

6 gute Gründe für einen externen Berater in Ihrem Ausschreibungsprojekt

Der Einsatz eines externen Ausschreibungsmanagers steigert die Einsparmöglichkeiten deutlich und stellt darüber hinaus auch die optimale Qualität sicher. Wir sagen Ihnen warum.

Der externe Berater ist neutral

Ihre Ausschreibung ist langfristig nur erfolgreich, wenn die Anforderungen der wichtigsten Stakeholder erfüllt sind. An dieser Stelle unterstützt ein externer Berater als neutraler Vermittler. In der Balanced Request Methodik® werden die Sicht von Fachbereich, Einkauf, Rechtsabteilung und Unternehmensleitung berücksichtigt und abgewogen. Nicht nur die Neutralität des Beraters ist dabei von Bedeutung, sondern insbesondere die Vertraulichkeit, mit der sensible strategische Informationen behandelt werden. Gegenüber Dritten (z.B. im Rahmen eines Audits) ist der Einsatz eines externen Beraters ein zusätzlicher Beleg für die Berücksichtigung von Compliance-Regeln und Corporate Governance während der Ausschreibung.

Der externe Berater bringt fertige Methoden und Werkzeuge mit

Der externe Berater zeichnet sich durch einen in vielen Ausschreibungsprojekten immer weiter optimierten Werkzeugkasten aus, der Prozesse und Methoden, aber auch Vorlagen, Checklisten und weitere Tools enthält. Dies reduziert den Aufwand für die Durchführung Ihrer Ausschreibung deutlich und erhöht die Qualität. Eine Ausschreibung nach Balanced Request Methodik® bindet im Durchschnitt 35% weniger interne Ressourcen.

Der externe Berater kann die benötigte Leistung abstrahiert darstellen

Kein externer Berater kennt Ihre Projekte und Prozesse so gut wie Sie selbst. Für die Vorbereitung einer Ausschreibung aber, wird eine klare Leistungsbeschreibung benötigt, die die Aufgaben abstrakt beschreibt und nicht jeden einzelnen Handgriff. Fachlich stark vorbelastete Personen verlieren sich hier leicht in Details, die den Umfang der Ausschreibung unnötig aufblähen. Der externe Berater arbeitet unvoreingenommen und formuliert in Zusammenarbeit mit Ihnen und Ihren Fachexperten eine aussagekräftige Beschreibung, ohne dabei zu detailliert zu werden.

Der externe Berater kostet oft nur einen Bruchteil der erzielten Einsparungen

Die Erfahrung zeigt, dass die Aufwände für einen externen Berater meistens unter 15 % der erzielten Einsparung im ersten Jahr liegen. Zugleich reduziert sich der

interne Aufwand für eine Ausschreibung, die mit qualifizierter externer Unterstützung durchgeführt wird um rund 35 %.

Der externe Berater unterstützt Innovation und Know How Transfer

Da externe Berater für eine Vielzahl von Unternehmen tätig sind, gewährleisten Sie den Wissenstransfer zwischen ihren Klienten.

Dabei geht es vor allen Dingen um die Erfahrungen anderer Unternehmen mit bestimmten Lieferanten oder Technologien und mit einzelnen Formulierungen in Verträgen. Andernorts erfolgreich eingeführte Innovationen können in Ihre Ausschreibung eingebracht werden. Natürlich werden ausschließlich Informationen weitergegeben, die nicht vertraulicher Natur sind.

Zugleich verfügt der externe Berater über einen sehr guten Marktüberblick in seinem Spezialbereich und kann kurz-, mittel- und langfristige Entwicklungen des Marktes qualifiziert einschätzen.

Der externe Berater unterstützt von der ersten Planung bis zur Realisierung

Als Dienstleister steht der externe Berater durchgängig von der ersten Planung bis zur Realisierung zur Verfügung.

Im Rahmen der Produktivsetzung empfiehlt sich ein konstanter Abgleich der erzielten Ergebnisse mit der Leistungsbeschreibung. Auch darüber hinaus hilft ein strukturierter KVP bei der optimalen Ausgestaltung der Zusammenarbeit. Ein externer Berater kann hierfür dauerhaft als Relationship Manager oder Service Manager eingesetzt werden.

Autor: Tino Lichtenberg

Schäfer & Lichtenberg GmbH

Wagrainstraße 47

70378 Stuttgart

Telefon: + 49 (0)711 280 756 0

E-Mail: t.lichtenberg@slservices.de

www.ausschreibungsprojekte.de