

BUYING

Butler



Wir helfen Ihnen,
mehr zu sparen.

Betreutes Einkaufen für Digitales!

Was ist Buying Butler?

Buying Butler ermöglicht Ihnen einen Preisvergleich und eine Auswahl alternativer bzw. optimaler Lieferanten. Der Service ist dabei genau auf die Bedürfnisse bei der Beschaffung von IT-Produkten, Telekommunikationslösungen sowie digitalen Gütern und Services zugeschnitten.

Buying Butler kann sowohl für die Beschaffung von Vergleichspreisen als auch für die Ausschreibung von IT-Projekten, die Gestaltung von Anforderungskatalogen, Request-for-Proposal-Prozesse (RFP) oder Request-for-Quotation-Prozesse (RFQ) genutzt werden.

Buying Butler ist ein Service des Beratungs- und Analystenhauses Avispador. Mit unserem Service bieten wir eine besondere Form – eine Kombination – von kuratiertem Einkauf, Matching, Preisvergleichsservice und partnerschaftlichem Procurement.

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.

Weshalb Buying Butler?

Wir bieten einen integrierten Service für partnerschaftliche Beschaffung von IT und digitalen Gütern. Wir greifen hierbei auf etablierte Modelle und Methoden aus dem Bereich des kuratierten Einkaufens, Matchings und der agentenbasierten Beschaffung zurück.

Ein intelligentes und professionelles Beschaffungsmanagement spielt in modernen Unternehmen eine tragende Rolle. Insbesondere der sich rasant entwickelnde Markt für IT – speziell im Umfeld von Cloud-Computing, Mobility, Big Data und Analytics sowie Security – macht es jedoch für Anwenderunternehmen immer schwerer, den richtigen Lieferanten oder Dienstleister zu finden. Aber auch die klassische Beschaffung von Software und Hardware ist im Wandel. Neue Anbieter tauchen am Markt auf, neue Dienstleistungsmodelle entstehen und neue Services werden etabliert.

Mehr Transparenz

Wir helfen Ihnen, Markttransparenz herzustellen und Alternativen zu validieren.

Mehr Einfachheit

Der Buying-Butler-Service lässt sich schnell und einfach umsetzen. Der Aufwand für Sie ist minimal.

Mehr Ersparnis

Ohne Risiko im partnerschaftlichen Prozess Kosten reduzieren und Nutzen optimieren.

Mit Buying Butler können Sie Angebote und Preise unterschiedlicher IT-Lieferanten, Serviceanbieter und Hersteller vergleichen und bewerten. So erhalten Sie einen transparenteren Marktüberblick und Zugang zu alternativen Beschaffungsoptionen. Durch unsere Vergleiche finden Sie passende Alternativen und weitere Grundlagen für Ihre digitale Strategie, die IT-Beschaffung und kurzfristige sowie strategische Bedarfe.

Mit Buying Butler können Sie sich Vergleichspreise zu vorhandenen Angeboten für IT-Produkte (Software-Lizenzen, Hardware), Dienstleistungen (Cloud-Services, Migrationsprojekte, etc.) und digitale Lösungen einholen. Ferner können Sie die Services des Beratungs- und Analystenhauses Avispador auch für die Ausschreibung von Leistungen oder für die Erstellung von Request for Proposal (RFP) sowie Request for Quotation (RFQ) nutzen. Wir helfen Ihnen auch bei der Bewertung von Beschaffungsoptionen und Durchführung von Preisbenchmarks.

Mit Buying Butler erhalten Sie auch unverbindliche Vorschläge zu interessanten Angeboten mit optimierten Konditionen. Hierfür greifen wir auf permanente Marktanalysen zurück. Wir betrachten Preisentwicklungen, Marktüberhänge und allgemeine Marktentwicklungen.

Wie funktioniert Buying Butler?

1. Anfrage

Sie geben die Rahmenparameter vor. Ihre Ziele, vorhandene Angebote und weitere Parameter.

2. Suche & Vergleich

Wir suchen auf dieser Basis alternative Angebote und Lieferanten.

3. Ergebnisse & Umsetzung

Wir zeigen Ihnen Alternativen auf, stellen Kontakte her und unterstützen im Prozess.

In einem ersten Schritt wenden Sie sich mit einem vorhandenen Angebot an uns. Wir prüfen und bewerten dieses in einem kurzen Check. Sie erläutern uns Ihre Ziele – also beispielsweise eine Kostenreduktion, Optimierung von Service-Level, Qualität oder Zeit. Ferner sagen Sie uns, mit welchen Herstellern, Dienstleistern oder Lieferanten sie auf keinen Fall zusammenarbeiten bzw. bei denen Sie nicht beschaffen wollen (Blacklist). Bei Bedarf überlassen Sie uns die Namen der Anbieter, mit denen Sie bereits verhandelt haben und mit denen Sie zu keinem Ergebnis gekommen sind (Whitelist).

Auf dieser Basis suchen wir alternative Lieferanten für Sie. Dies geschieht zunächst vollkommen anonym, wir geben also bei der Recherche weder den Namen des Unternehmens weiter noch machen wir Angaben, die über Mengengerüste und Anforderungen hinausgehen. In anderen Worten: Mit den von Ihnen bereitgestellten Informationen und den in unseren Datenbanken vorhandenen Erkenntnissen führen wir ein Matching-Verfahren im Evaluationskontext durch und sprechen potenzielle Lieferanten und Dienstleister an.

Wir stellen Ihnen dann eine Shortlist mit möglichen Alternativen vor. Sie erfahren in dieser Shortlist (noch) nicht die Namen der Lieferanten. Vielmehr erhalten Sie eine Liste mit Beschaffungsalternativen, Preispunkten bzw. Leistungsversprechen (SLAs).

Jetzt entscheiden Sie sich, ob Sie die vollständigen Daten der potenziellen Lieferanten erhalten wollen – ob Sie Gespräche mit den Dienstleistern aufnehmen wollen. Ist das der Fall, dann legen wir jetzt in einem Vertrag die Rahmenparameter fest.

Im Kern sehen die Vertragsbedingungen so aus:

- Sie erhalten die Kontaktdaten bzw. Namen der ermittelten Dienstleister.
- Wir dürfen Ihre Kontaktdaten an die Dienstleister weitergeben und diese dürfen Kontakt mit Ihnen aufnehmen.
- 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).

Geht es also um die Optimierung von Kosten ist unser Service für Sie kostenfrei; bzw. Kosten fallen nur in klar definierten Situationen an. Wir stellen komplexe Märkte übersichtlich und transparent dar. Dabei legen wir größten Wert darauf, unabhängig und neutral zu handeln. Unser Service ist mit enormen Aufwand verbunden. Damit der Buying-Butler-Service für Anwenderunternehmen – also für Sie – kostenlos angeboten werden kann, erheben wir von den Lieferanten und Anbietern für unsere Mehrwertleistungen eine Vermittlungsprovision.

Mit Buying Butler können Sie sich Vergleichspreise zu vorhandenen Angeboten für IT-Produkte (Software-Lizenzen, Hardware), Dienstleistungen (Cloud-Services, Migrationsprojekte, etc.) und digitale Lösungen einholen.