

➤ Artikel vom 16. Juli 2010

Banken sparen! Aber wie?

Im perfekten Zusammenspiel von Einkauf, Fachbereich und Dienstleister lässt sich mehr Wirtschaftlichkeit erzielen.

"Wo lassen sich weitere Kosten sparen?" In wirtschaftlich turbulenten Zeiten stellen sich Unternehmen, also auch Banken, ganz klar diese Frage. Und wenn sie dann die verschiedenen Möglichkeiten beleuchten, machen sie auch vor IT-Projekten zu Recht nicht Halt. Reduzierte Honorare bei Dienstleistern werden da ebenso schnell auf den Plan gerufen wie Mitarbeiter von Agenturen, die schlechter qualifiziert, jedoch günstiger einsetzbar sind. Dienstleister sporadisch einsetzen, nicht fünf Tage pro Woche, auf Abruf - Dienstleister zum Ein- und Ausatmen - das ist der Wunsch mancher Einkäufer. Selbst notwendige Mehrarbeit soll nicht vergütet werden. Aber ist das auch auf Dauer tatsächlich die beste Lösung für den Fachbereich?

Wenn es um mögliche Kosteneinsparungen geht, nimmt der zentrale Einkauf häufig eine Schlüsselposition ein: Schließlich führen die Einkäufer die nachhaltigen Preisverhandlungen, bevor die Fachbereiche notwendige Dienstleister beauftragen.

So mancher Einkauf richtet sich dabei rein nach wirtschaftlichen Gesichtspunkten – zum Beispiel nach dem Honorar. Erst danach wird auf die vom Fachbereich geforderte Qualität der Leistung geschaut. Wird das Unternehmen mit dem günstigsten Preis gewählt, lässt sich zumindest auf den ersten Blick schon einmal in erheblichem Umfang Geld sparen. Einkäufer, die nach diesem Modell vorgehen, werden sich schnell auch die nächste Frage stellen: Ist es notwendig, den bewährten Dienstleister zu beschäftigen? Oder ist eine Agentur nicht weitaus günstiger?

Allerdings muss sich ein solcher Einkauf auch Fragen vom Fachbereich gefallen lassen – zum Beispiel danach, ob nicht die Gefahr eines Mitarbeiter-Missgriffs besteht? Ob die Qualität im Projekt nicht zu kurz kommt? Oder was passiert, wenn



die günstigste Lösung letztendlich das Projekt scheitern lässt – und somit Zeit und Geld verloren gehen?

Lieferantenbewertung hilft

Andere Einkäufer schauen zunächst genau danach, welche Dienstleistung der Fachbereich für seine spezielle Aufgabe braucht. Der Einkäufer führt die Preisverhandlung und nimmt zugleich eine Lieferantenbewertung vor. Dafür greift er auf die Informationen des Fachbereichs zurück: War die Qualität der Leistung im Projekt überzeugend? War der Dienstleister stets verlässlich? War er so verfügbar, wie es dem Projekt nützlich war? Diese Informationen ergänzt der Einkauf mit seinen eigenen Erfahrungen: Reagierte der Dienstleister schnell auf die Ausschreibung? Wurden Angebot und Rechnung pünktlich und fehlerfrei gestellt? Wurden Versprechen eingehalten? Entspricht die Realität dem Internetauftritt und den Werbeversprechen?

Vernetzter Einkauf nützt

Auf Basis solcher Informationen lassen sich Dienstleister klassifizieren – und diese Klassifizierung ist ein wertvolles Gut für die weitere Beauftragung: Der Einkauf kann somit dem Fachbereich eine Liste mit qualifizierten und preiswerten Dienstleistern zur Verfügung stellen. Aus dieser kann der Fachbereich genau den Anbieter herausuchen, der bestmöglich zu seiner Aufgabenstellung passt. So wird der Einkauf als kompetenter Partner des Fachbereiches geschätzt und kann wesentlich stressfreier agieren. Der Fachbereich bekommt von Anfang an den für ihn besten Dienstleister – und muss nicht fürchten, dass sich sein Projekt verzögert oder gar scheitert. Und das Unternehmen spart insgesamt Zeit und Geld, weil das Projekt von Anfang an auf Erfolg geschaltet ist.

Einkauf heute und morgen

Wie wird im Jahr 2011 die Rolle des Einkaufs sein? Wer wird sich durchsetzen? Der Typ Einkäufer, der sich als Sachverwalter für obskure Sparpläne sieht, der reine Zahlenmensch, der aus der Hüfte schießende James Bond? Oder der Typ Einkäufer der zum richtigen Zeitpunkt, in der richtigen Qualität, dem Fachbereich den passenden Dienstleister vorschlägt? Der mit Fingerspitzengefühl und dem richtigen Augenmaß agiert. Wer wird sich durchsetzen? James Bond oder Columbo?

Schafft der Einkauf den Spagat: Das Eine zu tun ohne das Andere zu lassen? Ist es



richtig, zu sagen: "Wir müssen Kosten sparen"? Oder besser: "Wir optimieren unsere Kosten"?

„Wir pflegen mit Einkauf und Fachbereich ein faires Miteinander. Und achten auf ein gutes Preis-Leistungs-Verhältnis.“ berichtet Heinz Beckmann, Geschäftsführer von Beckmann & Partner Consult. „Wir freuen uns auf die nächsten Aufgaben“.

Ansprechpartner:
Heinz Beckmann
Beirat

Beckmann & Partner CONSULT
Telefon: 0521 2997320
h.beckmann@beckmann-partner.de
www.beckmann-partner.de

