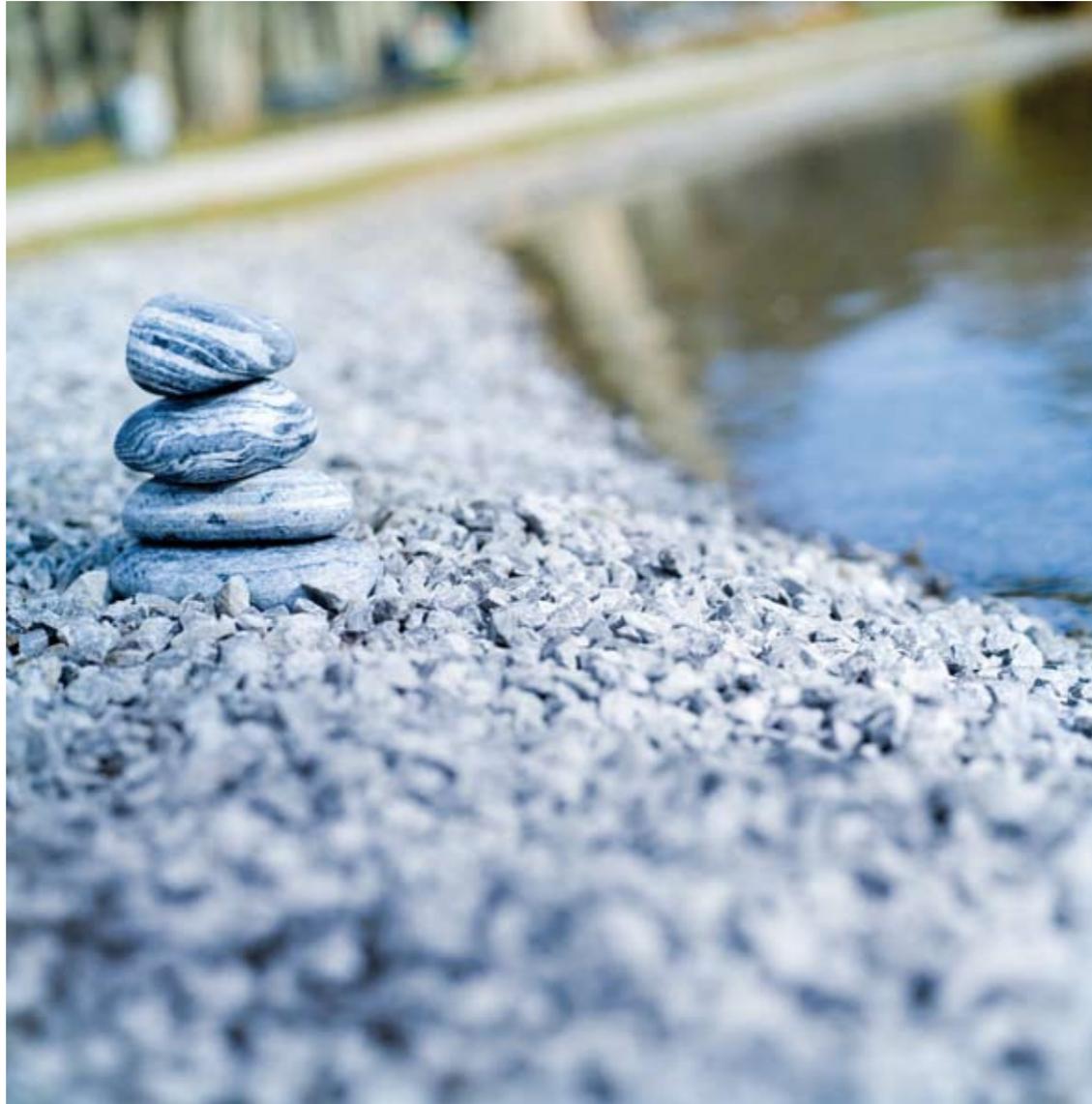


Jetzt IT-Kosten senken mit Ausschreibungen nach

Balanced Request Methodik®



Jetzt Kosten senken, Performance optimieren und sicher in die Zukunft



Ausschreibungen sind mehr als ein Werkzeug, mit dem Sie Waren und Dienstleistungen in einem optimalen Kosten-Nutzen-Verhältnis einkaufen: Durch richtiges und gutes Ausschreibungsmanagement verbessern Sie außerdem langfristig Ihre internen Prozesse und Methoden und stellen die Einhaltung von weltweit anerkannten Compliance-Richtlinien sicher.

