

E-sourcing und Online Auktionen

funktionieren für...

E-sourcing und Online Auktionen – Erfolg für das **gesamte** Spektrum

Die Beschaffungstechniken E-sourcing und Online Auktionen werden seit ca. 10 Jahren angewandt. Viele Unternehmen haben diese Techniken erfolgreich eingesetzt, um ihre Kosten für Material und Service zu reduzieren. Jeder professionelle Einkäufer hat von den Erfolgen von E-sourcing und Online Auktionen für Serienteile erfahren- aber wenn Sie glauben, Serienteile bedeutet MRO oder Elektrizität, dann haben Sie sich getäuscht.

In dieser Ausgabe unseres Newsletter beschäftigen wir uns mit einer Auswahl von Applikationen, die bereits erfolgreich angewendet wurden. Wir hoffen, Ihnen damit Denkanstöße für Ihre eigenen Einkaufsportfolios zu vermitteln und Sie auf die Gewinne aufmerksam zu machen. Die Techniken für Sie generieren können.

[siehe Hauptartikel >>](#)

In dieser Ausgabe

Artikel: Breitgefächert: E-sourcing und Online Auktionen sind wirksame Einkaufstools für Ihre Bedarfe. Aufgepasst: es verbirgt sich eine Überraschung hinter dem Begriff 'Bedarfe'!

Case Study: ABB Oil & Gas setzen die fortgeschrittensten Einkaufstools ein, um sensibles Material einzukaufen.

Kommentar: Professor Richard Lamming diskutiert den Einsatz von Auktionen in komplexen Einkaufsverhandlungen.

News: Vendigital feiert seinen vierten Geburtstag und erinnert sich, wie alles begann.

Vendigital schließt sich mit PwC zusammen, um Kosten zu reduzieren.

Erfolg ist elektrisierend: IMI freut sich über die Gewinne einer weiteren Auktion.

Case Study:
ABB Oil & Gas

ABB

Neil Robinson Einkaufsleiter
von ABB Oil & Gas



KOMPLEXE produkte

Wir freuen uns, dass wir dieses Quartal ein Projekt für den ABB Unternehmenszweig Gas und Öl durchführen konnten. Das Projekt beinhaltete eine Reihe von hydraulischen Krümmern, die ein integraler Teil des Ölflusskontroll.-systems sind. Diese bestehen aus komplexen Edelstahlkomponenten mit geringen geometrischen Toleranzen und anspruchsvollen Oberflächen- und Testspezifikationen. Das hydraulische System arbeitet unter hohem internen Druck und muss eine Mindestlaufzeit von 25 Jahren garantieren, da Reparaturen sowohl aufwendig als auch kostspielig sind. Zusammen mit der Produktkomplexität beinhaltet der Vertrag sehr strenge Servicebedingungen, um die Flexibilität und Reaktivität zu erhöhen.

Für dieses Projekt recherchierten wir potentielle Lieferanten mit der notwendigen Erfahrung und Kompetenz, die diese technisch anspruchsvollen Produkte verlangen. Die Ausschreibung beinhaltete die Erstellung folgender Dokumente: Geheimhaltungserklärung, Lieferantenfragebogen (RFI), Anfrage (RFQ) und Kalkulationsbogen. Anschließend hatten die qualifizierten Lieferanten während der Online Auktion die Möglichkeit, ihre Angebote abzugeben. Das Ergebnis war wie folgt: fünf potentielle Lieferanten erwiesen sich als wettbewerbsfähig und präsentierten für ein Vertragsvolumen von ca. €1,3 Mio Einsparungsmöglichkeiten in Höhe von 13% bis 27%.

Neil Robinson, Einkaufsleiter von ABB Oil & Gas und sein Team haben in Folge mit der Evaluierung und Freigabe der Lieferanten begonnen, indem sie ihre üblichen strengen Freigabe-prozeduren anwenden. Neil Robinson kommentierte: "Diese Ausschreibung war eine gründliche Marktplatzübersicht und wir sind begeistert mit der Qualität und Flexibilität der Lieferanten, die identifiziert wurden. Wir sind dabei, die aufgezeigten Einsparungsmöglichkeiten vollständig zu implementieren."

**"Wir sind dabei,
die aufgezeigten
Einsparungsmöglich-
keiten vollständig
zu implementieren."**



Neil Robinson
Einkaufsleiter von ABB Oil & Gas



E-sourcing und online auktionen

funktionieren für...

E-sourcing und Online Auktionen – Erfolg für das gesamte Sp

BREIT gefächert

Die Vorteile von E-sourcing und Online Auktionen für einfach zu spezifizierende Produkte sind bereits vielfach dokumentiert. Diese Techniken sind jedoch noch erfolgreicher für komplexe Produkte anwendbar. Als Konsequenz erfreuen sich E-sourcing und Online Auktionen einer breiteren Zustimmung.

