

outsourcing category MANAGEMENT...



Den Beitrag von B-Artikeln deutlich stärken

Vendigital's Category Management für B-Artikel unterstützt Einkaufsteams bei der Optimierung ihrer Profite. Viele Unternehmen outsourcen ihre Bedarfe für geringwertige und strategisch unbedenkliche Güter üblicherweise C-Artikel genannt, bereits. Outsourcen in C-Artikel Bereich spart insbesondere Transaktionskosten. In Gegensatz dazu bietet Vendigital Category Management für B-Artikel an. Das Volumen

der Produktkategorien, die hierunter fallen, sind häufig nicht groß genug, um intern die Kompetenz in den betroffenen Lieferantenmärkten aufzubauen, die notwendig wäre, um effektiv einkaufen zu können. Die Vorteile von Category Management durch Vendigital sind: reduzierte Teilepreise und/oder die Erhöhung der Wertigkeit aufgrund der größeren Aufmerksamkeit, die diese Produktkategorien erhalten.

[Siehe Hauptartikel >>](#)

In dieser Ausgabe

Artikel: Outsourcing Category Management –
Den Beitrag von B-Artikeln deutlich stärken.

Case Study: Endress + Hauser –
Einträgliche Entscheidungen aufgrund von Fakten fällen.

Comment: Prof Richard Lamming –
Im Gleichschritt mit globalen Märkten.

Value Auctions: Die nächste Generation von Online Verhandlungen.

Neuigkeiten: Malcolm Wheatley diskutiert mit der Firma Vecto Gray über ihre Erfahrungen mit e-Sourcing Projekten.

New Office: Büroeröffnung: Vendigital hat eine neue Adresse in den USA.



Endress + Hauser identifizieren ihren Marktpreis mit 30% Einsparungen.

BUYING market price

Endress + Hauser gehört zur Spitzengruppe der Anbieter von Messgeräten und Automatisierungslösungen für industrielle Verfahrenstechnik. Wie viele andere Unternehmen kauft E+H eine große Anzahl von Zeichnungsteilen ein, u.a. Flansche und Adapter, die unter die Produktkategorie Drehteile fallen. Aufgrund der Komplexität und Vielfalt des globalen Lieferantenmarktes für Drehteile wurde Vendigital damit beauftragt, den Marktpreis für diese ausgewählten Produkte zu identifizieren. Damit wurde eine Zusammenarbeit intensiviert, die bereits in vorhergehenden Projekten zu sehr guten Ergebnissen geführt hat.

Vendigital hat in zahllosen Ausschreibungen umfangreiche Erfahrungen in der Verhandlung von Drehteilen gesammelt, die dazu beitrugen, dass weltweit Lieferanten identifiziert werden konnten, die die Fähigkeit und das Interesse hatten, E+H Komponenten herzustellen. Mehr als 850 Lieferanten wurden kontaktiert, um zu prüfen, ob sie die Anforderungen der Anfrage erfüllen konnten. Mehr als 70 Lieferanten haben sich die Projektunterlagen via RFX-Plattform herunter geladen, um sich mit den Einzelheiten der Dokumentation vertraut zu machen. In einer abschließenden Online Verhandlung wurde der Preis für die verhandelten Komponenten definiert. Hat letztendlich das Ergebnis diesen Aufwand gerechtfertigt? „Das Volumen für 18 Teile betrug insgesamt ca. 660.000 Euro. Ohne Vendigital's Kompetenz und Expertise hätten wir die Einsparungen in Höhe von 30% nicht realisiert – uns hat die Ressource mit der erforderlichen Erfahrung für diese Teile nicht zur Verfügung gestanden, die dafür Voraussetzung gewesen wäre,“ sagte Uwe Koschany, Projektmanager bei E+H. „Was uns positiv erstaunte war die Tatsache, dass das optimale Ergebnis nicht dadurch erreicht wurde, dass die Teile nach China transferiert wurden. Die niedrigsten Gesamtkosten erhielten wir von einer Auswahl von Lieferanten, die u.a. aus Deutschland und England kamen. Das ist insofern positiv als wir selbstverständlich daran interessiert sind, die Vorteile lokaler Lieferanten zu erhalten mit dem Wissen, dass sie wettbewerbsfähiger sind als ihre chinesische Konkurrenz. Alles in allem war dies ein herausragendes Resultat, das bewiesen hat, dass sich umfangreiche Projekte lohnen.“

