

# PARTNERSCHAFT

## STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

STRATEGIE

### Allgemeine Beschreibung – Warum strategische Partnerschaft mit Hans Becker?

Traditionell kümmern sich die strategischen Einkäufer vorrangig um die Bereiche der Produktionsmaterialien, also um die Rohstoffe und Zukaufteile. Hier wird das meiste Geld ausgegeben, und diese Bereiche bieten natürlich auch die größten Chancen, Kosten zu senken. Bei der Beschaffung der A-Artikel und bei den existenziell wichtigen Bereichen kennen sich die strategischen Einkäufer in den Unternehmen bestens aus und tragen so zum Unternehmenserfolg bei.

17 bis 28 % der Beschaffungskosten haben jedoch keine Relevanz für das Kerngeschäft eines Unternehmens. Dies sind die Bereiche der Nichtproduktionsmaterialien, Dienstleistungen und Verwaltungskosten. Oft sind diese Bereiche nicht einheitlich organisiert und es existieren viele Insellösungen. Um diese Bereiche können sich die Einkäufer aus Zeitgründen oft nicht so intensiv kümmern. Die Folge ist, dass die Fachabteilungen häufig noch selbst einkaufen oder der Einkauf lediglich als Bestellabwickler benutzt wird. Doch in diesen ca. 30 Beschaffungsbereichen, die nicht zum Kerngeschäft eines Unternehmens gehören, sind enorme Einsparpotenziale versteckt. Hier lohnt es sich in jedem Fall, strategisch zu handeln. Allerdings fehlt den Einkäufern und auch den Fachabteilungen zur strategischen Vorgehensweise oft die Zeit, das Wissen um die Märkte und die Möglichkeiten, diese Bereiche strategisch zu bearbeiten.

Seit fast 20 Jahren verhilft Hans Becker seinen Klienten zu mehr Effizienz und Liquidität durch die Beratung im Bereich der Nichtproduktionsmaterialien und Dienstleistungen. In klar abgegrenzten Projekten konnte Hans Becker in dieser Zeit einer großen Anzahl von Klienten große Einsparpotenziale erwirtschaften.

Doch weder Märkte noch Unternehmen sind statische Gebilde. Noch vor einigen Jahren genügte ein gemeinsames Projekt, um die Kostenersparnis in den nächsten Jahren zu spüren und zu nutzen. Seit einiger Zeit jedoch verändern sich die Märkte in allen Themenbereichen permanent und vor allem schneller als in der Vergangenheit. Deshalb kann man sich nicht mehr auf einem einmaligen Projekt „ausruhen“. Die Wirkung einer Optimierungsmaßnahme kann im schlechtesten Fall bereits nach einem Jahr verpuffen, weil sich im Unternehmen oder an den Märkten zu starke Veränderungen ergeben. Dann müssen möglichst zeitnah Prozesse, Konditionen, Vereinbarungen angepasst werden. Dies ist jedoch sehr zeitaufwendig und wird deshalb sehr oft vernachlässigt oder verschoben.

Hier unterstützt Hans Becker seine Klienten und übernimmt den strategischen Einkauf für die Nichtproduktionsmaterialien und Dienstleistungen dauerhaft. Durch diese strategische Partnerschaft wird der Klient von Hans Becker in die Lage versetzt, schnell und effektiv auf die täglichen Veränderungen der Märkte und im Unternehmen zu reagieren. So bleibt eine optimale Kostenstruktur gewährleistet, wertvolles Einsparpotenzial kann immer aktuell genutzt werden, und das alles zu einem außergewöhnlich günstigen Preis. Denn für den Klienten arbeiten bei einer strategischen Partnerschaft mit Hans Becker dauerhaft 20 Experten zum Preis von ein oder zwei Einkäufern. Dafür erhält der Klient das immer aktuelle und ständig verfügbare Fach-Know-How und die gesamte Methodenkompetenz von 20 Facheinkäufern/Fachexperten. Günstiger und professioneller kann ein Unternehmen die Beschaffung von Nichtproduktionsmaterialien und Dienstleistungen nicht organisieren.

# PARTNERSCHAFT

## STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

STRATEGIE

### Inhalte der strategischen Partnerschaft

Wir übernehmen für unsere Klienten den kompletten strategischen Einkauf für Nichtproduktionsmaterialien und Dienstleistungen. Unser Motto lautet: „Sie kümmern sich um Ihr Kerngeschäft – wir uns um den Rest.“

Die Betreuung wird unterstützt durch eine Software, die sowohl Sourcing als auch Wissensmanagement bietet. Informationen über Lieferanten, Mengen, Preise, Konditionen/Bedingungen, Verträge usw. liegen ständig abrufbereit vor. Dadurch hat der Klient die permanente Transparenz in den ca. 30 betreuten Kostenbereichen. Das e-sourcing-Tool und die Wissensdatenbank werden von Hans Becker betreut und gepflegt; der Klient kann darauf stets zugreifen.

Die strategische Partnerschaft beginnt stets mit einem klassischen Kostensenkungsprojekt, um eine fundierte aktuelle Basis zu schaffen. Nähere Details dazu entnehmen Sie bitte unserem PDF-Download: Hans Becker Projekte.

Nach Abschluss des Starterprojektes prüft Hans Becker die Einhaltung der im Rahmen des Projektes definierten Prozesse und Konditionen permanent. Bei Veränderungen des Marktes oder der Kundenanforderungen wird Hans Becker kurzfristig die Prozesse anpassen, Dienstleister- und Lieferantengespräche führen, neu ausschreiben oder nachverhandeln.