Um diesen Punkt nachvollziehbar zu machen, haben wir einige kürzlich ausgeschriebene Produkte und Service aufgelistet, die wir für unsere Kunden verhandelt haben:

Kleber; Entkopplungselemente; Chemikalien; Drehteile; elektronische Komponenten; Stoffe; Gas; Hydraulische Bremskomponenten; Kunststoffspritzgusswerkzeuge; Dienstleistungen; Maschinenkomponenten; Düsen; O-Ringe; Kunststoffspritzgussteile; Radios; Stahl; Transport; UV Absorbierer;

Offensichtlich beinhaltet dieser Produktmix direkte und indirekte

Materialien und Service – wichtig hierbei ist aber, dass die Spanne von relativ simplen Produkten (z.B. Verpackung) zu komplexen Produkte reicht (siehe hydraulische Komponenten)

Interessant ist auch die Tatsache, dass die Gewinne für die Serienteile, wie z.B. gedrehte Bremssteile (siehe Ausgabe 1) oder Kabelbäume (siehe Ausgabe 2) genauso eindeutig und realisierbar sind wie für einmal beschaffte Teile wie z.B. Kunststoffspritzwerkzeuge.

Was macht ein Produkt auktionierbar?

Wir sollten definieren, was wir mit E-sourcing und Online Auktionen meinen. E-sourcing ist ein streng geregelter Lieferanten-headhunting Prozess. Wir recherchieren global nach potentiellen Lieferanten, die die Kunden-anforderungen erfüllen. Online Auktionen sind Verhandlungsmethoden, die den Lieferanten ermöglichen, seine Preise in einem Marktplatz zu platzieren.



pektrum

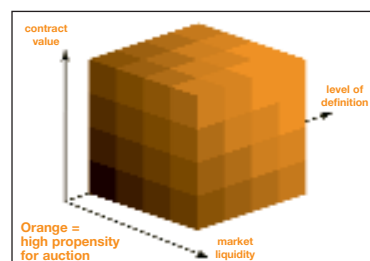
Es ist unbestreitbar, dass E-sourcing in jeder Situation Vorteile bringt. Eine umfangreiche und gut vorbereitete Marktrecherche wird für Einkäufer immer von Nutzen sein. Online Auktionen dagegen sollten selektierter angewendet werden.

Wenn es um Auktionierbarkeit geht ist die Frage, die wir uns stellen müssen immer: existiert ein liquider Marktplatz? Wenn nicht, wird die Auktion nicht das gewünschte Resultat erbringen. Liquider Marktplatz bedeutet, dass mindestens 3 Lieferanten daran interessiert sein müssen, den Auftrag zu gewinnen und fähig sind, ihn auszuführen.

Wenn ein Produkt nur von einem Lieferanten produziert wird, weil es patentiert ist, kann der Preis nicht in einer Auktion verhandelt werden. Ist das Volumen zu klein, um das Interesse der Lieferanten zu erregen, eignen sich Auktionen ebenfalls nicht für Preisverhandlungen.

Wie kann man am besten die Auktionierbarkeit beurteilen? Wir haben eine Analyse-tool entwickelt, das die Auktionierbarkeit von Teilen überprüft. Dieses Analyse-tool ist eine quantitative Analyse, die unseren Kunden ermöglicht, die Kategorien zu identifizieren, die am besten für Auktionen geeignet sind.

Zusammenfassung
E-sourcing and Online Auktionen können, wenn sie korrekt angewendet werden, signifikante Supply Chain Verbesserungen schaffen. Dafür muss man wissen, wann sie am besten einzusetzen sind.



Kommentar Richard Lamming

Die unterschiedlichen Produkte im vorigen Artikel erinnern uns daran, dass die meisten Teile eines typischen Einkaufsportfolios auf einem Marktplatz beschafft werden. Das kann unter Umständen für Einkäufer die ihr eigenes Einkaufsportfolio aufgebaut haben ein Problem darstellen. Es wird jedoch immer deutlicher, dass neue Techniken, den Markt zu überprüfen, erhältlich sind und weiter ausgebaut werden – und die Wirksamkeit dieser neuen Techniken muss für alle Bedarfe bewertet werden.

Traditionell laufen Lieferantenverhandlungen nach dem gleichen Schema ab. Angebote werden von einer limitierten Anzahl von Unternehmen eingeholt und bilden die Ausgangslage für Nachverhandlungen. Häufig ist das Ziel der Verhandlung, den besten Preis und den besten Service zu kombinieren und dem aktuellen Lieferanten auszuweichen. Marktpreis-Techniken hingegen generieren einen breiteren und verständlicheren Referenzrahmen. Wenn sie kombiniert werden mit ausgefeilten Preisverhandlungen ist das Resultat in den meisten Fällen eine bessere Kombination aus Service und Preis.