In der Regel sparen Sie durch eine Ausschreibung zwischen 15% - 30% Ihrer Kosten, ohne auf etwas verzichten zu müssen. Wenn Ausschreibungen jedoch ohne Methode erstellt werden, kann das Ihr Unternehmen viel Geld, Substanz und Nerven kosten. Von Anfang an müssen alle relevanten Faktoren berücksichtigt werden, damit es zu keiner logischen Kette von Folge- und Extrakosten kommt.

Denn sonst werden bereits geringe, im Grunde selbstverständliche Änderungen und Anpassungen unverhältnismäßig teuer, die von Ihrem vermeintlich günstigen Dienstleister nachträglich erledigt werden sollen. Nervenraubend und noch kostspieliger ist neben den Folgen von Vertragsunklarheiten, wenn Anforderungen der Unternehmenstrategie im Ausschreibungs-Dokument außen vor bleiben.

Deswegen: Richtiges und gutes Ausschreibungsmanagement mit Methodik macht sich bezahlt.

Seit fast 20 Jahren arbeiten wir erfolgreich bundesweit und international als Unternehmensberater und Umsetzungspartner in strategischen Technologieprojekten. Mit unserer großen Erfahrung in der Durchführung von erfolgreichen und der Rettung von gefährdeten Projekten helfen wir Ihnen bei der Realisierung Ihrer Ziele. Die wichtigste Erkenntnis, die wir aus Projekten bei Kunden aller Größenordnungen und aus den unterschiedlichsten Branchen gewonnen haben ist: nur auf einem stabilen Fundament lohnt es sich zu bauen.

Deshalb haben wir unser gesamtes Know-how in die Entwicklung der Balanced Request Methodik investiert. Wir sind überzeugt, dass wir damit einen erheblichen Beitrag leisten können, zu besserer Wertschöpfung und erfolgreicheren Projekten in den Unternehmen, die uns vertrauen.

Als Mitglied der GPM Deutsche Gesellschaft für Projektmanagement e.V. unterstützen wir aktiv die Weiterentwicklung von Projektmanagement-Methoden und -Werkzeugen.

Die Balanced Request Methodik® - Grundlage effizienten Ausschreibungsmanagements



Balanced Request

Die Balanced Request Methodik unterstützt Sie dabei, ausgewogene Ausschreibungen zu erstellen und so Ihre Kosten zu senken, ohne Qualitätseinbußen in Kauf nehmen zu müssen – ob bei einem Volumen von 100.000 oder mehreren Millionen Euro. Grundlage ist das Balanced Request Modell, mit dem die Zielsetzung Ihrer Ausschreibung bestimmt wird. Wir beziehen hierzu Vertreter von Fachbereich, Einkauf, Rechtsabteilung und Management ein und verbinden deren individuelle Zielsetzung zu einer gemeinsamen. Denn eine gemeinsame Ausschreibung ist eine bessere Ausschreibung.



Das Balanced Request Modell

Ihre Ausschreibung ist langfristig nur erfolgreich, wenn alle Stakeholder mit dem Ergebnis zufrieden sind und sich darin wiederfinden.

In klassischen Ausschreibungen sind Einkauf und Rechtsabteilung führend. Wir beziehen die späteren Anwender mit ein, um deren Unterstützung bei der Operationalisierung der Ausschreibungsergebnisse sicherzustellen. Außerdem benötigen wir das Management, um sicherzustellen, dass die ausgeschriebene Leistung über die gesamte Vertragslaufzeit zur Unternehmensstrategie passt.



Schwerpunkte setzen

In der Vorbereitungsphase wird gemeinsam ein Schwerpunkt für die Ausschreibung entwickelt. Im Balanced Request Modell wird dies durch Vergrößern oder Verkleinern der Einflussfaktoren dargestellt. Anhand dieser Darstellung können wir das Gerüst für die Ausschreibung so aufbauen, dass genau das gewünschte Ziel erreicht wird.

Während des Ausschreibungsprozesses ist so auch immer wieder ein Review und ein Abgleich des aktuellen Status mit der Zielsetzung möglich.



