



— Unternehmensbeitrag NEWSOURCE —

# BPO in der Buchhaltung

*Warum starke Brands auf Deutsche Dienstleistungen setzen*



**TITUS V. NORDECK,**  
Geschäftsführer  
NewSource, Hannover

**Warum positionieren Sie sich als deutscher Qualitätsanbieter in einem kostengetriebenen Markt?**

Wir wollen unseren Kunden die besten Buchhaltungsprozesse bieten, das vermindert Fehler und spart Geld. Unsere Buchhalter verfügen über Erfahrung in verschiedenen Branchen, sie denken in Prozessen, in Produktivitäten und Service Levels – das ist außergewöhnlich, führt aber zu höchster Qualität und wir verschwenden kaum Zeit mit Klärungen.

**Schränkt Sie der Deutschlandfokus in der Kundenakquisition nicht ein?**

Neukunden in Deutschland zu gewinnen, ist schwieriger als z.B. in den USA. Dort steht man BPO-Ansätzen aufgeschlossener gegenüber und hat mit Indien und Mexiko einen Sprachraum der Lohnarbitrage zulässt. Lohnkosten aber

sind nur ein Teil der Story – in Wirklichkeit geht es um Prozesskosten. Unsere Kunden Bacardi, DEUTZ oder Diehl Aircabin haben höchste Qualitätsanforderungen hinsichtlich der deutschen Gesetze und Sprache, diese können Offshoring-Unternehmen alleine nur sehr schwer erfüllen.

**Woher wissen Sie, wie hoch das Potential der Outsourcing-Lösung gegenüber einer kundeneigenen Buchhaltung ist?**

Mit dem NewSource-QuickCheck haben wir ein Prozessanalysetool entwickelt, mit dem wir nach wenigen Tagen die Potentiale beschreiben und quantifizieren. Der Kunde erhält ein sehr präzises Bild über seine Verbesserungspotentiale und kann sich dann entscheiden, ob er das Potential selber realisieren möchte oder ob er uns beauftragt.

*Die Fragen stellte Prof. Dr. Soeren Dressler, Dressler & Partner Global Research Institute*

[www.newsource.de](http://www.newsource.de)

Zeitung: Handelsblatt Sonderbeilage „Erfolgsmodell Outsourcing“  
Herausgeber: Inpact mediaverlag, Edi Karayusuf  
Veröffentlichung: 28. Oktober 2010  
Seite: 13