



PROCUREMENT SUMMIT · HAMBURG 2026

Die fast perfekte Ausschreibung.

Warum normale Ausschreibungen unbemerkt Mehrkosten verursachen — und wie man beim IT-Hardware-Einkauf nach der Unterschrift weiter spart

Sie misst alles richtig — nur nicht, was nach der Unterschrift passiert.



Auf dem Papier perfekt.

ANLAGE 1 · IT-Hardware-Ausschreibung (anonymisiert)

ANFORDERUNGEN ERFÜLLT

Kriterium	ERFÜLLT	TEILERF.	N. ERFÜLLT
OCI-Punchout — Echtzeit-Lieferzeit & Lagerbestand	■		
Reporting auf Einzelbestellpositionsbasis	■		
Open-Book / Cost-Plus — Handlingsfee 36 Monate fix	■		
Sonderpreise (z. B. DELL) im Katalog abgebildet	■		
Kostenoptimierung — Prüfung alle 6 Monate	■		
Ø-Preis auf die Produktliste der letzten 12 Monate	■		

So weit, so stark. Wo ist dann der Haken?

Das ist eine richtig gute Ausschreibung.

Sie fragt Dinge ab, die 9 von 10 Ausschreibungen auslassen:



Open-Book

Marge sichtbar — nicht in Zubehör oder Backend versteckt.



OCI + Echtzeit-Bestand

Lieferzeit und Lagerbestand live im Katalog, kein blindes Bestellen.



Mehrere Distributoren, tagesaktuell

Preise mehrerer Quellen im Bestellmoment sichtbar.

Wer so ausschreibt, ist weiter als die meisten. **Und genau deshalb fällt auf, welche eine Frage selbst hier fehlt.**

Die meisten fragen noch einfacher.

Einen Durchschnittspreis fürs Portfolio abzufragen, ist fortschrittlich. Die meisten Ausschreibungen fragen einfacher:

AM HÄUFIGSTEN

„Gib mir einen Festpreis.“

Ein Preis je Artikel, fix für die Laufzeit.

SEHR HÄUFIG

„Bin ich günstiger als bisher?“

Vergleich gegen alte Einkaufspreise —
Äpfel mit Birnen.

AM WEITESTEN — WIE HIER

„Ein Ø fürs Portfolio.“

Denkt schon in Richtung Steuerung.

Drei Reifegrade — ein gemeinsames Problem: **alle drei sind Preise zum Stichtag. Eine Momentaufnahme. Ein Problem**

Jeder dieser Preise ist ein Gefühl — keiner ist der Preis, den Sie zahlen.

Ob Festpreis, Alt-Vergleich oder Durchschnitt — jeder Preis zum Stichtag mittelt drei Probleme weg:

STREUUNG

Einzelne Positionen liegen weit über Markt — der Schnitt sieht trotzdem gut aus. Genau dort versteckt sich die Marge.

ZEIT

Heute verhandelt, in Wochen überholt. Die Ausschreibung ahnt es — sie prüft alle 6 Monate. Der Markt bewegt sich täglich.

MIX

Dreht sich das Sortiment — rund 50 % in 24 Monaten — gilt der ausgehandelte Schnitt längst nicht mehr.

Der Preis beruhigt. Steuern lässt sich damit nichts.

34.000 € verhandelt — 115.000 € dazugewonnen.

9 von 10 Ausschreibungen verfehlen ihr langfristiges Savings-Ziel. Dieser Fall nicht.

Der Kunde verhandelte 34.000 € Savings — sauber, reportet, KPI erfüllt.

Weil unser Live-Benchmark dann 12 Monate weiterlief, kamen 115.000 € obendrauf — Savings, die es ohne diesen Hebel nie gegeben hätte.

→ Wie das entsteht, sehen Sie gleich.

AUS DER VERHANDLUNG — EINMALIG

34.000 €

MIT LAUFENDEM MARKT — 12 MONATE

+ 115.000 €

Ohne diese Sicht hätte sich der Vorteil in Mehrkosten gedreht.

