



## es geht um ZEIT

zeit für **resultate**

Die Anwendung von E-Procurement und Online-Ausschreibungen ist im Einkauf über die Versuchsphase längst hinaus und hat die daraus resultierenden wettbewerblichen Vorteile nachhaltig unter Beweis gestellt. Die dabei aufkommende Frage ist: Wer kommt in den Genuss der Resultate? Sollten Sie noch keine Erfahrung mit diesen Prozessen haben, wäre es da nicht an der Zeit, sie auch für Sich zu nutzen?

[siehe auktionsbeispiel >>](#)

### Innenteil

#### Auktionsergebnis

Der Zeitfaktor zählt: IMI setzt sich vom Wettbewerb ab durch Online Ausschreibungen und Auktionen.

#### Kommentar Richard Lamming

Professor Richard Lamming von der *Universität von Bath*: Neue Techniken bedeuten neue Herausforderungen.



Kabelbaum der Automobilindustrie -  
Auktionsergebnis von 16,9% wurde voll implementiert



“In unserem Geschäft ist effektiver Einkauf essentiell wichtig für die Erwirtschaftung unseres Profits und den Kundenservice. Wir suchen kontinuierlich nach den besten Prozessen, um unseren Erfolg sicherzustellen - und dies beinhaltet selbstverständlich Online Ausschreibungen.”

Roy Roberts, Geschäftsführer,  
Globaler Einkauf und Beschaffung

## es geht um ZEIT

### zeit für resultate

Online Ausschreibungen bedeuten für den Einkäufer erhebliche Zeitersparnis.

Der Anspruch an das, was innerhalb einer Zeitperiode erreicht werden muss, steigt kontinuierlich. Es kommt vor, dass neue Technologien oder effizientere neue Prozesse Veränderungen in der Gangart bewirken; E-Sourcing und Online Ausschreibungen im Einkauf beschleunigen nicht nur die Gangart, sie bewirken Meilenschritte.

Vor kurzen nutzte das internationale Unternehmen IMI Vendigital's Service für eine Online Ausschreibung von ca. 700 Verpackungsprodukten. Im Laufe des Projektes wurden 150 potentielle Lieferanten identifiziert, die den Lieferantenkriterien von IMI entsprachen. Um den Marktpreis zu erfahren, ist es unerlässlich eine repräsentative Anzahl an Lieferanten in den Preisfindungsprozess einzubinden (siehe Dynamic Procurement Qtr.4'02). Die Kommunikation mit allen potentiellen Lieferanten kostet mehr Zeit, als Einkäufer normalerweise zur

Verfügung haben. Der Nutzen des Services von Vendigital liegt darin, dass der Einkäufer weniger Zeit als früher für Ausschreibungen aufbringt und das Ergebnis zudem verbessert wird.

Die Anzahl von 150 potentiellen Lieferanten reduzierte sich während der Ausschreibung auf 18 Lieferanten, die den besten Mix an Qualität, Kapazität und Liefermöglichkeit garantieren konnten. Diese Lieferanten beschäftigten sich im Detail mit den Anforderungen der Anfrage. Um die eingeholten Angebote miteinander vergleichen zu können ist es unerlässlich, dass alle Lieferanten über alle notwendigen Informationen verfügen, die sie zur Kalkulation benötigen (siehe Dynamic Procurement Qtr. 1'03). Das sicherzustellen ist für den Einkäufer sehr aufwendig, wenn er es manuell durchführen muss. Online Ausschreibungen bieten eine Problemlösung durch den Einsatz von RFx-Software verbunden mit einem ausgefeiltem Projektmanagement. Die

Anfrageunterlagen von IMI wurden auf einer sicheren Webseite hinterlegt, zu der nur die von IMI freigegebenen Lieferanten Zugang hatten.