Flexibilität zeigen

In Ausschreibungen gibt es immer Elemente, die unumgänglich sind und Leistungsbestandteile, auf die z.B. zugunsten eines niedrigeren Preises verzichtet werden kann. Auch dies wird schon im Balanced Request Modell gekennzeichnet. Wir nutzen hierzu einen Doppelpfeil.

In der zum Modell gehörenden Dokumentation werden die in der Vorbereitungsphase ermittelten Rahmenbedingungen und Einzelziele detailliert erfasst. Dies ist das stabile Fundament Ihrer erfolgreichen Ausschreibung.

Eine durchgängige Methodik für bessere Ergebnisse bei geringerem Aufwand

Der Balanced Request Prozess

Im Rahmen vieler Ausschreibungsprojekte haben wir unseren Prozess kontinuierlich weiterentwickelt und verfeinert. Durch den Einsatz eines standardisierten Prozesses wird die Effizienz deutlich erhöht. Zugleich steigt die Qualität Ihrer Ausschreibung, weil keine Details übersehen werden.

Für jede Phase unseres Prozesses stellen wir die passenden Werkzeuge und Methoden zur Verfügung. Natürlich ist jederzeit eine Anpassung des Prozesses oder eingesetzten Methoden an die bei Ihnen vorgegebene Prozess- und Methodenlandschaft möglich.

Übergeordnetes Ziel ist die Vereinheitlichung der abgegebenen Angebote. In der Balanced Request Methodik arbeiten wir mit einer eindeutigen und durch Rahmen- oder Einzelverträge flankierten Leistungsbeschreibung,

die den Bietern ein umfassendes Bild der zu liefernden Leistung verschafft. Die Bieter beziehen sich voll auf diese Leistungsbeschreibung und stimmen in separaten Dokumenten jeder einzelnen Leistung zu. Somit ist der Leistungsumfang aller Bieter deckungsgleich und die Prüfung der Angebote ist einfacher und schneller.

Alle Preise werden in ein einheitliches Preisblatt eingetragen und sind durch den deckungsgleichen Leistungsumfang gut vergleichbar. Optionale Leistungen oder Bereiche, in denen der Bieter ein individuelles Konzept einbringen kann, sind genau markiert.

Die quantitativen Daten werden durch qualitative Einschätzungen des Bewertungsgremiums ergänzt. Durch ein einfaches Punktesystem wird der passendste Bieter belegbar und compliancekonform ermittelt.



Sichern Sie sich jetzt die Vorteile der Balanced Request Methodik®



Günstiger *und* besser werden

Zusätzlich zu Kostensenkungen, ermöglicht Ihnen eine professionell umgesetzte Ausschreibung langfristig wirksame Qualitätsverbesserungen:

Ausrichtung am tatsächlichen Bedarf

Der Bedarf wird im Rahmen einer Ausschreibung analysiert und die benötigte Leistung wird so beschrieben, wie Sie von Ihnen wirklich benötigt wird. Unnötige Leistungen werden gestrichen und Notwendiges wird genau definiert.

Optimales Zusammenarbeitsmodell

Der Reifegrad Ihrer Vertragswerke steigt deutlich. Die Vereinbarungen enthalten exakte Beschreibungen der Rechte und Pflichten beider Parteien. Durch festgelegte Regeln für Dokumentation und Exit-Management werden Sie unabhängiger von einem einzelnen Lieferanten.

Compliance-Konformität

Eine professionelle Ausschreibung macht Sie persönlich unangreifbar, denn die umfassende Dokumentation dient als Beleg für den korrekten Ablauf des Beschaffungsprozesses.

Das haben wir für unsere Kunden erreicht

In einer Wandelausschreibung haben wir für einen großen Automobilhersteller den IT-Betrieb eines weltweit eingesetzten Engineering-Systems erstmals über eine Ausschreibung vergeben. Dabei wurde ein neues Betriebsmodell eingeführt.

Wir konnten die Kosten dadurch um über 40% reduzieren - ohne Qualitäts- oder Leistungseinbußen.