Mit MARKIT holen Sie das Maximum heraus.

Eine Best-Price-Garantie klingt stark — ist aber das schwächere Versprechen.

WARUM EINE GARANTIE SCHWÄCHER IST

Sie sichert nur einen Einzelpreis ab — und nur, wenn SIE selbst etwas günstigeres finden. Sie ist ein Pflaster für fehlende Transparenz.

WAS SIE MIT UNS BEKOMMEN

Die höchste Wahrscheinlichkeit auf optimale Konditionen — bei jeder Bestellung, voller Markt, jeden Tag sichtbar. Plus die niedrigsten Gesamtkosten.

Sie brauchen keine Garantie auf einen Preis, wenn Sie den ganzen Markt in Echtzeit sehen.



**Eine Ausschreibung beschreibt den
Lieferanten, den Sie *suchen*.**

**Die optimale Lösung zeigt den Markt, den
Sie *kaufen*.**

Sie kaufen jeden Tag im Markt — nicht isoliert im Vertrag. Wer ihn sieht, holt das Beste heraus. Wer nicht, zahlt jeden Tag drauf.

Sichtbar = handelbar.

Jabra Evolve2 85 MS Stereo - Headset - ohrumschließend - Bluetooth - kabellos, kabelgebunden - aktive Rauschunterdrückung - 3,5 mm Stecker - Geräuschisolierung - Schwarz - Zertifiziert für Microsoft Teams | [Report](#) 

KATEGORIE [Kopfhörer](#) PRODUKTCODE [28599-999-889](#) MARKE [Jabra](#) GARANTIE [24 Monate](#) 



Die Bilder können vom Original abweichen.

Mehr bestellen - weniger zahlen! ☐ on ☐ STÜCKZAHL [Stückzahl anpassen](#)

LAGER	STK.	VOR. LIEFERDATUM	PREIS	EUR	MWST
KOSDE ▾	100	25.06.2026	275,17	1	
SIEDE ▾	4	25.06.2026	277,17	1	
AXRDE ▾	9	23.06.2026	280,56	1	
ALSEU ▾	101	26.06.2026	281,38	1	
ENODE ▾	18	25.06.2026	288,78	1	
WODE ▾	3	18.06.2026	294,16	1	
JCBDE2 ▾	100	06.07.2026	296,38	1	
HERDE ▾	200	23.06.2026	297,59	1	
MTDE ▾	13	24.06.2026	301,54	1	
KOMDE ▾	200	22.06.2026	301,97	1	
DCSDE ▾	26	24.06.2026	304,73	1	
IMDE1 ▾	1246	22.06.2026	319,75	1	
ABPL ▾	6	24.06.2026	328,12	1	
ALSDK ▾	332	24.06.2026	337,68	1	
ATCCZ ▾	19	23.06.2026	338,63	1	
EETDK1 ▾	3	23.06.2026	356,85	1	

Verfügbarkeit & Lieferzeit je Quelle — im selben Blick.

€ 281,38

Hersteller-Sonderpreis (markiert)