**“Jene Unternehmen die diese Anwendung als erste nutzen, werden sich einen nachhaltigen strategischen Wettbewerbsvorteil verschaffen.”**

Professor Richard Lamming

Während der Ausschreibung hatten alle Lieferanten gleichzeitig Zugriff auf die hinterlegte Information, die sich im Laufe des Projektes änderte. So stellten alle Lieferanten insbesondere am Anfang der Ausschreibung Fragen zu Spezifikationen, Mengen usw. Alle Fragen wurden von den Vendigital Projektmanagern gesammelt, in Absprache mit IMI beantwortet und unter “FAQ” auf die entsprechende IMI-Ausschreibungsseite gestellt. Dieser einfache Prozess verhindert,

## neue anwendungen bedeuten neue herausforderungen

### Kommentar von Richard Lamming

Professionelle Einkäufer leben jetzt in einer aufregenden Zeit. Der Wert ihrer Arbeit wurde noch niemals so hoch geschätzt und die Möglichkeiten, derer sie sich bedienen können, waren nie größer. Es sind zwei Dinge, die Einkäufern eine Welt eröffnen, die bisher unbekannt war: Technologie und Innovation. Innovation entstand aus der Erkenntnis, dass der Beitrag, den Einkäufer zum Erfolg eines Unternehmens beitragen können, bisher unterschätzt war. Als Resultat davon steckt man große Anstrengungen in die Entwicklung neuer Ideen. Technologie und internet-basierte Software machen aus diesen neuen Ideen praktische Werkzeuge.

Eines dieser neuen Werkzeuge, das auch das Thema dieser Ausgabe ist, sind Online Ausschreibungen. Online Ausschreibungen bieten uns die Möglichkeit Marktplätze in einem Lieferanten-Netzwerk zu schaffen. Der Kunde testet den Wert eines Produktes jeder Beschaffungskette auf einem Marktplatz. Wenn er unzufrieden mit dem Wert des Produktes ist, wird er woanders kaufen. E-Sourcing ermöglicht Strategischen Einkäufern jede Beziehung in einer Beschaffungskette und in einem Lieferanten-Netzwerk zu überprüfen und so die Wahrscheinlichkeit zu erhöhen, dass die Beschaffungskette dessen Mitglied er ist, erfolgreich sein wird. Der Erfolg hängt massgeblich von dem Wissen um den Marktpreis ab. Kennt der Einkäufer den Marktpreis kann er die Beziehung zu jedem seiner Lieferanten bewerten. Theoretisch war dies immer möglich, allerdings mit einer umständlichen und arbeitsintensiven Vorgehensweise. Online Ausschreibungen machen diese theoretische Möglichkeit zu einer praktikablen Realität, weil die Zeit, die für den Erwerb des Wissens um den Marktpreis benötigt wird, eine überschaubare Periode darstellt.

Die Entwicklung neuer Techniken fördert Differenzierung und die Möglichkeit, sich wettbewerbsfähige Vorteile zu verschaffen. Die Verfügbarkeit neuer und sehr viel besserer Techniken stellt einer enorme Herausforderung an professionelle Einkäufer. Denn sie sind es, die diese Techniken zum Einsatz bringen und entsprechende Vorteile gegenüber dem Wettbewerb erwirtschaften. Und sie sind es, die die Wichtigkeit des Einkaufs in Unternehmen herausheben sollten.



**Kommentar von Richard Lamming** - Professor Richard Lamming, Direktor des Centre for Research in Strategic Purchasing and Supply an der Universität in Bath.



“Wir sind äußerst zufrieden, Vendigital hat uns bei der Suche nach Lieferanten sehr unterstützt und dieses Resultat erst möglich gemacht. Dadurch das wir Vendigital's Service nutzen können wir die Anzahl unserer Projekte erheblich steigern und erzielen deutlich bessere Resultate.”

**Zitat:** Nancy Stark, Einkaufsleiterin von IMI's Glendale Height Produktionsstandort in Chicago

dass aufkommende Fragen mehrfach beantwortet werden müssen und bedeutet eine erhebliche Zeitersparnis für den Einkäufer.

Wenn bereits die Kommunikation mit Lieferanten in traditioneller Manier ein zeitraubender Prozess und mit Missverständnissen verbunden ist, so bedeutet die abschliessende Preisverhandlung mit den 10 Lieferanten, die ein Angebot an IMI abgeben wollen, fast eine zeitliche Unmöglichkeit. Die Einholung der Preise, die anonyme Information der anderen Lieferanten über die Preise des Wettbewerbs und die mehrmaligen Korrekturen des Angebotes, bis das Angebot nicht mehr unterboten werden kann, stellen einen zusätzlichen Zeitaufwand dar. Vendigital benötigt für die Preisfindung zwischen 45 Minuten und max. 2 Stunden. Die Verhandlung fand per

Online Auktion statt und das Resultat war eine Preisreduzierung um 20%. IMI's Einkäufer hat die Einsparungen mit dem erfolgreichen Lieferanten bereits implementiert.

