SIEMENS

E-Auctions in der Praxis: Material- und Dienstleistungs-preise konsequent senken

BME e-Lösungstage
19. März, 2013 Düsseldorf

Raoul Gröning
Director Procurement Methods & Systems

© Siemens 2013

Inhaltsverzeichnis

Siemens Building Technologies

E-Auctions in der Praxis

- Ziele und Ausgangslage
- Konzept
- Ergebnisse nach 12 Monaten
- Hürden und Erfolgsfaktoren

Fragen & Antworten

Siemens – Sektoren und Divisionen

SIEMENS

Energy

Divisionen

- Fossil Power Generation
- Wind Power
- Solar & Hydro
- Power Transmission
- Oil & Gas
- Energy Service

Healthcare

Divisionen

- Imaging & Therapy Systems
- Clinical Products
- Diagnostics
- Customer Solutions
- Audiology Solutions[1]

Industry

Divisionen

- Industry Automation
- Drive Technologies
- Customer Services
- Metals Technologies[1]

Infrastructure & Cities

Divisionen

- Rail Systems
- Mobility and Logistics
- Low and Medium Voltage
- Smart Grid
- Building Technologies

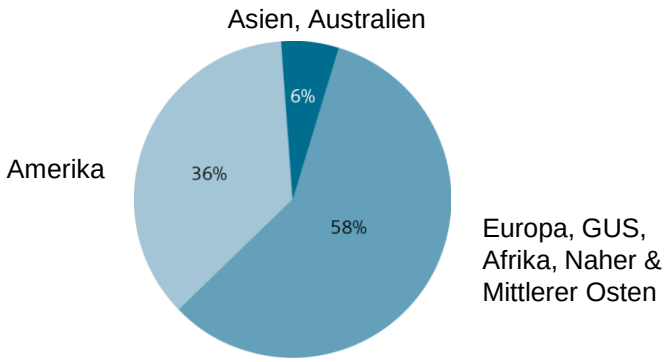
[1] Sektor Divisionen

Building Technologies
Unsere Kennzahlen

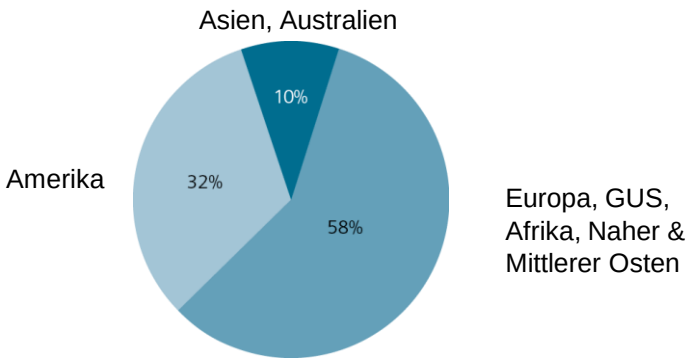
SIEMENS

	Geschäftsjahr 2011 01.10.-30.09.	Geschäftsjahr 2012 01.10.-30.09.
Auftragseingang (Mio. €)	5.597	5.809
Umsatz (Mio. €)	5.468	5.820
Ergebnis (Mio. €)	364	379
Mitarbeiter (am 30.09. exkl. Auszubildende)	29.710	29.353

Umsatz



Mitarbeiter

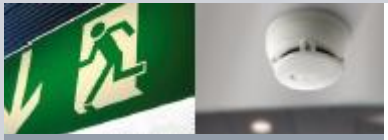


Alle Zahlen sind exklusive Low Voltage Distribution ausgewiesen

Mit einem innovativen Portfolio zu energieeffizienten und sicheren Gebäuden

SIEMENS

Lebenszyklusmanagement

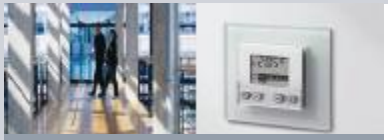


Brandschutz

- Brand-, Rauch- und Gasdetektion
- Evakuierung
- Löschung
- Gefahrenmanagement

Sicherheit

- Zutrittskontrolle
- Videoüberwachung
- Einbruchmeldung



Komfort

- Gebäudemanagement/-automation
- Heizungs-, Lüftungs- und Klimatechnik
- Beleuchtung und Beschattung