Bernd Wolf, Bereichsleiter Logistik, zu den Projekten: „Wir kaufen viele verschiedene Teile ein, in die wir nicht immer die Zeit und Energie stecken können, um auf Vendigital's Wissenstand über die relevanten Lieferantenmärkte zu erreichen. Wenn wir Erfahrung und Ressourcen für weitere Produktkategorien ‚einkaufen‘ bin ich gespannt wir groß unser Nutzen dort ausfallen wird.“

„Ohne Vendigital's Kompetenz und Expertise hätten wir Einsparungen in Höhe von 30% nicht realisiert.“

Uwe Koschany
Projekt Manager
E+H



outsourcing category MANAGEMENT...



Den Beitrag von B-Artikeln deutlich stärken

Category Management ist keine neue Idee. Typischerweise wird Category Management von eigenen Mitarbeitern durchgeführt und findet Anwendung auf Produktkategorien, die mit hohen Kosten verbunden sind. Wir gehen davon aus, dass sich dies schnell ändern wird.

In der klassischen Pareto Analyse wird das Einkaufsportfolio in A-, B- und C-Teile eingeteilt. A repräsentiert die größte und/oder die strategisch wichtigste Produktkategorie, B und C geringwertigere oder strategisch weniger bedeutsame Kategorien. Category Managers erhalten ausschließlich die Verantwortung für A-Teile. Die entsprechenden Lieferantenmärkte werden recherchiert, regelmäßig Ausschreibungen durchgeführt und enge Lieferantenbeziehungen aufgebaut, um den Wert dieser Kategorie zu optimieren.

B- und C-Teile werden im Vergleich relativ vernachlässigt. Die Kommunikation mit den Lieferanten ist häufig limitiert auf periodische Bestellungen und sporadische Preisverhandlungen immer dann, wenn der Lieferant versucht Preiserhöhungen durchzusetzen.

Der Grund für die überdurchschnittlichen Preisreduzierungen, die insbesondere im B-Teile Bereich realisiert werden können, liegt wahrscheinlich darin begründet, dass sie in nicht im Fokus der Einkäufer liegen.

„Es liegt schlicht und einfach daran, dass wir nicht genug Leute haben, die diese Kategorien proaktiv bearbeiten könnten“, ist ein gebräuchliches Markterfahrung. Aber ist mehr Einkaufspersonal wirklich die Lösung? Sicherlich würden mehr Einkäufer mehr Vorteile erarbeiten. Die angestiegenen Personalkosten könnten jedoch die Einsparungen relativieren. Hinzu kommt, dass es schwer sein wird kompetente Einkäufer mit der notwendigen Markterfahrung für geringwertigere B-Kategorien zu begeistern.

Prof. Lamming hat bereits vor einigen Jahren darauf hingewiesen, dass die Lösung dieses Problems insbesondere für mittlere bis kleine Unternehmen darin liegen kann, Outsourcing von Ausschreibungen und Vertragsverhandlungen für B- und C-Teilen voran zu treiben. Dieser Vorschlag gründet auf zwei Tatsachen:



1. Unternehmen wie Vendigital verfügen über größere Kapazitäten potentielle Lieferanten zu finden und globale Ausschreibungen durchzuführen, als die meisten Unternehmen. 2. Die Anzahl der Ausschreibungen, die Vendigital in jeder Produktkategorie durchführt, bewirkt, dass Vendigital über einen aktuellen und konstanten Informationsfluss über die jeweiligen Lieferantenmärkte verfügt.

Für Vendigital ist ‚Einkauf‘ der Grund unseres Daseins und nicht nur einer von vielen – wenn auch wichtigen – Unternehmensbereichen. Es ist deshalb selbstverständlich, das wir nicht nur über die besten und aktuellsten Lieferantenbasen und umfangreiche Lieferantenrecherche Netzwerke verfügen, sondern auch die modernsten und effektivsten Ausschreibungstechniken anwenden. Die Anzahl der einzelnen Ausschreibungen pro Produktkategorie ist sehr groß. Wir übernehmen die Verantwortung für große Teile des Einkaufsvolumens unterschiedlichster Unternehmen und schreiben die Produkte regelmäßig aus, die diese Unternehmen nur in großen Abständen untersuchen würden. Das Resultat ist

Vendigital's ständige Präsenz auf relevanten Lieferantenmärkten, die notwendig ist, um einen Gesamtüberblick über die Vielzahl möglicher Verträge zu erhalten.