Durch den Einsatz von Online-Ausschreibungen können aufwendige Projekte kurzfristig durchgeführt werden. Das Verpackungsprojekt von IMI dauerte von Projektstart bis Online Auktion nur 5 Wochen. Hinzu kommt, dass der zuständige Einkäufer von IMI mehr Zeit hatte, um sich auf seine Projekte zu konzentrieren. Die Vorteile, die Online Ausschreibungen generieren, sind überdurchschnittlich. Und durch Online Ausschreibungen und Auktionen können strategische Einkäufer bessere Resultate in kürzerer Zeit erwirtschaften. Der Einkäufer erhält durch Online Ausschreibungen eine erhebliche Zeitersparnis.

## V Vendigital ist **UMGEZOGEN** A



### Wir haben ein neues Büro

Vendigital England ist umgezogen!

Wir freuen uns sehr, dass wir nach mehreren Jahren erfolgreicher Geschäftstätigkeit und stetigem Wachstum unser Bedürfnis nach mehr Platz erfüllen können.

Wir sind uns bewußt, dass das Wachstum von Vendigital nur dadurch möglich ist, weil wir Werte für unsere Kunden schaffen.

Unsere neue Adresse in England lautet:

Vendigital Ltd  
603 Delta Office Park,  
Welton Road,  
Swindon  
SN5 7XF, UK

Unsere neue Telefonnummer lautet:

T: +44 (0) 01793 497000  
F: +44 (0) 01793 497333

Alle email-Adressen und Mobiltelefonnummern bleiben bestehen.

## V **NEUSTE** Nachrichten A

### Verbessern Sie Ihren Speicher!

Vendigital Deutschland hat vor kurzem eine Online Ausschreibung für EEPROMS mit einem jährlichen Gesamtvolumen von 2,6 Mio. durchgeführt. Das Projekt wurde innerhalb von 2 Wochen abgeschlossen. In diesem Zeitraum wurden 64 potentielle Lieferanten identifiziert und kontaktiert, an der Online Auktion nahmen die 10 besten Lieferanten teil. Die Ausschreibung generierte für den Kunden sowohl eine Bezugskostenreduzierung in Höhe von 29% als auch einen neuen qualifizierten Lieferanten, der einen Rahmenvertrag erhielt. Die Ergebnisse wurden zu 100 % implementiert.



### WEITERE Neuigkeiten

In Großbritannien präsentierte Vendigital kürzlich auf einer regionalen Veranstaltung CIPS. Dies wurde im Supply Management vom 27. März wiedergegeben. Der Inhalt: Das Ergebnis von Online Ausschreibungen und Auktionen ist beeindruckend wird aber noch zu passiv angewendet. Die Art und Weise, wie und wann man sie einsetzt ist entscheidend. Wenn sie von erfahrenen Einkäufern mit Projektmanagement-Know how eingesetzt werden, dann ist die Wahrscheinlichkeit, dass sie wettbewerbsfähige Vorteile für das Unternehmen erwirtschaften am größten.



### > **LESER** Kommentare

- >> Wenn Sie uns Ihre Meinung zu einem der dargestellten Themen mitteilen wollen, schicken Sie uns bitte einen Brief an die unten genannte Adresse oder an [antje.knutsen@vendigital.com](mailto:antje.knutsen@vendigital.com)

### > **LETZTE** Ausgaben

- >> Qtr 1 03 - Es geht um Know how und Marktkenntnisse
- >> Qtr 4 02 - Es geht um Zahlen

bitte kontaktieren Sie uns  
[antje.knutsen@vendigital.com](mailto:antje.knutsen@vendigital.com)

### > **NÄCHSTE** Ausgabe

- >> **Es geht um den PROZESS...** ein weiterer Faktor, der zum Erfolg von Online Auktionen beiträgt.

**VENDIGITAL**®  
dynamic procurement

603 Delta Office Park, Welton Road, Swindon, SN5 7XF, UK  
T +44 (0) 1793 497000 F +44 (0) 1793 497333

Berrenrather Straße 188b, D-50937 Köln, Germany  
T +49 (0)221 65045 0 F +49 (0)221 65045 100