



Kosten sparen beim Einkauf audiovisueller Medientechnik

Die Erstellung eindeutiger Leistungsverzeichnisse und die Durchführung von qualifizierten Ausschreibungsverfahren gehören zu den Aufgaben eines technischen Planungsbüros.

Möglichst günstiger Einkauf ist ein effektives Mittel zur Kostensenkung aller Unternehmen. Für die Ausstattung von Marketing-Events, größeren Messeständen, aber auch im Festinstallationsbereich, wie in Museen, Shopping-Malls, Megastores, in Gebäuden oder für Schulungsräume, werden Summen ausgegeben, bei denen sich ein sorgfältiger Kostenvergleich durchaus lohnt.

Effektiv funktioniert das jedoch nur mit einem wirklich qualifizierten Ausschreibungsverfahren. Die Basis dazu bildet ein eindeutiges Leistungsverzeichnis, denn nur damit ist ein effektiver Leistungs- und Kostenvergleich möglich, zu unterschiedlich ist die Qualität der am Markt befindlichen Geräte und Dienstleistungen.

DESIGN

Um die Art und den Umfang der technischen Ausstattung genau festzulegen - sofern sich der Bedarf nicht automatisch aus den Sachverhältnissen ergibt - ist im Vorwege für alle Bereiche ein technisches Design bzw. eine

Detailplanung zu erstellen. Hierbei sollte ein von eigenen Lieferinteressen unabhängiger Fachmann festlegen, was genau benötigt wird, um das inhaltliche Konzept technisch umzusetzen. Mitarbeiter von Technikfirmen oder Designer, die eigenes Material besitzen, sind dafür eigentlich ungeeignet, ist ihnen doch ein gewisses Interesse daran, ein bestimmtes Equipment (nämlich ihr eigenes) einsetzen zu wollen, sicher nicht abzusprechen.

Die Erstellung eines Designs mit anschließender Materialaufstellung kann sowohl unter künstlerischen Aspekten erfolgen oder rein am Zweck orientiert sein, das ist immer eine Frage des Aufwandes, mit dem ein Projekt betrieben wird, beziehungsweise abhängig von der Art der Aufgabenstellung. In jedem Falle sollte man aber, wenn immer möglich, nur solches Material verplanen, welches von mehreren Lieferanten am Markt angeboten werden kann. Spezialgeräte, die häufig nur exklusiv bei einem Anbieter vorhanden sind, schließen einen Preisvergleich von vornherein aus.

LEISTUNGSVERZEICHNIS

Die Grundvoraussetzung für eine effiziente Ausschreibung ist immer ein detailliertes Leistungsverzeichnis. Hierin ist festzuhalten, welche Geräte und Materialien hinsichtlich Stückzahl und Konfiguration genau benötigt werden. Weil aber nicht alle Anbieter identisches Equipment haben, muß stets ein Spielraum eingeräumt werden, gleichwertiges Equipment zum Vorgegebenen anbieten zu können. Nur eine mit Veranstaltungstechnik und -Ausstattung erfahrene Person ist in der Lage objektive Konvergenzkriterien anzulegen und so effektiv zu vergleichen. Der Markt der Vermieter und Hersteller ist inzwischen so groß, daß selbst für den Fachmann eine Übersicht der Qualitätsunterschiede und Leistungsmerkmale nur mit großem Aufwand herzustellen ist. Darüber hinaus enthält das Leistungsverzeichnis die Liefer-, Haftungs- und Zahlungsbedingungen sowie den genauen zeitlichen Ablauf. Wann ist was aufzubauen, wann hat welcher Bereich fertiggestellt zu sein?



Sind zum vollständigen Verständnis Skizzen oder Zeichnungen erforderlich, sind diese anzufertigen und beizufügen. Die Lieferanten haben so die Möglichkeit, sich ein umfassendes Bild der gestellten Aufgabe zu machen und die Planung ggf. in Teilbereichen zu ergänzen, sofern dies aus deren Sicht notwendig erscheint. Empfehlenswert ist so ein Pflichtenheft für alle Bereiche der Ausstattung, erspart es doch - gewissermaßen als Nebeneffekt - den Beteiligten Diskussionen darüber, wenn hinterher irgendetwas fehlt.

AUSSCHREIBUNG

Das Leistungsverzeichnis sollte dann nur an solche Anbieter verschickt werden, bei denen die benötigten Ausstattungsteile auch tatsächlich vorrätig sind. Können von einem Lieferanten nur Teilbereiche abgedeckt werden und muß er sich in großem Umfang Subunternehmer bedienen, ist davon auszugehen, daß er nicht so kostengünstig liefern kann, wie eine Firma die

selbst über die benötigten Materialien verfügt. Aber auch die Zuverlässigkeit und die Bonität des Anbieters sind bei der Auswahl wichtig. Er muß in der Lage sein, ein Projekt einer entsprechenden Größenordnung zuverlässig durchzuführen, Back-Up-Equipment im Falle von Havarien muß ausreichend vorhanden bzw. kurzfristig beschaffbar sein.

Die momentane Auftragslage eines Anbieters zum Zeitpunkt des geplanten Projektes spielt eine weitere Rolle. Aufgrund der saisonal sehr unterschiedlichen Auslastung der Branche nehmen gerade in „heißen Zeiten“ viele Unternehmen mehr Aufträge an, als Sie aufgrund Ihrer Personalkapazitäten verkraften können. Folge ist, daß für einzelne Projekte Fremdpersonal angeheuert werden muß, welches unter Umständen nicht über die erforderlichen Qualifikationen verfügt. Doch gerade dies ist für das Gelingen eines Auftrages von großer Bedeutung. Bestes Material ist ohne entsprechend hoch qualifiziertes Personal sinnlos. Nach Eingang der einzelnen Angebote,

der ausführlichen fachlichen Beurteilung, ob die angebotenen Leistungen auch wirklich gleichwertig sind, können die Kosten für Material, Personal und Transporte miteinander verglichen werden. In der Regel bekommt das Unternehmen mit dem preisgünstigsten Angebot dann auch den Auftrag.

DIE PRAXIS

Wie die Praxis zeigt, lohnen sich solche Kostenvergleiche durchaus. Preisunterschiede von bis zu 100 % bei exakt gleichen Leistungen sind nicht ungewöhnlich. Eine Einsparung von 15-30 Prozent ist durch eine Ausschreibung immer vollkommen realistisch. Insofern werden die anfallenden Kosten für die Durchführung eines solchen Prozederes beim Einkauf der Ware leicht eingespart.

Text: Michael Nicht

Fotos: Andreas Keller & Michael Nicht