



es geht um PROZESSE

e-sourcing – ein Einkaufsprozess der Standards setzt

Mit dem Verlassen des Produktionsprozesses veränderte das erste Ford T-Modell von Henry Ford die Welt der Automobilindustrie unwiderruflich. Prozesse ersetzen seitdem Handarbeit. Dieser Ansatz – nämlich die Anwendung geprüfter Prozesse – ist im Einkauf ebenso wichtig. Nur wenn überprüfte Prozesse installiert sind, die zusammen mit effektiven Techniken angewandt werden kann der Einkäufer

sicher sein, dass er mit jeder abgeschlossenen Verhandlung das beste Resultat realisiert hat, das zu der Zeit auf dem Markt zu erzielen war. Wenn Online Ausschreibungen richtig angewandt werden, hat der Einkäufer nach seinen Verhandlungen die Gewissheit, ein optimales Ergebnis erreicht zu haben.

[siehe Hauptartikel >>](#)

In dieser Ausgabe

Feature: Prozesse entscheiden jede Verhandlung

Referenz: Forscher, ein innovativer Hersteller von Kabelbäumen für die Automobilindustrie, hat die Ergebnisse einer Online Auktion zu 100% implementieren können

Kommentar: Professor Richard Lamming zu dem PROZESS von Markttransaktionen

Profil: Roy Williams – der Mann hinter Vendigital's Online Ausschreibungen und Projektmanagement

Neuigkeiten: Vendigital bringt eine neue Software-Plattform heraus: Die Chemie stimmt – Chemikalien werden auktioniert



Professor Richard Lamming zu dem PROZESS von Markttransaktionen

KONSOLIDIRTER Bedarf

Von Vendigital's Erfahrung im Bereich der Kabelbäume und Kabelmärkte profitierte vor kurzem die Forscher GmbH, ein führender Kabelbaumhersteller, der überdurchschnittliche Einsparungen für Einzelleitungen realisieren konnte.

Das Interesse der besten Lieferanten war insbesondere deshalb so groß, weil der Bedarf von Forscher mit dem von zwei weiteren Kabelbaumherstellern zusammengefasst werden konnte. Das kumulierte Volumen belief sich auf über €2M und die beteiligten Unternehmen realisierten Einsparungen, die je nach Produkt von 4 bis zu 40% reichten

Herr Schempp; Einkaufsleiter, kommentierte nach dem 2-wöchigen Projekt: **“Sowohl die Professionalität der Projektmanager als auch die reibungslos funktionierenden Prozesse, die in diesem Projekt angewandt wurden, waren ausschlaggebend für das Ergebnis. Es ist kein Wunder, dass die Resultate so beeindruckend sind.”**



es geht um PROZESSE

e-sourcing – ein Einkaufsprozess der Standards setzt

OPTIMIERTE Verhandlungen

Wenn Einkaufsverantwortliche auf einem definierten Markt Verhandlungen führen, müssen sie sich sicher sein, dass Sie das best mögliche Ergebnis realisieren konnten. Unabhängig davon ob es sich um eine 5 oder 50%ige Reduzierung handelt müssen sie die Garantie haben, dass es sich hier um das beste Ergebnis handelt. Der Ausschreibungsprozess muss robust, effektiv und wiederholbar sein. Und das kann nur erreicht werden, wenn definierte Prozesse eingesetzt werden, die sich im Einsatz bewährt haben.

Online Ausschreibungen und Online Auktionen sind Techniken, die bei richtiger Anwendung überdurchschnittliche Ergebnisse produzieren. Werden sie jedoch falsch angewendet können sie sowohl der Glaubwürdigkeit des Einkäufers als auch seiner Lieferantenkette großen Schaden zufügen. Um Fehler zu vermeiden und die Gewinne zu optimieren,

müssen Auktionen Teil von sehr gründlich definierten und gesteuerten Prozessen sein.

Die Prozess-Annäherung sollte mit einer Auswahl von Produkten und Dienstleistungen beginnen, die von diesen Techniken profitieren werden. Jede Variable, die auktionierbare Produkte enthält, wird in die Auswahl aufgenommen. Dieses sollte mit Hilfe eines definierten Analyse-Prozesses stattfinden, der sicherstellt, dass alle Einkaufsmitarbeiter einen Einkaufsprozess festlegen anstatt individuelle Entscheidungen nach dem Motto: “dies Produkt könnte sich vielleicht eignen” zuzulassen. Der zusätzliche Vorteil besteht darin, dass die Erfahrung die man mit jedem Projekt sammelt in die Verbesserung des Prozesses geleitet werden kann.

