

Sparmöglichkeiten sind oft noch nicht ausgeschöpft

So finden Sie geeignete Berater für die Kostenanalyse



Christian Fessel
Deutsche Gesellschaft
für Kostenmanagement
mbH, Filderstadt
www.dgkm.de

Es gibt sie tatsächlich: Kosteneinsparpotenziale im Mittelstand. Irgendwie ist das auch logisch, kommen die Unternehmen in einem seit fast zehn Jahre anhaltenden Boom doch kaum noch hinterher, die Nachfrage ihrer Kunden zu befriedigen und lassen deshalb zwangsweise interne „Kleinigkeiten“ liegen. Hinzu kommt, dass die meisten zwar alles getan haben, was sie selbst mit relativ wenig Aufwand verwirklichen können,

dass man mit der Zeit aber betriebsblind wird. Aber auch die Tatsache, dass gerade Mittelständler oft nicht die Personalkapazitäten haben, einzelne Bereiche gründlich und unter Einbeziehung der neuesten Entwicklungen zu analysieren, wirkt sich aus. Das gilt beispielsweise für den IT-Bereich.

Lieber Fachleute als Allrounder

Auf dem freien Markt gibt es dafür hoch spezialisierte Fachberater, an die man sich wenden kann. Es dürfen aber keine „Allround-Berater“ eingesetzt werden, sondern Fachleute, die optimalerweise früher auf Lie-



Das Sparschwein ist noch hungrig. Der Blick von außen kann helfen, ihm „Futter“ zu verschaffen.

ferantenseite beschäftigt waren und von dort ihr Knowhow mitbringen.

Wenn diese Spezialisten seit Jahren Projekte machen – und zwar nur in dem Segment, in welchem sie absolute Spezialkenntnisse haben, bringen sie alle Voraussetzungen mit, um mittelständischen Unternehmen zu weiteren Optimierungen zu verhelfen. Sollen beispielsweise sämtliche IT- und EDV-Serviceverträge durchforstet und optimiert werden, beauftragt man unbedingt einen SAP-Spezialisten mit den SAP-Verträgen, einen Microsoft-Spezialisten mit Microsoft-Verträgen, und so weiter. Auf keinen Fall empfiehlt es sich, Allround-IT-Berater einzusetzen, denn niemand kann sich in allen IT-Bereichen perfekt auskennen. Das wäre so, als wenn man einen guten Allround-Sportler zu den Olympischen Spielen schicken würde und nicht die jeweils Besten in ihrer Disziplin.

Wichtigstes Kriterium sind Referenzen

Den richtigen Berater zu finden ist mit Sicherheit die größte Herausforderung dabei. Was analog für eine Immobilie gilt (Lage! Lage! Lage!) gilt hier: Referenzen! Referenzen! Referenzen! Letztendlich zählt vor allem das

Knowhow und wie die Umsetzung bei anderen Kunden gelang. Und das lässt sich am Besten anhand von Referenzen nachvollziehen.

Sehr wichtig ist auch, dass der Berater die Mitarbeiter „mitnimmt“, denn sonst protegieren sie lieber die eigene zweitbeste Lösung und torpedieren die Ansätze Externer.

Der Billigste ist in diesem Fall selten der Beste

Externe Berater sind nicht billig. Trotzdem darf die Frage bei der Auswahl nicht lauten, „wer ist billiger“, sondern „wer erbringt unter Berücksichtigung seines Honorars das beste Ergebnis?“ Deshalb kommt man nicht umhin, Berater einzuladen, Referenzen nachzugehen und Honorare zu vergleichen. Es gibt kein Patentrezept, aber der Billigste ist in diesem Fall selten der Beste. Die Kosten-Nutzen-Betrachtung (Honorar vs. Einsparpotenziale) sollte sich über den Zeitraum von circa drei Jahren erstrecken.

Soll man nun ein Erfolgshonorar, ein Fixhonorar oder Honorar nach Beratertagen vereinbaren? Leider weiß man erst hinterher, was sich am Besten rentiert. Allerdings hat sich am Markt zur Analyse von Gemeinkosten ein erfolgsorientiertes Honorarmodell durchgesetzt. ◀

ANZEIGE

MEETINGS AUF KNOPFDRUCK

Um Kunden zu überzeugen, Geschäftspartner zu gewinnen oder knifflige Situationen mit Partnern zu klären, ist ein persönliches Meeting durch nichts zu ersetzen. Dabei überzeugt, wer Fakten liefern kann – übersichtlich in Präsentationen mit Tabellen, Text und Grafiken auf Notebook, Tablet oder Smartphone.

Umfragen zufolge erachten 93 % aller Mitarbeiter eine gute Präsentation als bedeutsam für das Geschäft. Die richtige Technologie sehen 91 % als Schlüssel einer erfolgreichen Präsentation. Gleichzeitig berichten 83 % der regelmäßig Präsentierenden von technischen Problemen: Der Rechner lässt sich nicht auf den externen Bildschirm umschalten, die Auflösung passt nicht oder ein Adapter fehlt.

Mit Barco ClickShare ist Schluss damit! Sie verbinden einfach den ClickShare-Button mit der USB-Schnittstelle, drücken den Knopf und sind drahtlos mit der Videotechnik des Konferenzraums verbunden. Um Bildschirminhalte von bis zu vier Teilnehmern darzustellen, ist weder Spezial-Software auf dem Notebook notwendig, noch müssen Sie das Firmen-WLAN nutzen. Dadurch funktioniert ClickShare unabhängig vom verwendeten Gerät und auch Besucher können es nutzen.



Testen Sie Barco ClickShare 14 Tage kostenfrei

Erleben Sie, wie sich durch müheloses Umschalten zwischen Rechnern der Teilnehmer und dem Teilen von Inhalten eine neue Meeting-Kultur entwickelt.

Fordern Sie einfach Ihr ClickShare hier an:

www.comm-tec.de/clickshare

COMM-TEC
offizieller Barco Distributor

Kontakt: COMM-TEC GmbH
Siemensstraße 14
D-73066 UHINGEN
Tel. 07161 3000-440
barco@comm-tec.de
www.comm-tec.de

Nächste Messen:
25.09.-27.09.2018 FachPack

Das nach da?

Läuft.

Unsere Förderanlage
Automatisch, innovativ
wirtschaftlich & leise.

Wir beraten Sie gerne.
www.haro-gruppe.de