Energieeffizienz

- Energiespar-Contracting
- Energiemanagement
- Energieberatung

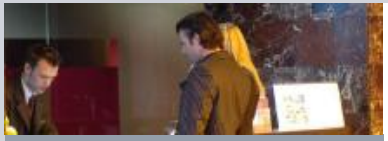
Für energieeffiziente und sichere Gebäude und Infrastrukturen

1 Mit einem innovativen Portfolio zu energieeffizienten und sicheren Städten

SIEMENS

Flughäfen

Ein vollumfängliches Portfolio an “grünen” Produkten und Lösungen für Flughäfen, kombiniert mit innovativen Portfolios für Energieeffizienz, Schutz und Sicherheit.



Gastgewerbe und Unterhaltung

Ein zuverlässiger Partner für das Gastgewerbe und große “City-to-City”-Projekte, für innovative Lösungen, die Herausforderungen in den Bereichen Energieeffizienz, Schutz und Sicherheit sowie Gästekomfort und Kostenmanagement meistern.

Life Science

Integrierte Lösungen für die Life Science Industrie – Reinräume, Labors und Lagerräume – sorgen für mehr Energieeffizienz, Schutz und Sicherheit sowie für die Übereinstimmung mit Gesetzesvorschriften.

Rechenzentren

Maximale Betriebszeit und Verfügbarkeit dank maßgeschneiderter Lösungen für mehr Energieeffizienz sowie Schutz und Sicherheit für Menschen, Werte und Prozesse rund um die Uhr.

Für energieeffiziente und sichere Städte und Infrastrukturen

Inhaltsverzeichnis

Siemens Building Technologies

E-Auctions in der Praxis

- Ziele und Ausgangslage
- Konzept
- Ergebnisse nach 12 Monaten
- Hürden und Erfolgsfaktoren

Fragen & Antworten

Ziele und Ausgangslage

Ziele

1. Kosten senken bei konstantem Qualitäts- und Servicelevel
2. Effizienz im Vergabeprozess steigern
3. Transparenz Vergabeprozess für Montagedienstleistungen erhöhen

Methode

→ e-Auctions

Ausgangslage im Oktober 2011

1. Keine Auktionserfahrung im Projekteinkauf
2. >70.000 Vergaben pro Jahr mit kleinen Einkaufsvolumen
3. Projekteinkäufer in >20 Ländern

4. E-Auktionserfahrungen in anderen Siemens Divisionen
5. Standardauktionstool im Einsatz

2 Implementierungskonzept

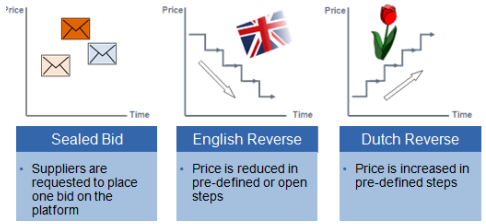
Management Commitment

- Define concept and pilot region
- Select tool for job board – 09/2011
- Introduce job board in pilot region – 11/2011
- Analyze success and define further regions – 01/2012