Alle Einkäufer sind damit vertraut Datenbasen, Netzwerke, das Internet usw. nach neuen potentiellen Lieferanten zu durchsuchen.



Kommentar von Richard Lamming

In der letzten Ausgabe haben wir uns mit dem den Techniken befasst die professionellen Einkäufern heutzutage zur Verfügung stehen und ihnen erlauben Marktplätze zu kreieren, um Marktpreise erwirtschaften zu können. Es wird deutlich, dass die Resultate überdurchschnittlich sind und den Unternehmen, die sie anwenden einen Wettbewerbsvorteile verschaffen. Dennoch: die modernsten Anwendungen garantieren keinen automatischen Erfolg sondern im Gegenteil, können höchst peinliche Auswirkungen auf den Auftritt im Markt haben, wenn sie schlecht angewandt werden. Fehler, die in Ausschreibungen mit nur 2-3 teilnehmenden Lieferanten auftreten, werden keine langfristigen Folgen haben. Fehler jedoch, die einem auf einem Marktplatz mit vielen potentiellen und existierenden Lieferanten passieren können langfristig negative Auswirkungen haben.

Jeder der auf Marktplätzen kauft muss sich an Regeln halten: sei es beim Aktienhandel oder auf dem Kornmarkt. Dieses war immer so in traditionellen Verhandlungen und so ist es auch noch bei Online Auktionen. Wenn Prozesse und Regeln nicht eingehalten werden, fliegt der Händler aus dem Markt. Einkäufer müssen anerkennen, dass Verhandlungen auf einem Marktplatz transparent sind – das ist nämlich der Grund warum sie funktionieren. Die Auswirkung davon ist natürlich, dass viele Parteien das Verhalten des Einkäufers im Markt beobachten können. Negatives Verhalten wird sofort registriert und bleibt haften und wirkt sich aus – spätestens bei der nächsten Verhandlung. Deshalb stellt sich die Frage, ob der es Sinn macht, dass der Einkäufer ein professioneller Händler auf Marktplätzen wird?

Die Antwort darauf ist, dass die Rolle eines Einkäufers strategisch ausgerichtet sein sollte. Die Konzentration sollte weniger auf seinem taktischen Verhandlungsgeschick liegen, als vielmehr auf seiner Fähigkeit für sein gesamtes Portfolio einen strategischen Rahmen zu entwerfen. Dafür benötigt er die besten Techniken und Technologien für die jeweiligen Kategorien und das in dem richtigen Maß. Militärisch betrachtet füllt er mehr die Rolle eines Generals aus, der die Strategie der Schlacht entwirft, als die eines Soldaten, der sie ausführt. Sicherlich benötigen Generäle Soldaten, die die Schlacht schlagen müssen aber sie müssen nicht selbst einer sein. Ohne General jedoch wäre jede Truppe hilflos. In genau der gleichen Art und Weise müssen Einkäufer entscheiden, welche Prozesse für ihren definierten strategischen Rahmen am besten geeignet sind.



Professor Lamming ist Direktor des Centre of Research in Strategic Purchasing and Supply in the School of Management an der Universität von Bath

Typischerweise wird die Suche gestopt, wenn mehrere Optionen identifiziert wurden. Ein Marktplatz, der für die Verhandlung eines Produktes kreiert wird muss dagegen repräsentativ für den gesamten Markt sein. Die Suche muss entsprechend detailliert und gründlich sein. In welchen Ländern recherchiert wird, welche Botschaften, Handelsorganisationen kontaktiert, Datenbasen durchforstet und Agenten mit einbezogen werden, kann nicht dem Zufall überlassen werden.

Um sicherzustellen, dass ein echter Marktplatz geschaffen wurde anstelle einer willkürlichen Zusammenstellung möglicher Lieferanten ist ein strikter Prozess notwendig.

Um Marktpreise durch eine Online Auktion zu bestimmen ist es unerlässlich, dass die Lieferanten auf einer Ebene miteinander konkurrieren und dass sie sich dessen bewusst

sind. Das bedeutet, dass alle Lieferanten die gleiche Behandlung, dass gleiche Software Training erfahren und die gleichen Bedingungen zum Bieten erhalten – auch wenn Probleme auftreten. So kann es in Ausnahmefällen passieren, dass die Internetleitung zusammenbricht. In diesem Fall muss der Lieferant die Möglichkeit erhalten, per Telefon zu bieten. Entsprechende Fehler-Protokolle müssen installiert und den Lieferanten kommuniziert werden. Die rechtliche Bindung der Gebote, die in ihrem Namen während einer Auktion abgegeben wurden muss kommuniziert werden.

