



▲ **INFORMATIONSBÖRSE:** Auf Branchen- oder Hausmessen besteht in idealer Weise die Möglichkeit, zahlreiche Angebote auf vergleichsweise kleinem Raum vergleichen zu können.



▲ **INTELLIGENTE KOOPERATIONEN:** Eine mehr oder weniger feste Verbindung zu Partnerunternehmen sichert auch kleineren Betrieben eine starke Marktposition.

Eine Vielzahl von Faktoren bestimmt heute die Wirtschaftlichkeit von Unternehmen – das trifft natürlich auch auf die sehr breit aufgestellt Kran- und Hebebranche zu. Ob als Hersteller oder Eigentümer von entsprechenden Maschinen, ist es nach wie vor von grundsätzlichem Interesse, die eigenen Kosten im Unternehmen zu kennen. Und das sehr genau, bis auf den berühmten Cent. Nur so lassen sich gegenüber Kunden auch tatsächlich wirtschaftlich fundierte Angebote erstellen, die in ihrer Summe auch langfristig die Grundlage für ein stetes Wachstum der Unternehmung legen.

### Notwendige Informationen

Zu den wesentlichen Dingen einer erfolgreichen Investition gehört heute, durchaus branchenübergreifend, eine umfangreiche Recherche zur geplanten Beschaffung von Maschinen oder dem Einkauf von Dienstleistungen. Die entsprechenden Informationen können auf vielfältige Weise beschafft werden. Neben den Klassikern wie Fachzeitschriften, Händlern und Messen bieten sich heute natürlich erste grundlegende Recherchen im weltweiten Netz an.

Banal, aber weiterhin besonders wichtig: Angebote vergleichen. Auch wenn es manchmal etwas aufwändiger ist, Offerten direkt in ganz bestimmten Disziplinen vergleichen zu können, so zahlt sich der entstandene Mehraufwand, alle Angebote auf ein identisches Niveau zu bringen, später meistens in Euro und Cent aus. Dabei gilt es natürlich auch, unterschiedliche Bauarten oder beispielsweise die Nutzung von gewichtsoptimierten Konstruktionen zu beachten. Und ebenso grundlegend: bei den Offerten niemals nur auf den eigentlichen Beschaffungspreis schielen. In praktisch allen Fällen kommen auf den späteren Eigentümer Folgekosten zu, die in entsprechenden Bereichen bei Betrachtung der so genannten Life-Cycle-Costs den vermeintlich günstigen Einstiegspreis schnell zur Nebensache werden lassen.

### Beschaffungsalternativen

Das trifft übrigens nicht nur für den klassischen Kauf von Waren und Dienstleistungen zu. Selbst bei alternativen Beschaffungsformen wie Leasing oder Miete sind nach Nutzungsende oftmals Folgekosten zu beachten, die für deutlich höhere Kosten sorgen können. Apropos Alternative: In ausgewählten Branchen, zu bestimmten Zeiten oder auch für ausgesuchte Aufgaben kann durchaus die Beschaffung von gebrauchtem Equipment interessant sein. Ist bei einem vorhandenen Auftrag eine benötigte Maschine erst sehr viel später fabrikneu ab Werk