

PRESSEMITTEILUNG

Wissensdefizit im indirekten Einkauf Strategische Einkäufer benötigen aussagekräftige Benchmarks und zeitsparende Arbeitsvorlagen

Oberhaching bei München, 05.01.2012

Die Hans Becker GmbH hat bei ihren Beratungsgesprächen für die Online-Plattform HANS BECKER HORIZON Wissensdefizite im indirekten Einkauf festgestellt. „Am wichtigsten sind den Interessenten aussagekräftige Benchmarks und Kalkulations- und Arbeitsvorlagen“, sagt Geschäftsführer Hans Becker. HANS BECKER HORIZON ist seit kurzem im Markt, fast 100 Einkäufer arbeiten bereits damit, www.hansbecker-horizon.de.

Einkäufer fragen nach aussagekräftigen Benchmarks

Laut Interessenten sind die im Markt erhältlichen Benchmarks zu wenig aussagekräftig. Oft bilden diese lediglich Durchschnittspreise ab, ohne die preisbildenden Faktoren zu nennen. Becker ergänzt: „Es macht aber für die Bewertung und den Vergleich von Marktpreisen einen immensen Unterschied, ob zum Beispiel Sendungen überwiegend aus einem Ballungszentrum in andere Ballungszentren versandt werden, ob Sie zwei Sendungen pro Woche oder zehn Sendungen pro Tag, oder ob Sie überwiegend Sendungen im Nahbereich oder Fernverkehr beauftragen. Gerade bei Zustellungen im Nahbereich ist der Faktor Zeit für die Be- und Entladung, die Wartezeiten und die tatsächliche Transportdauer ein entscheidender Kostenfaktor. Denn hier wird oft nach Zeit abgerechnet und nicht wie im Fernverkehr üblich nach der zurückgelegten Strecke. Solche Rahmenbedingungen müssen Benchmarks enthalten.“

Auch der Austausch mit anderen Einkäufern über marktgerechte Preise gestaltet sich schwierig. So existieren kaum soziale Netzwerke speziell für den Einkauf von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen. Denn viele Kostenbereiche, wie z. B. der Einkauf von Media- oder Agenturleistungen, sind noch sehr junge Einkaufsbereiche. Dass die Einkäufer aktiv nach solchen Informationsplattformen suchen, bestätigt auch das rasche Mitgliederwachstum der Fachgruppe „Einkauf – Beschaffung“ auf der Online-Plattform „XING“: Innerhalb weniger Monate sind der Gruppe rund 450 Einkäufer beigetreten.

2.387 Zeichen – Abdruck honorarfrei – Belegexemplar erbeten

Einkäufer wollen mit Vorlagen Zeit sparen

Interessenten berichten oft über mangelnde Zeit, um übersichtliche und hochfunktionale Vorlagen und Arbeitsblätter für die Erfassung der Ist-Situation anzufertigen. Somit sind auch die Kalkulationsmöglichkeiten von Optimierungsansätzen begrenzt, oder Lieferanten leiden unter mangelnder Übersichtlichkeit der angefragten Positionen. „Eine korrekte Darstellung der Ist-Situation ist Grundlage für die Optimierung von Kosten, Qualität und Prozessen“, so Becker. Falls sich ein Einkäufer jedoch die Mühe macht, eine hochfunktionale Vorlage zu erstellen, kann er diese nicht für alle Kostenbereiche verwenden. Denn in jedem Kostenbereich müssen andere Faktoren, Preisbestandteile etc. erfasst werden. Die erneute Erstellung von Vorlagen stellt einen bedeutenden Zeitfaktor dar. Deshalb suchen Einkäufer oftmals nach geeigneten Hilfsmitteln in Netzwerken, dem Internet oder bei Seminaren.

Einkäufer-Plattform HANS BECKER HORIZON

HANS BECKER HORIZON ist eine Online-Plattform für strategische Einkäufer von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen und seit kurzem im Markt. Die Plattform enthält das komplette Wissen aus 20 Jahren Beratungserfahrung von Hans Becker und ist Wissens-, Arbeits- und Informationsplattform zugleich. Die rund 50 Kostenbereiche – von Gebäudereinigung über Online-Marketing bis hin zu Zeitarbeit – sind in sechs Module zusammengefasst: Facility Management, Logistik, C-Teile, IT/Kommunikation, Marketing und Allgemeine Dienstleistungen. Auf über 1.000 Unterseiten finden Einkäufer für jeden Kostenbereich Unterlagen und Tools, wie z.B. Projektpläne, individuelle Benchmarks, Checklisten, Kalkulationsvorlagen, Ausschreibungsunterlagen, Auswertungstools, Leistungsverzeichnisse, eine Ausschreibungsplattform und ein Forum „Einkäufer helfen Einkäufern“.

www.hansbecker-horizon.de.

Kurzprofil Hans Becker GmbH

Die Hans Becker GmbH ist als inhabergeführtes Unternehmen auf die Beratung beim strategischen Einkauf von Nicht-Produktionsmaterial und Dienstleistungen spezialisiert. Seit der Unternehmensgründung in 1992 hat Hans Becker branchenübergreifend über 350 mittelständische Unternehmen, Konzerne und öffentliche Einrichtungen beraten.

3.929 Zeichen – Abdruck honorarfrei – Belegexemplar erbeten

Hans Becker GmbH | Keltenring 11 | 82041 Oberhaching
info@hansbecker-gmbh.de | Telefon +49 (0) 89 66 65 83-0 | Telefax +49 (0) 89 66 65 83-12
www.hansbecker-gmbh.de www.hansbecker-horizon.de
Geschäftsführung: Hans Becker

Bild 1

Download Bild:

http://www.hansbeckerghmbh.de/uploads/media/Bild_Hans_Becker_mit_Mikrofon.jpg

Bildunterschrift

Will mit seiner Online-Plattform HANS BECKER HORIZON Wissensdefizite im indirekten Einkauf schließen: Geschäftsführer Hans Becker

Pressekontakt

Hans Becker GmbH
Christiane Kreutmair
Keltenring 11
82041 Oberhaching

Telefon: +49 (0) 89 66 65 83-18

Telefax: +49 (0) 89 66 65 83-12

presse@hansbeckerghmbh.de