Zusammenfassend stellen wir fest, dass in jeder Phase eines Ausschreibungsprojektes nachvollziehbare Prozesse installiert sein müssen, um sicherzustellen, dass wichtige Details nicht übersehen werden und das Ergebnis ein implementierbares Ergebnis ist.

V DYNAMISCHE Leute ^

Roy Williams; verantwortlich für das Projektmanagement

Roy Williams hat die Verantwortung für jede Auktion, die Vendigital durchführt und somit versteht am besten, dass Prozesse mehr als alles andere Erfolge liefern. Als Absolvent der Cambridge Universität und ausgebildeter Ingenieur ging er zu T&N (heutzutage Federal Mogul) in eine sogenannte Task Force Gruppe. Ihre Aufgabe war es, die Produktionsprozesse in den jeweiligen Produktionsstandorten von T&N auf der ganzen Welt zu verbessern. Roy's Erfolg führte ihn in die

Position eines Niederlassungsleiters eines T&N Standortes in Groß Britannien. Die Verantwortung des Bereiches Einkauf & Logistic machte ihm die Bedeutung, die der strategische Einkauf in jeder Organisation spielt, deutlich. Dieser neue Fokus veranlasste Roy zu einem Wechsel in die Management-Beratung zu WCI, wo er Projekte für Supply Chain Management leitete. Dieser doppelte Fokus auf Einkauf und Prozesse führte zu Roys Engagement bei der Gründung von Vendigital. Roy Williams ist besser als jeder andere dafür geeignet e-sourcing Prozesse zu perfektionieren.



Roy Williams
verantwortlich für das
Projektmanagement, Vendigital

V NEUSTE Nachrichten ^

Neue Software

Regelmäßige Benutzer der Vendigital Online RFX – und Auktionssoftware haben die neue Software-Plattform bereits ausprobiert, die die jetzige Version Ende September komplett ersetzen wird. Entstanden aus der Erfahrung von Hunderten Projekten setzt die Plattform neue Standards in Sachen Klarheit und Benutzerfreundlichkeit (liebe Einkäufer, erinnern Sie sich: Sie sind mit einer Plattform vertraut – Ihre Lieferanten bieten wöchentlich inzwischen auf mehreren Plattformen! Es ist insbesondere für die Lieferanten wichtig, dass Sie sich auf Plattformen schnell zurechtfinden und mit nicht mit unnötigen Schnick-schnack herumschlagen müssen).

Carrie Bonica von Arcolectric in den USA schrieb uns netterweise nachdem sie unsere neue Plattform ausprobiert hatte: **“vielen Dank für Ihre unermüdliche Unterstützung, dies war mit Abstand das einfachste Angebot, das ich jemals online abgeben habe... Sie sind wirklich ein kompetenter Anbieter dieser Dienstleistung.”** (Danke Carrie!)

Die Chemie stimmt

Die Kosten von Chemikalien werden um 18% gesenkt.

Nicht nur der Einkauf von direkten Produktionsmaterialien profitiert von Online Ausschreibungen und Auktionen. In dem letzten Quartal haben wir einige Projekte mit Chemikalien durchgeführt. Ein Projekt fasste den Bedarf von 21 Niederlassungen in Europa zusammen. Dieser zusammengefasste Bedarf verschiedener Chemikalien in Höhe von Euro 750.000,- wurde im Zuge eines umfassenden Lieferanten-Benchmarkings nach Kundenkriterien auktioniert. Das Resultat? 18% implementierte Einsparungen!

Hier

Lieferanten begrüßen Auktionen

Auktionen müssen nicht gefürchtet, sondern sollten begrüßt werden. In einem vor kurzem erschienenen Artikel in der Mail on Sunday befürwortete Steven Searle, ein Lieferant, der an einer Vendigital Auktion teilgenommen hatte, die Möglichkeit, den Marktpreis zu erfahren und dieses Wissen als Wettbewerbsvorteil zu benutzen.



> LETZTE Ausgaben

- >> Qtr 2 03 – Es geht um Zeit
- >> Qtr 1 03 – Es geht um Know how und Marktkenntnisse
- >> Qtr 4 02 – Es geht um Zahlen

Die letzten Ausgaben von Dynamic Procurement sind weiterhin erhältlich – bitte kontaktieren Sie uns Antje.knutsen@vendigital.com

> Zusätzliche INFOS

Für weitere Informationen wenden Sie sich bitte an Frau Antje Knutsen:
T +49 (0) 221 650 45 301
E antje.knutsen@vendigital.com

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