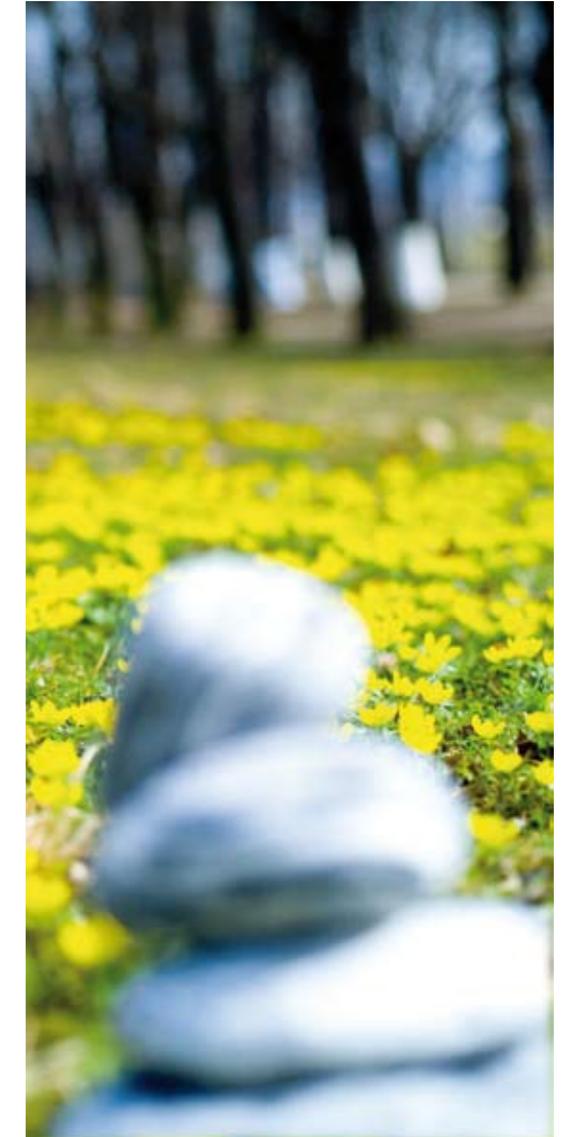
In einer Wandelausschreibung haben wir für einen Industriekunden einen SAP-2nd-Level-Support ausgeschrieben und dabei die Prozesse deutlich optimiert.

Erneut erreichten wir eine Kostenreduktion von über 40%, ohne auf Leistung oder Qualität verzichten zu müssen.

Für einen Engineering-Dienstleister mit 2.000 Mitarbeitern weltweit haben wir den IT-Betrieb neu ausgeschrieben und dabei ein neues Betriebsmodell eingeführt.

Wir erreichten eine Kostenreduktion von über 20% und erhöhten die Transparenz und Effizienz deutlich.

Dies sind nur drei von vielen Beispielen.



Unsere Expertise für Ihren Erfolg von der Planung bis zur Umsetzung

Wir unterstützen Sie entlang des gesamten Ausschreibungsprozesses und darüber hinaus.

Schon vor der eigentlichen Ausschreibung beraten wir Sie hinsichtlich des Kosten-Nutzen-Verhältnisses Ihrer geplanten Ausschreibung. Wir prüfen anhand von Benchmarks, ob eine Ausschreibung wirklich sinnvoll ist, oder ob eine andere Vergabemethode im Einzelfall mehr Vorteile bringt.

Während der Ausschreibung übernehmen wir das komplette Ausschreibungsmanagement. Wir sorgen dafür, dass die Konzepte mit allen internen Experten abgestimmt sind und bringen zusätzliche Innovationen mit ein. Unsere Erfahrung in Ausschreibungen bei anderen Unternehmen und unsere Marktkenntnis helfen unseren Experten, Ihnen die richtigen Technologien, Lieferanten und Vertragsklauseln zu empfehlen.

