE decken ihre Tochtergesellschaften de facto die gesamte Region ab: 14,2 Millionen Kunden werden in rund 2.600 Geschäftsstellen im Firmen- und Privatkundensegment sowie im Investment Banking betreut
- Fokus des Projekts ist es, Verständnis des Kundenverhaltens bei der Suche und den Kauf von Finanzprodukten im digitalen Raum zu schaffen, mit dem Ziel, die Lead-to-Deal-Konversionsrate zu erhöhen und die Effizienz der digitalen Kundenakquise zu verbessern, um mit dem richtigen digitalen Marketing-Kanal-Mix neue Interessenten für die Bank zu gewinnen



Leistungen Cardea

- Die Aufgabe von Cardea bestand in der Suche und Identifikation geeigneter externer Anbieter und Erstellung einer entsprechenden Long List (18 Anbieter) sowie in der Priorisierung der Beratungsunternehmen und Erstellung der Short List für den RFP-Prozess mittels Prä-Qualifizierung von 4 Beratungsanbietern
- Die wesentlichen Anforderungen an die Berater waren:
 - Erarbeitung eines Digital Customer Acquisition Frameworks
 - Erarbeitung einer Performance Marketing Strategie
 - Definition eines agilen Marketing-Setups und Target Operating Modells
 - Definition von KPIs zur Messung des digitalen Marketing-Prozesses (Performance Marketing)
 - Erarbeitung des Digital Campaign Frameworks und der datenbasierten Kundenansprache
 - SEO & Landing Page Optimierung
 - Digital Marketing Upskilling



Wesentliche Projektergebnisse



Prä-Qualifizierung von potentiellen Beratungsunternehmen zur Befähigung des Kunden für eine **effiziente Beraterauswahl** (Angebote & Pitches)

Identifikation von Anbietern mit **Branchen- & fachlicher Expertise** im Bereich **Digitalisierung, Strategie, Marketing und Customer Experience**

Erstellung **Short List mit 4 Anbietern** (Digitalisierungsberater, Digitalagenturen, Brand- & Kommunikationsberater)

Aus der Long List wurde das Beratungsunternehmen mit dem **ganzheitlichsten und innovativsten Ansatz** gewählt

REFERENZ #17: PROZESS- & ORGANISATIONSEFFIZIENZ, PRODUKTIVITÄTSSTEIGERUNG, AUTOMATISIERUNG

Energieunternehmen, Niederlande (4'500 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Das Unternehmen befindet sich mitten in einem grossen Energiewendeprogramm als Reaktion auf ein äusserst dynamisches und sich veränderndes Umfeld. Im Rahmen dieses Programms soll das Unternehmen Vermögenswerte veräussern, um den Übergang zu einem künftigen Portfolio zu beschleunigen und die Organisation insgesamt zu verschlanken
- Das Projekt bezieht sich auf die Organisationseinheiten Recht, Compliance & Datenschutz, denen im Rahmen der Umstrukturierung ein „fit for purpose“-Ziel auferlegt wurde
- Um dieses Ziel zu erreichen, muss die Abteilung auf Prozess- und Organisations-effizienz, Produktivität des Teams und Automatisierung der Prozesse überprüft werden



Leistungen Cardea

- Die Aufgabe von Cardea bestand in der Suche und Identifikation geeigneter externer Anbieter und Erstellung einer entsprechenden Long List (17 Anbieter) sowie in der Priorisierung der Beratungsunternehmen und Erstellung der Short List für den RFP-Prozess mittels Prä-Qualifizierung von 8 Beratungsanbietern
- Die wesentlichen Anforderungen an die Berater waren:
 - Identifizierung realisierbarer Kosteneinsparungspotenziale durch Steigerung der Prozess- und Organisationseffizienz, der Produktivität des Teams und der Automatisierung von Prozessen
 - Definition des Target Operating Modells, um Kundennutzen zu steigern und auf zukünftige Aufgaben auszurichten
 - Schaffung einer "gesünderen" Organisationsstruktur zur Bewältigung der Arbeitsbelastung (die richtigen Dinge tun und die Dinge richtig tun)
 - Festlegung von Messgrössen zur Unterstützung der Umsetzungskontrolle und der kontinuierlichen Verbesserung



Wesentliche Projektergebnisse



Prä-Qualifizierung von potentiellen Beratungsunternehmen zur Befähigung des Kunden für eine effiziente Beraterauswahl (Angebote & Pitches)

Identifikation von Anbietern mit Branchen- & fachlicher Expertise im Bereich Kostenanalyse/ SG&A, Performance- & Prozessoptimierung

Short List mit 3 Anbietern (Transformations- & Restrukturierungsberatung für Legal, Compliance, Risk & Business Operations)

Aus der Long List wurde der Berater mit der besten Methodik und den passendsten Branchen- & Projektreferenzen gewählt

REFERENZ #18: DIGITALISIERUNG DER EINKAUFSPROZESSE & AUSWAHL E-PROCUREMENT-SUITE

High-Tech Unternehmen, Deutschland (4'000 Mitarbeiter)

Hintergrund

Ausgangssituation

- Mit seiner internationalen Ausrichtung, grossen Volumina und einem diversifizierten Produktsortiment ist das Unternehmen ein bedeutender Einkäufer von elektronischen und mechanischen Komponenten. Mit einem jährlichen Volumen von mehr als 300 Mio. € direktem Material, 3'000 Lieferanten und 12'000 Materialien ist die Einkaufsabteilung auf den globalen Beschaffungsmärkten tätig
- Das Unternehmen initiierte ein Programm zur Digitalisierung von Prozessen und Tools für den Einkauf. Hauptziel dieses Programms ist es, den richtigen SRM- & E-Procurement Komplettanbieter zu finden, um eine plattformbasierte Lösung zu implementieren, die auch mit dem SAP-ERP-System verbunden ist



Leistungen Cardea

- Abstimmung & Erarbeitung Projektausgangslage, Projekt-Scope, Projektziele und erwartete Resultate für Erstellung RFP (Request for Proposal)
- Identifikation der Long List in Frage kommender Beratungsunternehmen (19 Anbieter aus den Segmenten «Einkaufsberatung», «Digitalisierungs- & Technologieberatung», «IT (SAP) Transformationsberatungen»)
- Durchführung aller Aktivitäten von der Long List zur Short-List Empfehlung (Anbieter-Briefing, Einholung Angebote, Teaminterviews, Evaluation & Bewertung, Referenzprüfung, Definition Short List)
- Präsentation der Evaluationsergebnisse und Short List-Empfehlung mit 5 Beratungsunternehmen (Schaffung der Transparenz und Vergleichbarkeit der unterschiedlichen Leistungen, Erfahrungen und Projektansätze)
- Begleitung der Beauty Contests/ Pitches mit 3 Anbietern
- Sparring der finalen Auswahl der am besten geeigneten Anbieter («best match»)



Wesentliche Projektergebnisse



Definition der konkreten **unternehmerischen Herausforderungen** und **Ableitung der notwendigen externen Services & Expertise**

Identifikation von Anbietern mit dem **Mix aus Branchenwissen & fachlicher Expertise** im Bereich **Einkauf, Digitalisierung & Prozesse**

Herstellung der **Vergleichbarkeit der Erfahrungen & Ansätze von Technologie- & Management-/ Einkaufsberatungen**

Empfehlung und Auswahl von Beratern mit klarer **Methodik, ganzheitlichem Ansatz** und klarer **Vision** für eine geeignete Realisierung