Der Effekt des Outsourcens ist letztendlich, dass die B- und C-Artikel von Unternehmen bei Vendigital zu A-Artikeln werden. Und damit tragen sie sofort zu deutlichen Kosteneinsparungen bei. Zusätzlich werden negative Preisentwicklungen der Rohstoffmärkte abgefangen. Hinzu kommt, dass der verstärkte Fokus durch Category Management häufig zu einem Wertzuwachs innerhalb der Supply Chain führt. Vendigital's Kompetenz in den Bereichen Value Engineering, Projekt Management und Online Value Negotiations stellen sicher, dass auch diese Vorteile realisiert werden – in kürzester Zeit.

Wenn Sie mit uns über Outsourcing- Konzepte im Einkauf diskutieren möchten, rufen Sie uns bitte an: 0221 77109588

Kommentar Richard Lamming

Auf Finanzmärkten sind bestimmte Abschlüsse nur für kurze Sekunden möglich. Deshalb wurden Software Programme entwickelt, die diese kurzlebigen Gelegenheiten identifizieren, evaluieren und nutzen. Wenn maschinell bearbeitete Teile oder Kunststoffspritzteile eingekauft werden ist der Zeitrahmen deutlich länger. Dennoch behaupte ich, dass sich die Lieferantenmärkte in den letzten Jahren für diese Produkte enorm verändert haben und dass sich die Geschwindigkeit der Veränderung weiter beschleunigt. Das hat mehrere Ursachen: Technologische Weiterentwicklungen, politische Reformen, die neue Märkte und damit neue Lieferanten zugänglich machen und die Verkürzung des Produkt Lebenszyklus.

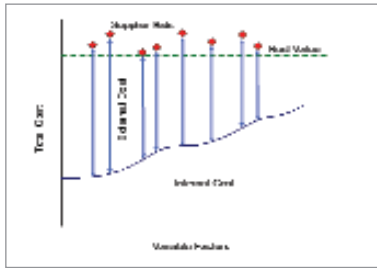
Diese Veränderungen präsentieren eine Reihe von Chancen für Unternehmen, ihre Produkte und ihre Kosten zu reduzieren. Gleichzeitig muss der Einkäufer die Herausforderung meistern, eine große Anzahl von Produktkategorien zu managen. Die Herausforderung besteht vor allem aus: Preisdruck der Lieferanten und Verbrauchsschwankungen vom Vertrieb. Neue Produkte, Designänderungen und Rohstoffkostenerhöhungen stellen für Lieferanten perfekte Gelegenheiten dar, ihre Preise zu erhöhen. Häufig haben überforderte Einkäufer weder die Zeit noch das Marktwissen, um entscheiden zu können, ob die geforderten Preiserhöhungen gerechtfertigt sind. Die Änderungen werden akzeptiert, um die Lieferung zu garantieren. Marktbewegungen sind stetig. Deshalb kann eine unregelmäßig ausgeschriebene Produktkategorie jahrelang zu unnötig hohen Kosten führen bevor die Kosten korrigiert werden.

Einkäufer benötigen im heute schnell wechselnden Markt zwei Dinge: Die Fähigkeit, Produktkategorien effizient in liquiden Marktplätzen auszuschreiben und einen verlässlichen Fluss von relevanten Marktinformationen. Das erste ist leichter zu erreichen als das zweite – der Aufwand hierfür wird durch signifikantes Einkaufsvolumen gerechtfertigt, das viele Unternehmen aber nicht haben. Diese wichtigen Marktinformationen können beschafft werden. Durch Outsourcen des eigentlichen Verhandlungsprozesses stellen Unternehmen sicher, das ihre Preise auf Marktpreiskurs bleiben.



Professor Richard Lamming ist Direktor der School of Management an der University of Southampton.

> Value AUCTIONS



Während der Erstellung von Ausschreibungen wird immer intensiv über den jeweils erforderlichen Servicelevel diskutiert. Beispiel Transport: Wer ist für den Transport der Güter verantwortlich, insbesondere für die Kosten? Kunde oder Lieferant? Ein gewisses Lager existiert in jeder Supply Chain – sollte der Verkäufer oder Käufer das Management übernehmen und das Eigentum? Cash wird zur Finanzierung der Supply Chain benötigt – sollte der Einkäufer oder der Lieferant dies finanzieren? Üblicherweise entscheidet der Einkäufer über den Servicelevel- je nach dem, was er für vorteilhaft hält. Er muss letztendlich

die Kosten dieser Services bezahlen. Die Frage ist nur: wann? Direkt oder durch Amortisation der Preise? Die Entscheidung muss davon abhängen, ob Lieferant oder Einkäufer den Service kostengünstiger anbieten können. Deshalb ist es entscheidend wichtig, das Leistungsvermögen des Lieferanten bereits während der Ausschreibung zu prüfen.

