



## Ein einfaches Kalkulationsbeispiel

Sie haben sich dazu entschlossen, eine neue Produktionsstätte in den neuen Beitrittsländern der EU zu eröffnen. Wichtig für Ihr Geschäft ist es jedoch, dass für spezielle Komponenten gute Zulieferer vor Ort vorhanden sind.

Nehmen wir an, es geht um ganz bestimmte Sorten harter Plastikschaume. Was also tun?

A. Sie beauftragen einen Mitarbeiter Ihres Unternehmens aus der Marketingabteilung, alle notwendigen Unterlagen zusammenzustellen. Der Mitarbeiter hat sich in der Vergangenheit schon als recht findig erwiesen, und auch schon eine ganze Menge Kundenanalysen durchgeführt.

B. Sie entsinnen sich dieser Webseite und beauftragen einen Informationsbroker.

Voraussichtlich benötigt der Mitarbeiter erst einmal einige Zeit, um überhaupt die richtige Vorgehensweise zu identifizieren. Aber nehmen wir einmal an, er wäre sehr geübt in der Recherche und würde alle notwendigen Schritte auf der Stelle erkennen und durchführen.

Wie könnte das dann aussehen? Nehmen wir nur mal ein grobes Ablaufraster:

1. Die Anbieter der entsprechenden Produktkategorie müssen für alle relevanten Standorte ermittelt werden.
2. Die technologische Verträglichkeit mit Ihren Produkten muss jeweils geprüft werden.

Dazu empfiehlt sich natürlich eine Datenbankabfrage, denn zum einen sind Sie noch nicht auf einen konkreten Standort festgelegt und können von daher keine Recherchen vor Ort durchführen. Und zum anderen verbietet sich zunächst die Verwendung von sogenannten "yellow pages" bzw. Branchenbüchern im Internet, denn hierdurch könnte Ihre Suche plötzlich sehr selektiv geraten. Schließlich können Sie nicht wissen, ob alle Regionen gleichermaßen online erschlossen sind.

Also müssen Sie "**einfach die richtigen Datenbanken abfragen**". Nun gibt es aber auch hierbei einige Kriterien zu beachten:

- Spektrum der Datenbank
- Felder der Datenbank
- regionales Profil der Datenbank
- Kosten der Datenbanknutzung
- Möglichkeiten gezielter Abfragen
- Möglichkeiten zur Einsicht in die Dokumente
- Ausgabeformate.

Die Konsequenzen sehen Sie in der unten stehende Tabelle.

3. Es bedarf einer Analyse der Qualität und Zuverlässigkeit der verbleibenden Anbieter.

Das heißt, es sind vor allem konkrete Berichte und Aussagen über das Unternehmen und seine Zuverlässigkeit zu beschaffen. Die Möglichkeiten sind je nach Unternehmensgröße unterschiedlich, man kann regionale Branchen- und Fachzeitschriften, Messeberichte und – am wichtigsten – Aussagen von Referenzkunden auswerten.

4. Zuletzt muss auch noch das Preis-Leistungs-Verhältnis geklärt werden.

Da es kaum möglich ist, die regionale Presse systematisch als Print-Exemplare auszuwerten, müssen wiederum Spezialdatenbanken abgefragt werden. Um das Preis-Leistungsverhältnis zu ermitteln, fragt man die Unternehmen direkt nach Referenzkunden. Im günstigsten Fall erhält man eine Liste. Hier hat es ein firmenunabhängiger Dritter natürlich wesentlich leichter, Informationen zu bekommen, als der Repräsentant eines möglichen Konkurrenten aus der gleichen Branche. Im Ergebnis bietet Ihre eigene Recherche daher voraussichtlich auch nur einen eingeschränkten Informationsumfang.

**Tätigkeits- und Kostenvergleich:**

	A Mitarbeiter Ihres Unternehmens	B Informationsbroker
Rechercheschritte 1+2	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Benötigt ca. 1 Tag, um alle in Betracht kommenden Datenbanken herauszufinden und sich über Umfang und Inhalt einigermaßen Klarheit zu verschaffen</li> <li>• benötigt mind. 1 Tag, um mit den unterschiedlichen formalen Abfragestrukturen und Suchmasken einigermaßen klar zu kommen</li> <li>• benötigt ca. 0,5 Tage um überhaupt erst Mal ein Kalkulationsschema zur Berechnung der zum Teil erheblichen Abfragegebühren zu erstellen</li> <li>• bei der Suche tauchen immer wieder Fragen auf: Habe ich wirklich alle relevanten Teildatenbanken erfasst?, Wie gehe ich mit ähnlichen Produktbezeichnungen um?, Was mache ich, wenn einfach nur ein Rechtschreibfehler vorliegt?.</li> </ul> <p>Gehen Sie davon aus, dass der Mitarbeiter etwa die doppelte Zeit zur Suche benötigt, sagen wir: 4 Tage statt 2 Tage</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kennt die geeigneten Datenbanken</li> <li>• ist mit entsprechenden Abfragen vertraut</li> <li>• kennt die Gebührenstrukturen und kann anhand des Rechercheumfangs die günstigste Lösung wählen</li> <li>• wendet geeignete Suchstrategien und sinnvolle Vorgehensweisen für das schnelle Auffinden von Ergebnissen an</li> </ul>
Rechercheschritte 3+4	<p>Gleiches Problem wie oben:</p> <p>Rechercheschritt 3:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Suche, Einarbeitungsaufwand und dann braucht es einige Erfahrung, um daraus aussagekräftige Berichte zu generieren:</li> </ul> <p>4 Tage statt 2 Tage</p> <p>Rechercheschritt 4:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vorgehensweise ähnelt Schritt 3:</li> </ul> <p>4 Tage statt 2 Tage</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Kann die Spezialdatenbanken aufgrund seiner Erfahrung und Kontakte schnell auffinden und auswerten</li> <li>• hat umfangreiche Interviewerfahrungen und weiß, wie man übers Telefon gut Informationen bekommt</li> </ul>
Σ	<b>14,5 Tage</b>	<b>6,5 Tage</b>

**Sie haben durch die Beauftragung eines Informationsbrokers in diesem Beispiel allein 8,5 Tage an Arbeitszeit gespart. Dies bedeutet bei einem kalkulatorischen Stundensatz von nur 100 €:**

**8,5 mal 8 Stunden mal 100 € = 6.800 €.**

**Daneben erhalten Sie von einem Informationsbroker mit größerer Sicherheit die richtigen Informationen wesentlich schneller und professioneller aufbereitet.**

Und dann ist noch eines zu bedenken:

Wenn es darum geht, bei Kundennachfragen die Anonymität zu wahren, kommen Sie um einen Informationsbroker nicht herum. Ansonsten könnten die Wettbewerber sehr schnell über Ihre strategische Planung informiert sein.