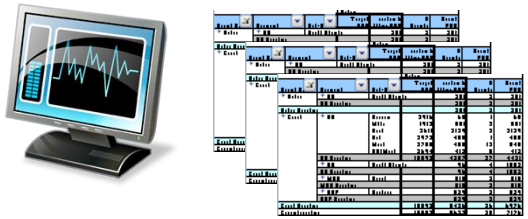
Regionale Einkäufertrainings

Lieferantenkommunikation

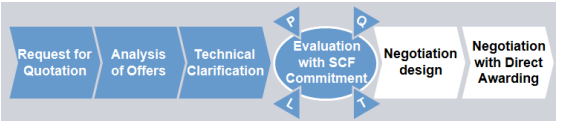
E-Auctions



Monitoring



Prozessintegration

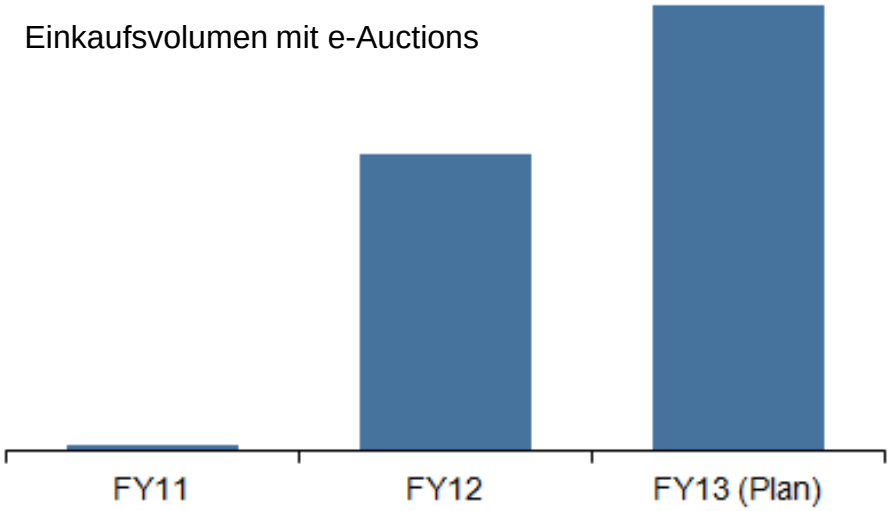


Ergebnisse nach 12 Monaten

Zielerreichung

1. Kosten senken bei konstantem Qualitäts- und Servicelevel
2. Effizienz im Vergabeprozess steigern
3. Transparenz Vergabeprozess für Montagedienstleistungen erhöhen

Ergebnisse

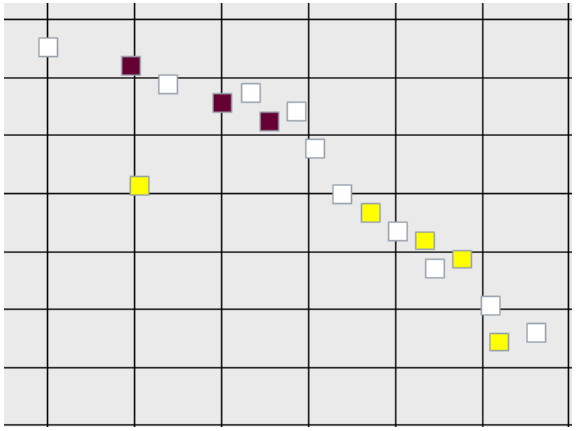


>800 Lieferanten teilgenommen
>400 Auktionen
>10% Einsparungen im Durchschnitt

2 Ergebnisse nach 12 Monaten (II) - Beispiele

SIEMENS

Typische Auktion



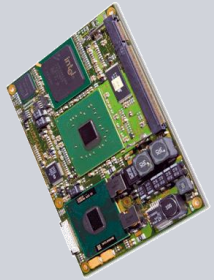
RfQ per Email eingeholt

Volumen: 30.000 EUR

Auktionsdauer: 20-30 Minuten

Komplexeres Auktionsdesign

# Lieferanten: 19	12	3
- EVO: 8 Millionen EUR - 38 generische Spezifikationen - Klare Regeln definiert	- English Reverse Auction → 8% Einsparungen auf bisherige Preise	- Sealed bid Auction mit "Best losers" → neue Strategie & Vorzugslieferanten



Hürden und Erfolgsfaktoren

Hürden

1. Prozessumstellung
2. Schlechte Erfahrungen aus der Vergangenheit

Erfolgsfaktoren

1. Konzept konsequent umgesetzt
2. Abteilungsübergreifende Trainings & Live-Auctions
3. Klare Kommunikation zu Lieferanten
4. Einfachheit des Auktionssystems

Inhaltsverzeichnis

Siemens Building Technologies

E-Auctions in der Praxis

- Ziele und Ausgangslage
- Konzept
- Ergebnisse nach 12 Monaten
- Hürden und Erfolgsfaktoren

Fragen & Antworten

SIEMENS

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit

Copyright © Siemens Schweiz AG. Alle Rechte vorbehalten.