

TECHNIK EINKAUF



03
2013

Juni
VKZ 67503
www.technikund
einkauf.de

KOSTEN OPTIMIEREN, QUALITÄT SICHERN

FUSIONSKARUSSELL

Einkaufsberatungen unterm Hammer 28

PREISSTURZ

Seltene Erden werden günstiger 40

SPANNEND

Aktuelle Trends der Spanntechnik 56

Einkaufsführer 14

FREQUENZ- UMRICHTER



eAuctions in der Praxis

Mit elektronischen Auktionen können Preisverhandlungen unterstützt und neue Einsparpotenziale gehoben werden. Wie dies in der Praxis umsetzbar ist, darüber sprachen wir mit Raoul Gröning, Director Procurement Methods and Processes bei der Siemens Switzerland Ltd.

Herr Gröning, welche Beweggründe hatten Sie um, eAuctions bei sich einzusetzen?

Raoul Gröning: Uns haben drei Beweggründe dazu geführt, eAuctions einzuführen. Zum einen stand die Kostenreduzierung bei bestimmten Materialgruppen im Vordergrund. Zum zweiten eine Effizienzsteigerung im internen Vergabeprozess und letztendlich wollten wir die Transparenz in unseren Abläufen erhöhen.

Wann haben Sie mit der Umstellung begonnen?

Raoul Gröning: Im Oktober 2011 wurden bei uns die ersten Auktionen in unserem Projektgeschäft durchgeführt. Nachdem unsere Geschäftsführung vom Nutzen überzeugt war, wurde ein weltweiter Rollout vorgenommen. Und dann ist es doch ein bisschen schneller ins Rollen gekommen, als wir dachten.

Welche Materialien kaufen Sie mit wie vielen Mitarbeitern ein?

Raoul Gröning: Zu einem Drittel kaufen wir Dienstleistungen und zu zwei Dritteln Materialien ein. Dazu gehört alles, was wir für die Produktion unserer Produkte benötigen, angefangen bei elektronischen Bauelementen und Mechanikkomponenten bis hin zu Montagedienstleistungen. Unsere Einkäufer sitzen in 20 Ländern und verhandeln lokale als auch globale Verträge.

Für welches Tool haben Sie sich entschieden?

Raoul Gröning: Wir haben uns für einen recht flexiblen schweizer-amerikanischen Anbieter entschieden. PYP Auction wurde schon in kleineren Siemens-Business Units eingesetzt, die damit sehr gute Erfahrungen gemacht hatten.

Welche Summe wickeln Sie jetzt schon über das neue Tool ab?

Raoul Gröning: Wir wickeln jetzt rund 15 Prozent des Einkaufsvolumens mit der elektronische Plattform PYP Auction ab. Das heißt natürlich, dass noch nicht alle Lieferanten im System sind. Wenn wir neue Projekte oder Materialanfragen haben, laden wir unsere Lieferanten sukzessive ein, sich zu registrieren.

Wie nehmen Ihre Lieferanten die Auktionen an?

Raoul Gröning: Die Annahme ist überraschend gut. Wir dachten, dass es deutlich mehr Widerstand gibt. Aber unsere Kommunikation ist hier auch ziemlich klar: Wenn unsere Lieferanten Neugeschäft erhalten wollen, müssen Sie sich an den Auktionen beteiligen.

„Ich empfehle, eine Plattform zu nutzen, die einfach strukturiert und intuitiv zu bedienen ist. Die meisten Tools auf dem Markt sind overdesigned.“

Raoul Gröning,
Director Procurement Methods & Processes,
Siemens Schweiz AG,
Building Technologies Division

Ist der Preis das einzige Entscheidungskriterium in Auktionen?

Raoul Gröning: Es ist ganz wichtig, den Lieferanten klar mitzuteilen, dass auch bei Auktionen die Gesamtkosten betrachtet werden. Neben Technik-, Logistik- und Qualitätsaspekten heißt bei uns Gesamtkosten auch immer, die Performance des Lieferanten in der Vergangenheit mit einzubeziehen. Der Lieferanten-Vergleichs-Faktor fließt bei einer Vergabe in die Auktionsplattform immer mit ein. Da gibt es für einige Supplier einen Bonus, für andere einen Malus, je nachdem wie beispielsweise ihre Performance bisher war.

Wie schulen Sie Ihre Mitarbeiter weltweit für diese Plattform?

Raoul Gröning: Die Schulungen finden per Webkonferenzen statt. In einer Stunde hat man normalerweise das Tool erklärt, eine Live-Demonstrationen durchgeführt und eine Test-Auktion durchgeführt. Das ist wirklich ein ganz kurzes Training, das aber ausreicht, um mit dem Tool zu arbeiten. Und in größeren Spots mit mehreren Einkäufern halten wir Inhouse-Trainings von einem halben Tag ab, in denen wir auch Case Studies machen können.

Welche Auktionstypen verwenden Sie?

Raoul Gröning: Wir verwenden vorwiegend English Reverse. Der Vorteil dabei ist, dass sowohl die Einkäufer als auch die Lieferanten das Prinzip kennen. Im Privaten nutzen viele aufsteigende Preisauktionen, bei unseren Einkaufs-Auktionen ist das Prinzip natürlich umgekehrt. Und zusätzlich bietet es sehr viel Transparenz. Wir

sehen auf einen Blick wo die Zweit- und Drittplatzierten liegen. Das ist dann auch für darauf folgende Vergaben interessant.

Hat sich der Wunsch nach Transparenz erfüllt?

Raoul Gröning: Wir haben in einigen Ländern schon Auktionsraten von 40 Prozent. Dort gibt es genaue Zahlen darüber, was verauktioniert wurde, ob die Einkaufsprozesse eingehalten wurden, ob es ausreichend Wettbewerb gab. Darauf aufbauend können wir übergreifend mit unserem Zentraleinkauf Material- und Lieferantenstrategien weiterentwickeln. Da geht es beispielsweise darum zu analysieren, wo wir Wettbewerb erhöhen müssen, indem neue Lieferanten eingeführt werden. Das lässt sich durch die Transparenz auf PYP Auctions gut überblicken.

Können Sie jetzt schon die Einsparungen benennen?

Raoul Gröning: Da wir auch bei normalen Verhandlungen unsere Savings holen, ist es schwierig zu sagen, was wir durch Auktionen zusätzlich gewinnen konnten. Aber wir schätzen, dass es zwischen 2 und 4 Prozentpunkte zusätzliche Savings durch die Anwendung dieses Tools gab. Zudem wurde die Effizienz erheblich gesteigert. In Ländern, wo PYP Auctions stärker eingesetzt wird, kann man beobachten, dass Einkäufer mehr Zeit für strategische Tätigkeiten aufbringen können. ■

Autor Kathrin Irmner



**Ihr Angebot
in nur 2 Minuten**

- Lasergeschnittene Rohre & Bleche - online
- Lieferung auf den Tag genau

247TailorSteel.com 

A powerful extension of your company.

BREMEN • STUTT GART • VARSSEVELD-NL • WINTERSWIJK-NL