

FuSi as a Service Model

Erfolgsfaktoren

- Management-Unterstützung für die Veränderungen
- Etablierte Methodik für FuSi
- Absolut klare und detaillierte Service Definition

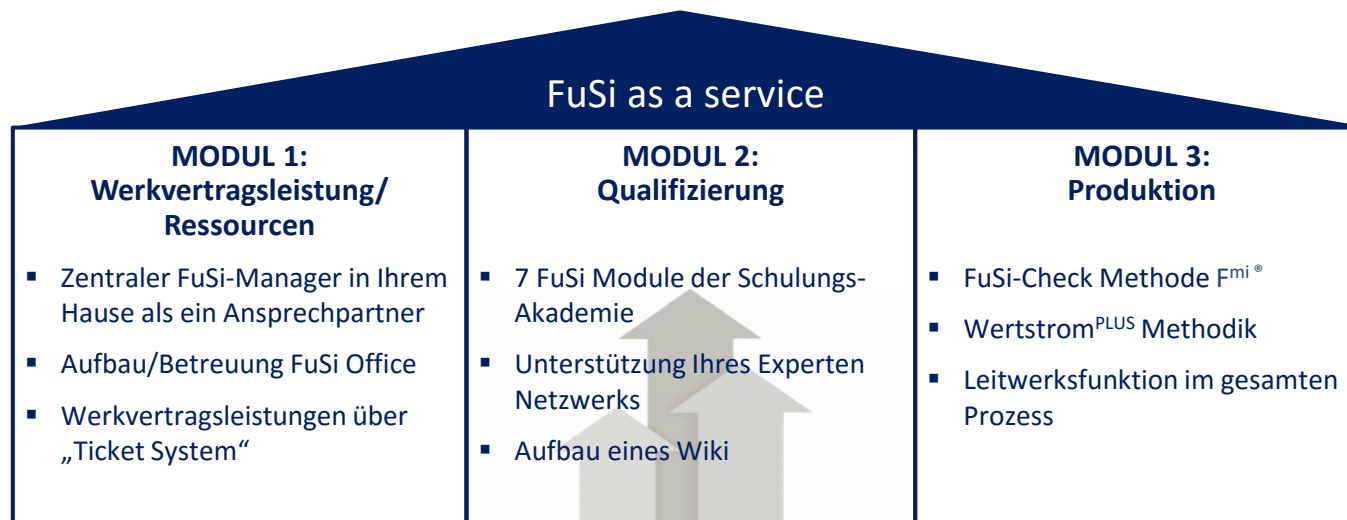
Operativer Nutzen

- Qualitätssteigerung und Flexibilität im FuSi-Pool
- Framework mit Best Practices, Prozessen, Methoden und Tools
- Verbesserte Statusverfolgung

Strategischer Nutzen

- Attraktive Preisgestaltung durch transparentes und flexibles Preismodell
- Effiziente und standardisierte Methoden-Implementierung
- Skalierbarer Service und Vereinfachung der Beauftragungsprozesse

FuSi as a Service Model - unsere ganzheitliche Lösung



Mehrwert

Skalierbare Arbeitspakete und Vereinfachung der Beauftragungsprozesse.



Compliance

Rechtliche Rahmenbedingungen & Vorschriften sind im Rahmenvertrag festgehalten.



Werkvertrag

Durch automatisierten Prozess („Ticket System“) werden Beauftragungen über Werkverträge geordert.



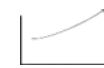
Transparenz

Attraktive Preisgestaltung durch transparente und vorab definierte Wertkontrakte.



One Face

Ein zentraler FuSi-Manager steuert, kommuniziert und koordiniert als primärer Ansprechpartner für FuSi Leistungen.



Effizienz

FuSi Unterstützung von einem aufwandsbasierten zu einem ergebnisorientierten Modell.

FuSi as a Service Model

- Beauftragungsweg bei einem Werkvertrag mit „One Face“ (ein Ansprechpartner) und einem automatisierten Prozess „Ticket-System“ im Rahmen eines Rahmenvertrages mit vorab definierten Wertkontrakts.
- FuSi-Leistungen werden in Arbeitspaketen definiert.
- Dadurch besteht ein transparentes Service Level System mit jeweilig zugeordneten Arbeitswerten.
- Die Steuerung, Koordination und Kommunikation erfolgt über einen zentralen FuSi-Master in Ihrem Hause.
- Bedarf an entsprechenden FuSi Leistungen werden über ein FuSi as a Service („Ticket-System“) geordert.
- Die Umsetzung der Arbeitsleistungspakete erfolgt über ein Team aus FuSi-Managern und/oder Einzelpersonen.