16

alternative Quellen sichtbar

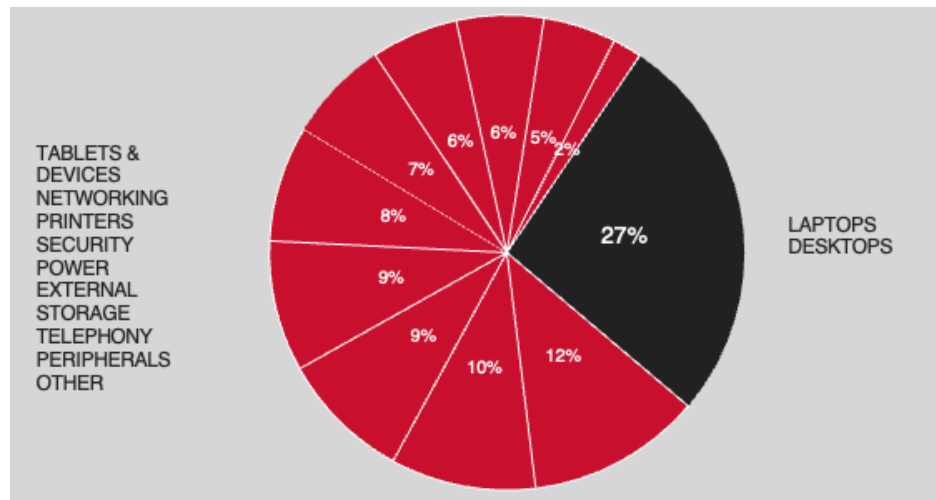
€ 75,47

Preisspanne im Markt — heute

3 %

Spontane Savings ohne Neuverhandlung

Tailspend = Main Spend



Ausschreibungen bringen hunderte Nicht-Standard-Positionen mit — alle müssen bepreist werden. Früher Nebensache, heute der Mainspend.

Notebook · PC · Monitor: ~80 % → ~27 % des Spends.

Wir benchmarken auch den Tail: jede Position — mehrere Quellen, Live-Preis & Verfügbarkeit.

Nicht nur der Preis. Die ganze Beschaffung.

Ganz einfach die Einkaufsperformance maximieren

PREIS

Der optimale Preis aus allen Quellen.

Ohne: ein fester Preis driftet über Markt.

VERFÜGBARKEIT

**Mehrere Quellen live —
lieferfähig auch im Engpass.**

Ohne: eine Quelle fällt aus, der Einkauf wartet.

PROZESS & KONTROLLE

**Ein überzeugender Bestellweg
für alle – Maverick-Spend wird
steuerbar**

Ohne: “jeder bestellt anders und an
Verträgen vorbei.”

Wer den Markt täglich sieht – live Verfügbarkeit, live Preis und konkrete Liefertermine - weltweit, holt überall das Maximum. **Wer nicht, zahlt überall drauf.**

Die einzige globale Einkaufslösung mit **100% Fokus auf IT-Hardware.**

MARKIT ist die **internationale B2B-Marktplatz** und Beschaffungs-Lösung für IT-Hardware, Zubehör und Verbrauchsmaterial.

Wir verbinden die **Lösungsorientierung** und **individuelle Betreuung** mit der **Effizienz eines Marktplatzes** — bei einem einzigen Vertragspartner.

51

LÄNDER

Lokale Lieferung & Fakturierung

5 Mio.

PRODUKTE

30 000+ Marken im Katalog

445

DISTRIBUTOREN

Live-Anbindung global

11.500+

KUNDEN

20 % der Forbes 2000

Vier Zahlen aus der Praxis.

11 %

Ø Preisdifferenz im Markt

Durchschnittliche Spanne zwischen günstigstem günstigstem und teuerstem Angebot — transparent sichtbar.

80 %

Lieferanten-Konsolidierung

Typische Reduktion der IT-Lieferantenlandschaft Lieferantenlandschaft — in bis zu 51 Ländern. Ländern.

30–50 %

Zeitersparnis im Prozess

Weniger Anfragen, weniger Telefonate, weniger weniger manueller Vergleich.

2,9 Tage

Ø Lieferzeit

Bei 98 % Liefertermingenauigkeit — global, lokal global, lokal zugestellt.

„Mit MARKIT kann ich den gesamten Prozess der IT-Beschaffung vereinfachen und endlich alle technischen, finanziellen und buchhalterischen Herausforderungen lösen. Jeder, der seine Arbeit in der IT-Beschaffung erleichtern will, sollte MARKIT ausprobieren.“ — **PETR VURM, GENERAL DIRECTOR ŠKODA ICT**



Take the chasing out of IT purchasing.

Besuchen Sie uns gerne am Stand!