Es kommt auf die Rolle der Preisverhandlung im Rahmen einer größeren Lieferantenrunde an, die eine Vielzahl potentieller Lieferanten mit einbezieht. Einen Lieferanten in einer Supply Chain zu etablieren erfordert mehr als den Preis. Der Wert resultiert aus Qualität, Innovationsfähigkeit, Service, Entwicklungsfähigkeit, Reputation, die alle bei der Wahl des Lieferanten eine Rolle spielen. Die Preisverhandlung wird aber immer eine Rolle spielen. Es wird immer deutlicher, dass dies am besten durch Online Auktionen abzuwickeln ist, um dem Lieferanten die Möglichkeit zu geben, auf einem Marktplatz ihr Gebot strategisch zu platzieren. Mit den etablierten Preisen kann der Einkäufer jetzt seine Entscheidung treffen auf der Grundlage von sowohl Wert und Kosten.



Professor Richard Lamming, Professor für Beschaffung und Supply Management. Gründer des Centers für Recherche in der Strategischen Beschaffung und Einkauf in der School of Management an der University von Bath.

V ERINNERUNGSWÜRDIG A

Dieses Quartal feiern wird den vierten Geburtstag unserer Gründung und den start unseres ersten E-sourcing und Online Auktions Projektes.

Das Projekt wurde für die Lear Corporation durchgeführt. Verhandelt wurden Kabelkanäle für Kabelbäume der Automobilzulieferindustrie mit einem Volumen von mehr als €2 Mio. Das implementierte Resultat lag 11% unter dem Ausgangspreis.

Seitdem verfeinern wir unsere Software und unsere Prozesse kontinuierlich, um sicherzustellen, dass Erfolg eine Gewohnheit bleibt.

Gute Software und Prozesse sind unerlässlich. Dennoch sind wir der Meinung, dass der wichtigste Bestandteil von Vendigital großartige Menschen mit einem Haufen Erfahrung sind! Erfahrung kann nur durch Praxis erarbeitet werden und wir möchten all

den Firmen danken, die ihr Vertrauen in uns gesetzt haben und uns ermöglichten, die Kompetenz zu erarbeiten, die in unseren Projekten unschätzbar ist.

Wir freuen uns, dass dieses Kundenvertrauen in uns durchschnittlich implementierte Einsparungen in Höhe von 23% generieren konnte bei einem Handelsvolumen, das €1,5 Mio übersteigt.

V NEUSTE Nachrichten A

PRICEWATERHOUSECOOPERS 

DYNAMISCHE Allianz

Die Kombination von PwC's Erfahrung bei der Auditierung und Implementierung von aufgezeigten Einsparungen zusammen mit Vendigital Erfahrung mit E-sourcing und Online Auktionen war unschlagbar.

Gary Turner, Geschäftsführer von PwC Advisory and Assurance sagte: **“Die Arbeitsbeziehung, die wir haben, hat für unsere Kunden signifikante Vorteile. Die Kombination unseres Können und unserer Fähigkeiten kann die finanzielle Lage eines Unternehmens dramatisch verändern.”**



Gary Turner, Geschäftsführer, PwC Advisory and Assurance

IMI

Erfolg ist elektrifizierend

IMI in den US hat gerade die Implementierung eines E-sourcing und Auktionsprojektes beendet, das Vendigital durchgeführt hat – verhandelt wurden elektronische Komponenten im Wert von \$750.000 Mehr als 100 verschiedene Teile, die unter anderem Schalter, Relays und Lichtkomponenten beinhalteten, wurden verhandelt.

Das Projekt umfasste den Bedarf mehrerer Niederlassungen und rationalisierte den Lieferantenpool von 20 auf 1. Zusätzlich konnten die Kosten um 18% gesenkt werden.

Nancy Stark, IMI's US Auktionen

Champion schrieb nach der Auktion: **“HEY PAUL ...WE DID IT!!!! Great auction results, don't you think???? I very much enjoyed (again) working with you. ...you and your team are GREAT!!! Thanks for all your hard work.”**

Danke Nancy, wir arbeiten sehr gerne mit Dir zusammen!

Vertrauen in Auktionen

Vor kurzem wurde ein Artikel von Adrian Griffiths von Vendigital in dem 'Journal Supply Chain Management' veröffentlicht. Der Artikel untersucht die Folgen von Online Auktionen auf Beziehungen zwischen Einkäufern, aktuellen Lieferanten und potentiellen Lieferanten. Wenn schlecht angewendet, können sie das

Verhältnis in Mitleidenschaft ziehen, wenn aber richtig eingesetzt, schaffen sie Vertrauen und verstärken Beziehungen, die für Einkaufserfolge unerlässlich sind.



> LETZTE Ausgaben

- >> Qtr 3 03 – Es geht um PROZESSE
- >> 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

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