Vendigital hat eine marktführende online Verhandlungstechnik entwickelt, die den Bietern ermöglicht, sowohl den Preis als auch den Servicelevel anzugeben. Einkäufer geben ihre Servicekosten und den gewünschten Servicelevel an – die Software errechnet die Gesamtkosten in Abhängigkeit zu dem Servicelevel des Lieferanten. Ein Lieferant kann beispielsweise seine Teile zu einem günstigeren Preis liefern, als der Einkäufer sie abholen könnte. Damit reduzieren sich nicht nur Kosten, der Lieferant erhält die Möglichkeit seinen Wert für den Einkäufer zu steigern.

Die Online Value Auction ist angekommen!

> NEUIGKEITEN



Umfangreiche Supply Chain Software galt bis vor ein paar Jahren als Universallösung für Einkaufsabteilungen. Hat sich dies in Anbetracht globaler Märkte bewahrt? Genau diese Frage stellt Malcolm Wheatley in einem kürzlich erschienen Artikel in der Zeitschrift 'The Manufacturer'.

Seine Schlussfolgerung war, dass trotz eines holprigen Starts Supply Chain Software echte Gewinne realisieren kann.

Malcolm basierte einen Teil seiner Erkenntnis auf einem Interview mit Neil Robinson, European Vice President von Vecto Gray, einem Unternehmen für Bohrmaschinen-equipment für Öl Pipelines. In diesem Interview kommentierte Neil: „Konventionelle e-Auction Software war nicht die richtige Antwort für uns. Wir haben uns letztlich mit Vendigital zusammen getan, weil wir schnell merkten, dass sie umfangreiche Kenntnisse von Maschinenbau haben und nicht nur auf große Volumen und schnelle Gewinne mit Standardmaterialien fokussiert sind.“

Es ist inzwischen Allgemeinwissen, das man zum echten Erfolg innerhalb einer komplexen Supply Chain mehr benötigt als ein Stück Software. Unsere Kunden haben das verstanden.

Letzte Ausgaben: Die letzten Ausgaben von Dynamic Procurement sind erhältlich über unsere Webseite!

Mehr Info: Antje Knutsen:
antje.knutsen@vendigital.com
+49 (0) 160 94631771

> Gewinnen Sie einen iPod



Bitte sagen Sie uns Ihre Meinung.

Wir sind sehr daran interessiert Ihren Kommentar zu unseren, in diesem Newsletter geäußerten Ansichten zu erfahren. Wenn Sie sich die Zeit nehmen unsere Webseite www.vendigital.com zu besuchen und ein paar Fragen zu beantworten, werden Sie automatisch an unserer Verlosung eines Ipod nano teilnehmen.

> Büroeröffnung in den USA



Vendigital's neues Büro in Chicago USA

Viele unserer Kunden sind global organisiert. Um diese Kunden besser betreuen zu können, haben wir eine weitere Niederlassung in den USA gegründet. Es ist uns sehr wichtig unsere Kunden dort zu unterstützen, wo es notwendig ist. Für unsere Kunden in den USA: Vielen Dank für Ihre Unterstützung und Aufträge. Wir freuen uns, jetzt noch enger mit Ihnen zusammen zu arbeiten.

VENDIGITAL®
dynamic procurement

Epsilon, Windmill Hill Business Park, Whitehill Way, Swindon, SN5 6NX, UK
T +44(0) 1793 891777 F +44(0) 1793 891778

Theodor-Heuss-Ring 23, D- 50668 Köln, Germany
T +49 (0) 221 77109588 F +49 (0) 221 7710931

203 North LaSalle Street, Suite 2100, Chicago, Illinois 60601, USA
T +1 312 558 1542 F +1 312 346 9603

www.vendigital.com

© Vendigital. All rights reserved.
Unsubscribe: Wenn Sie vom Verteiler dieses Newsletter gestrichen werden wollen, nutzen Sie bitte die Kontaktadressen.