### Nutzen für den Klienten

Durch die dauerhafte Partnerschaft hat der Klient wieder mehr Zeit für sein Kerngeschäft, und dies, obwohl die Nicht-Produktionsmaterialien und Dienstleistungen perfekt organisiert und beschafft werden. Wir arbeiten parallel, jeder konzentriert sich auf das, was er am besten kann: Der Klient auf sein Kerngeschäft, wir uns auf die „Nebenbereiche“. Somit wird ein optimales Ergebnis in allen Bereichen erzielt.

Die Unterstützung durch uns ist günstiger, als eigene Einkäufer für die Bereiche einzustellen oder die Bereiche nur „nebenbei“ zu bearbeiten: Der Klient hat Zugriff auf über 20 Experten und deren einzigartiges Know-how und das zu einem fairen Pauschalpreis. Profitieren Sie im strategischen Einkauf von ausgewie-

#### BÜRO UND KOMMUNIKATION

- Marketing und PR
- Drucksachen
- Bürogeräte
- Büro- & EDV Material
- Telekommunikation
- IT

#### LOGISTIK

- Paketdienst
- Transport
- Lager
- Flurförderzeuge
- Post & Porto
- Innerbetr. Logistik

#### FACILITY MANAGEMENT

- Bewachung
- Entsorgung/Verwertung
- Wartung/Instandsetzung
- Gebäudereinigung
- Maschinenreinigung
- Gastronomie
- Mietnebenkosten
- Energie

#### ALLGEMEINE DIENSTLEISTUNGEN

- Fuhrpark
- Geschäftsreisen
- Versicherungen
- Zeitarbeit

#### C-TEILE

- Berufskleidung
- Wäschedienstleistung
- Hygiene
- Verpackung
- Hilfs- & Betriebsstoffe
- Arbeitsschutz

senen Experten, die die Ideen und Problemlösungen immer individuell finden und die Knackpunkte an den internen Strukturen definieren können. Das Hans-Becker-Team überträgt die Ideen in gute Konzepte, die stets individuell erarbeitet werden.

Die Arbeit von Hans Becker ist auf Wertschätzung für Ihre Bedürfnisse und Anforderungen gebaut. Wir finden während der dauerhaften Zusammenarbeit gemeinsam die richtigen Lösungen für die immer wieder neu auftretenden Fragestellungen.

Die strategische Partnerschaft versetzt den Klienten mittels der Software in die Lage, zu jedem Zeitpunkt die wesentlichen Informationen zu den einzelnen Kostenarten abrufen zu können.

# PARTNERSCHAFT

## STRATEGISCHE PARTNERSCHAFT

STRATEGIE

Hans Becker versetzt den Klienten durch seine Marktnähe permanent in die Lage, von den aktuellsten Konzepten und Konditionen zu profitieren. Hans Becker arbeitet für eine große Anzahl von Unternehmen, Banken, Versicherungen und Organisationen. Dadurch ist ein breiter Marktüberblick gewährleistet.

Die von Hans Becker eingesetzte Software kann mit Erweiterungen auch für den operativen Einkauf genutzt werden.

### Kosten für den Kunden

Für die permanente Betreuung wird eine monatliche Pauschale verrechnet. Die Kosten für die Software werden entweder eingerechnet oder extra abgebildet. Vorteil ist, dass es sich um eine feste Kalkulationsgröße handelt.

### Varianten:

Bei Abschluss einer längerfristigen Vereinbarung erhält der Klient das Starterprojekt als Basis für die weitere Zusammenarbeit gratis.

Entsteht die längerfristige Vereinbarung als Folge aus einem Einzelprojekt (und wir haben daraus Erfolgshonorar bezogen), dann wird die Pauschale entsprechend günstiger kalkuliert.

### Erfahrung

Methoden- und Umsetzungskompetenz sowie ein am Erfolg gemessenes Honorar sind seit 1992 ein Markenzeichen der Hans Becker GmbH. Unser Team von mehr als 20 Beratern arbeitet für Industrie, Handel, Organisationen und Behörden in Deutschland und Europa. Wir sind permanent in den genannten Beschaffungsmärkten aktiv, aktualisieren laufend die Benchmarks und verfügen so über einen exzellenten Marktüberblick. Eine große Anzahl von Klienten konnte von unserem Know-how profitieren, unsere Methodenkompetenz integrieren und dadurch die Kosteneffizienz steigern. Aus den ursprünglich sechs wurden im Laufe der Jahre mehr als 30 Beratungsbereiche. Das Prinzip ist jedoch erhalten geblieben: Nur Experten in einem Spezialgebiet werden als Berater für diesen Fachbereich eingesetzt. Unsere Mitarbeiter sind Brancheninsider. Unser Team besteht aus Logistikern, Gebäudereinigermeistern, Wirtschaftsingenieuren, Architekten, Reisekaufleuten, Versicherungskaufleuten usw. Sie besitzen langjährige praktische Erfahrungen und haben ein Gespür für machbare Lösungen. Die vielen Projekte der Vergangenheit haben zu einer großen Erfahrung im Bereich der Unterstützung durch elektronische Medien (für Ausschreibungen, Auswertungen, Wissensmanagement etc.) geführt. Daraus resultierend, konnte Hans Becker eine für die strategische Beschaffung von Nichtproduktionsmaterial & Dienstleistungen perfekt geeignete Software finden und maßgeblich weiterentwickeln. Diese Lösung ist bislang einmalig. Sie erfüllt optimal die Bedürfnisse der rund 30 Kostenbereiche.