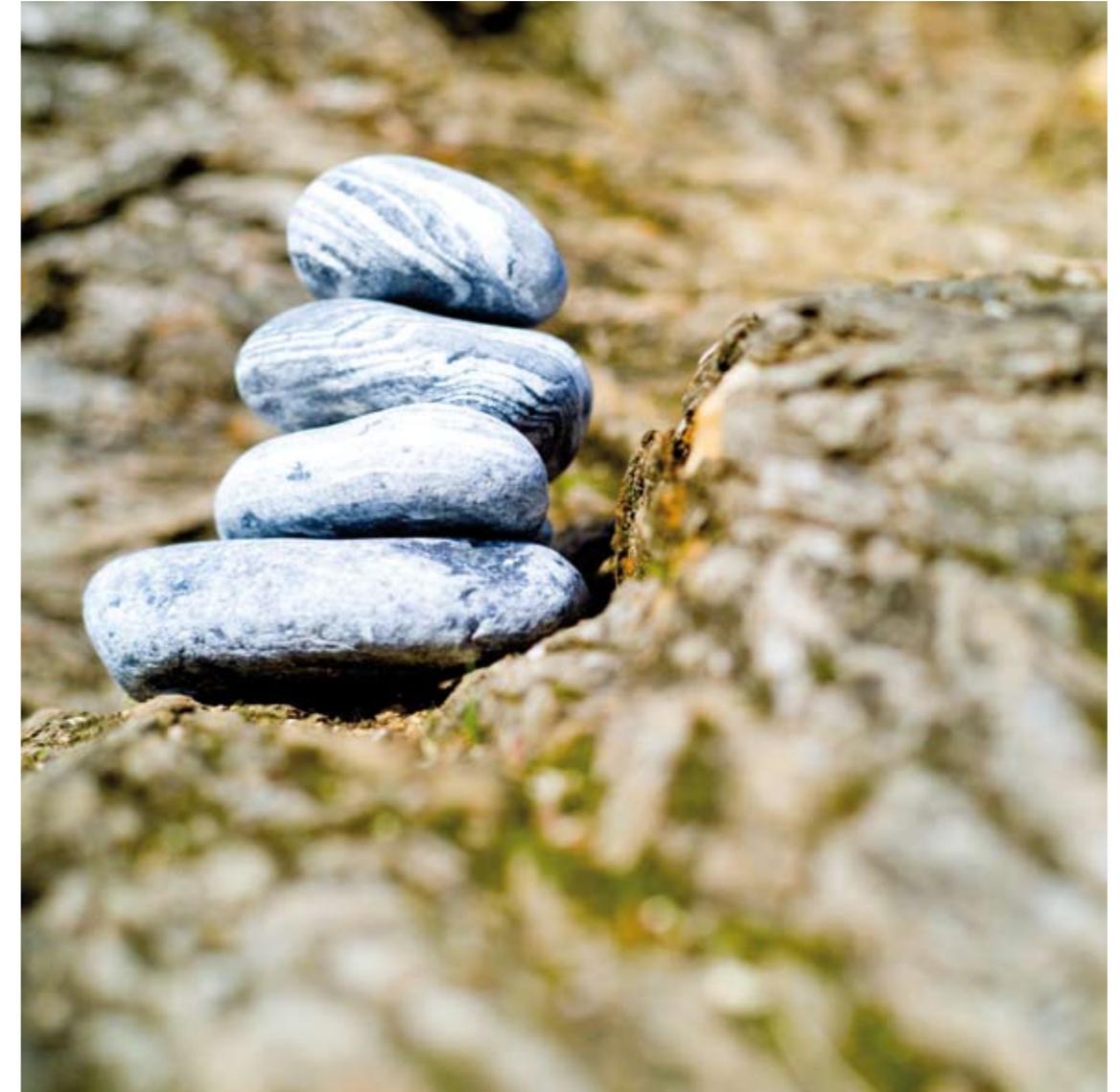
Der gesamte Prozess und vor allen Dingen die Entscheidungsfindung werden von uns kontinuierlich dokumentiert, damit Sie jederzeit die compliance-konforme Auftragsvergabe belegen können.

Auch nach der Ausschreibung, im Rahmen der Transition und darüber hinaus unterstützen unsere Berater Sie bei der erfolgreichen Umsetzung der Konzepte, die in der Ausschreibung entwickelt

wurden. Wir unterstützen Sie bei einem kontinuierlichen Abgleich von Ist-Zustand und Ausschreibung. Wir stellen sicher, dass ein aussagefähiges Reporting eingeführt und konsequent genutzt wird.

Vielen Kunden stellen wir langfristig einen Service-Manager oder einen Consultant zur Verfügung, der die Leistungserbringung durch den neuen Dienstleister überwacht und die Leistungen mehrerer unterschiedlicher Dienstleister koordiniert.

Auch nach der Vergabe über eine Ausschreibung ist ein kontinuierlicher Verbesserungsprozess nötig, um immer wieder Abweichungen zu korrigieren und die Qualität der Leistungserbringung zu optimieren. Hierbei unterstützen wir unsere Kunden langfristig.



Schäfer & Lichtenberg
Business Consulting and Services GmbH

Hahnweilerstraße 15b
70378 Stuttgart
Telefon 0711 530 70 89 0

<http://www.ausschreibungsprojekte.de>

