

Sie haben weitere Fragen?
Sie haben eine konkrete Projektanfrage?
Sie suchen Kontakt?

Senden Sie uns eine Mail an
buyingbutler@avispdor.de
Rufen Sie uns an unter 0800 32 16 8 42

BUYING

Butler

Ein Service des Beratungs- Analystenhaus Avispador



Ihre häufigsten Fragen -
die wichtigsten Antworten!

Was ist Buying Butler?

Buying Butler ist ein Service für kuratiertes Einkaufen, ein Matching-Dienst, ein Preisvergleichsservice und ein Angebot für partnerschaftliches Procurement; fokussiert auf Digitales. Primär also auf Software und IT-Services, aber auch Migrationsprojekte, Implementierung, Software-Asset-Management-Projekte (SAM-Projekte) oder sogar Hardware.

Was ist Buying Butler nicht?

Buying Butler ist keine Einkaufsberatung, kein Service für Beschaffungsoptimierung und keine Supply-Chain-Management-Lösung.

Wir bieten zwar gesonderte Services für Einkaufsberatung und Ausschreibungen an; diese stehen jedoch nicht im direkten Kontext von Buying Butler.

Bei Buying Butler geht es also nicht um eine vollumfängliche Effizienzsteigerung der Beschaffungsstruktur oder um eine Mehrwert-Diskussion. Es geht nicht um eine Optimierung des „Warenkorbs“ oder die Frage, ob es sich bei den geplanten Investitionen um sinn- und mehrwertstiftende Projekte handelt.

An welche Zielgruppe richtet sich Buying Butler?

Der Service richtet sich an (Anwender)-Unternehmen zwischen 50 und 2.500 Mitarbeitern, die konkrete Beschaffungsprojekte umsetzen wollen, die ihre Bedarfe und Bedürfnisse klar definiert haben und (nochmals) einen umfassenden Preisvergleich für die zu beauftragenden Leistungen durchführen wollen.

Wann kostet mich der Service als Kunde etwas?

Sie erhalten von uns eine Liste mit alternativen Preisen zu dem von Ihnen vorgelegten Angebot; Sie erhalten an dieser Stelle noch nicht die Namen der Händler. Sie können nun entscheiden, ob Sie die Namen der Händler erfahren wollen.

Wünschen Sie die Namensnennung der Händler, so gilt folgende Regelung: Sollten Sie innerhalb von 6 Wochen nach Austausch der Kontaktdaten das Projekt beauftragt haben, ist der Service für Sie kostenlos. Sollten Sie innerhalb der 6 Wochen das Projekt – aus welchem Grund auch immer – nicht beauftragt haben, berechnen wir Ihnen unsere Leistungen (prozentualer Anteil zwischen ursprünglichem Angebot und günstigstem ermitteltem Preis).

Wie viele Anbieter werden angefragt?

Je nach Art der Anfrage werden in einer ersten Welle zwischen 5 und 20 Anbieter, Dienstleister, Integratoren oder Händler angefragt. Sollten in dieser ersten Welle noch keine adäquaten Preisvorteile erzielt werden, gehen wir weitere Anbieter an.

Werden in der ersten Welle bereits signifikante Preisreduzierungen herausgeholt, sprechen wir in der Regel die einzelnen Anbieter nochmals an, und informieren diese über ihre Position – die Wertigkeit – und gehen so nochmals in eine zweite Preisrunde bzw. Optimierungsphase.

Bekommen die Anbieter mit der Anfrage meine Kontaktdaten?

Nein. Die Anbieter bekommen Ihre Kontaktdaten erst dann, wenn Sie in der engeren Auswahl sind und wenn Sie als Kunde dem Austausch der Kontaktdaten zugestimmt haben.

Kann Buying Butler jede Anfrage bedienen?

Nein. Wir können nicht jede Anfrage bedienen bzw. für jede Art von Projekt einen alternativen, preislich günstigeren Anbieter identifizieren. Grundsätzlich gilt: Je individueller die Anfrage ist, desto ungeeigneter ist der Buying-Butler-Service. Avispador, als Beratungs- und Analystenhaus, bietet in solchen Fällen aber individuelle Beratungsleistungen an.

Der Buying-Butler-Service ist besonders geeignet für die Beschaffung von Software, standardisierten Cloud-Services, Hardware, einfachen Migrationsprojekten, Implementierungen, etc. In anderen Worten: Es wird sehr wahrscheinlich sein, dass wir Ihnen für pure Lizenz- bzw. Cloud-Service-Beschaffung günstigere Anbieter vorschlagen können. Gleiches gilt für die Einführung von Lösungen wie Office 365 oder Google for Work bzw. Google Apps for Business, für die Migration eines Exchange-Servers oder die Einführung eines SQL-Servers, die Bereitstellung von 100 standardisierten Arbeitsplätzen (Hardware), etc. Es ist jedoch eher auszuschließen, dass wir über den Buying-Butler-Service Angebote finden, die eine komplexe CRM-Migration mit branchenspezifischen Prozessen abbilden oder beratungsintensive Hybrid-Cloud-Szenarien kostengünstiger bereitstellen.