

MCH Advisors



Jesteśmy pionierem niezależnego doradztwa w dziedzinie zarządzania relacjami w modelu outsourcingu.

Wspomagaliśmy lub wspomagamy w negocjacjach wiodące polskie i międzynarodowe firmy z wielu sektorów gospodarki: telekomunikacji finansów, produkcji, handlu oraz usług.

„...Jeżeli klient na to pozwoli, dostawca rozwiązań czy usług informatycznych z całą pewnością wykorzysta swoją pozycję, narzucając korzystne dla siebie warunki kontraktu. Być może jedną z głównych przyczyn problemów we wdrażaniu systemów IT w Polsce jest właśnie podatność klientów na ową manipulację.

Pomimo upływu czasu i nieustannego rozwoju metodologii i podnoszenia poziomu wiedzy, realizacja dużych przedsięwzięć informatycznych nadal jest obciążona ogromnym ryzykiem niepowodzenia. W tym kontekście można postawić pytanie, czy znaczącej roli nie odgrywają tu zbyt niskie wymagania (w tym kontraktowe) stawiane dostawcom przez kupujących?...”

Piotr Wąsikowski, MCH Advisors

Fragment artykułu „Potrzebne Partnerstwo”

Computerworld 02.2005

Nasze kompetencje

Specjalizujemy się w doradztwie w zakresie outsourcingu IT i procesów biznesowych oraz w zarządzaniu relacjami pomiędzy firmami a dostawcami usług outsourcingu.

Pomagamy negocjować umowy na outsourcing IT i procesów biznesowych oraz duże wdrożenia informatyczne.

Nasza filozofia działania

Wierzymy, iż dla zachowania równowagi pomiędzy stronami umowy niezbędne jest wynegocjowanie warunków, które gwarantują uczciwe zasady współpracy pomiędzy dostawcą a kupującym. Dla osiągnięcia tego celu wymagane są zarówno umiejętności negocjacyjne, jak i ogromna wiedza biznesowa oraz informatyczna.

Posiadamy wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu merytorycznych negocjacji umów na outsourcing i usługi IT, obejmujących: zakres usług, poziom usług (SLA), wynagrodzenie, poziom i zasady odpowiedzialności stron, czy system kar.

Pracujemy zgodnie z najlepszymi, światowymi praktykami.

Jesteśmy w pełni niezależni, reprezentujemy tylko i wyłącznie interesy naszych klientów.

Współpracujemy z najlepszymi kancelariami prawnymi, specjalizującymi się w zagadnieniach IT i outsourcingu.

Prowadziliśmy negocjacje z czołowymi dostawcami, obecnymi na rynku europejskim.

MCH Advisors

ul. Młynarska 15/80

05-500 Piaseczno

e-mail: info@mojachata.com

MCH Advisors



Pracujemy zgodnie z najlepszymi, światowymi praktykami.

Na potrzeby negocjacji umów na outsourcing opracowaliśmy model procesów IMOP (Integrated Model of Outsourcing Processes). Pozwala on świadomie kształtować relacje z dostawcami zewnętrznymi i jest podstawą do prowadzenia negocjacji warunków i zakresu współpracy stron.

„...Od umiejętnego zarządzania ryzykiem w relacjach z dostawcami zależy powodzenie każdego kontraktu outsourcingowego. (...) Dlatego też siadając do negocjacji z dostawcami, trzeba mieć już wypracowaną strategię zarządzania relacjami z wykonawcami usług, zarówno w trakcie negocjacji, w czasie obowiązywania umowy outsourcingowej, jak i w momencie, gdy kończy się jej okres obowiązywania.

(...) do analizy problemu i negocjacji trzeba podejść systemowo, uwzględniając w umowie: procesy zarządzania relacjami z dostawcą, zarządzania kontraktem, zarządzania usługami i poziomem usług, wszechstronne umowne zabezpieczenia, zagadnienia własności niematerialnych, transfer wiedzy, jak również ewentualne metody benchmarkingu świadczonych na rzecz naszej firmy usług....”

Piotr Wąsikowski, MCH Advisors

Fragment artykułu „Trudne relacje z dostawcą”
Computerworld 01.2008

Nasza metodyka

Celem naszych działań jest zabezpieczenie interesów kupującego usługi, czyli doprowadzenie do sytuacji, gdy opis usług i ich poziom odpowiada potrzebom kupującego, a zasady wynagradzania i karania motywują dostawcę do zapewnienia właściwego poziomu i zakresu usług.

Nie świadczymy usług doradztwa prawnego. Prowadząc negocjacje współpracujemy ściśle z kancelariami prawnymi lub działami prawnymi naszych klientów.

Model procesów IMOP

Głównym zadaniem modelu jest wyeliminowanie sytuacji, w których umowa z dostawcą nie reguluje (np. przez niedopatrzenie) we właściwy sposób zasad czy zakresu współpracy.

Na przykład jednym z najpoważniejszych błędów jest zaniechanie wprowadzenia do umowy zapisów pozwalających na jej rozwiązanie z „praktycznego punktu widzenia”. Nie chodzi tu o prosty zapis prawny o możliwości rozwiązania umowy, a o całą gamę zapisów i narzędzi, które pozwalają np. przenieść usługi do innego dostawcy, odbierając obecnemu jak najwięcej z dostępnych mu narzędzi nacisku czy wręcz szantażu.

