

Beschaffungsmanagement der Zukunft ist digital

Webgestütztes E-Sourcing senkt Einkaufskosten

📅 19. Juli 2021



Quelle: Production Perig, Adpbe
Stockphoto

Der strategische Einkauf steht immer unter Kostendruck. Gerade das klassische Einkaufs- und Beschaffungsmanagement in Unternehmen ist mit hohen Aufwänden für Ausschreibungen, Eingrenzung der besten Angebote und Verhandlungen verbunden. Mit E-Sourcing bzw. E-Auctions können Unternehmen ihre Einkaufsprozesse deutlich schneller, flexibler und einfacher abwickeln. Dreh- und Angelpunkt ist eine

zentrale, webbasierte Plattform, die eine schnelle und transparente Vergabe ermöglicht.

Der strategische Einkauf in Firmen sucht stets nach den besten Bedingungen und günstigen wie zuverlässigen Lieferanten. Es ist zentral, den Markt zu kennen; bestehende und neue Aufträge werden per se im Ein- bis Zweijahresrhythmus neu ausgeschrieben, um das Optimum herauszuholen.

Im traditionellen Beschaffungsprozess werden dafür Bedarfe zunächst identifiziert und gegebenenfalls gebündelt und danach die Ausschreibung vorbereitet. Lieferanten werden recherchiert, Kontaktdaten herausgesucht und die Vergabe formuliert. Außerdem müssen die Ausschreibungen veröffentlicht und die Verhandlungen vorbereitet werden. Es erfolgt schließlich die Auswahl der Lieferanten und die eigentliche Verhandlung.

Dem schließt sich die Auswertung und die Beauftragung an. Der manuelle Aufwand ist dabei immer hoch:

Normalerweise versenden Unternehmen per E-Mail-

Anfragen mit notwendigen Informationen bzw. Vergabeunterlagen, wie Zeichnungen oder Leistungsverzeichnissen, an ihre ausgewählten Lieferanten. Der Lieferant reicht sein Angebot wiederum per E-Mail ein. Das Angebot wird verarbeitet, an den Einkäufer gesendet, der es prüft und eine Vergleichbarkeit herstellt. Die besten Angebote werden nachgefasst – in der Regel wieder telefonisch oder per E-Mail.

Die dann anstehenden persönlichen Treffen und Verhandlungsrunden sind aktuell in Corona-Zeiten erschwert. Ein regulärer Abschluss abzüglich der Ausschreibungsfristen von bis zu vier Wochen kann damit in Summe schnell ein bis zwei Wochen in Anspruch nehmen.

Vergabeprozesse mit E-Sourcing

Das geht schneller und günstiger: Unternehmen können für den Vergabeprozess E-Sourcing einsetzen: Diese webbasierten Auktionen sind ein hervorragendes Werkzeug, um den bestmöglichen Preis für eine Ware oder eine Dienstleistung in kürzester Zeit zu erzielen. Sämtliche Beschaffungsvorgänge können darüber abgebildet werden. In vielen Branchen sind die Vorteile des E-Sourcings bekannt – etwa im Automotive-Bereich. Der Mittelstand oder die Branche der Maschinenbauer haben dagegen oft noch Nachholbedarf.

Beim E-Sourcing wird zunächst eine interne Online-Bedarfsanfrage durchgeführt und im Anschluss standardisierte AGB definiert und ausgewählt. Die Ausschreibung wird auf der Plattform veröffentlicht und die Zeit und Art der Verhandlung bestimmt. Ausgewählte Lieferanten bzw. Stammlieferanten werden automatisch via E-Mail benachrichtigt und eingeladen: Sie können sich einloggen und ihr Angebot hochladen. Alle Angebote werden nach dem Ende der Ausschreibung nach automatisierten Parametern ausgewertet, verglichen und als Ranking visualisiert.

Die Plattform kann zunächst als reine Bereitstellungsplattform und zentraler Ort für Informationsaustausch genutzt werden, wo gleichzeitig alle relevanten Dokumente vorgehalten werden. Voll ausgenutzt wird das Einsparpotenzial aber durch eine Auktion, in der die besten Bieter eingeladen werden, um den Preis aus Unternehmenssicht weiter zu drücken.

Hier gibt es verschiedene Auswertungsmodelle und Modi, um strategisch gute Preise zu erzielen: Unternehmen können flexibel aus verschiedenen Spieltheorien und Formen der Auktion, zum Beispiel ‚öffentlich‘ oder ‚nicht öffentlich‘ wählen. Auch detaillierte Vorgaben sind möglich: Wie lange bleibt ein Gebot stehen, kann es verlängert werden, wie oft ist es wiederholbar, wann ist der Schlusspunkt der Auktion? Eine Auktion erlaubt darüber eine dynamische Preisfindung.

Nach Ablauf der Auktion stellt das Tool Statistiken und grafische Auswertungen zu Bietverhalten und Ergebnissen bereit: etwa die Anzahl der Teilnehmer und Angebote, die Differenz zum ersten Angebot in Summe und pro Artikel bzw. pro Lieferant. Zudem können während des Bietens Informationen gezielt gesteuert und auch Beobachterrollen zugewiesen werden. Der Gewinner der Auktion wird über den Zuschlag automatisch informiert.

Die Schnittstelle zu allen ERP-Systemen ermöglicht einen Datenimport und -export; auch Excel, ein gern genutztes Tool für Ausschreibungen und Auktionen, ist voll kompatibel. Vorteilhaft ist es, wenn Kunden die Wahl zwischen Managed Service oder Self Service haben. Bei ersterem wird Ablauf, Durchführung und Moderation der Auktionen vollständig outgesourct.

Die besten Preise schnell und einfach erzielen

Durch E-Sourcing wird der Prozess von Ausschreibung und Vergabe automatisiert. Damit steigt die Effizienz und gleichzeitig bietet das Vorgehen eine Zeit- und Kostenersparnis, da manuelle Arbeiten entfallen: Auktionen finden innerhalb von einer halben Stunde den besten Anbieter – was im alten Procedere zwei Wochen in Anspruch nehmen kann. Da die Plattform in einem aktuellen Internet-Browser läuft, fallen keine Investitionen für IT-Infrastrukturen an.

Unternehmen können durch die Dynamik einer Auktion die besten Preise schnell und einfach erzielen, ihr Netzwerk an Lieferanten erweitern und alternative Partner kennen lernen sowie neue Geschäftsbeziehungen aufbauen. Der Marktpreis wird real ermittelt: Nicht nur die Preisentstehung zwischen bestehenden Lieferanten wird transparent, sondern die aller involvierten Parteien, was eine Vergleichbarkeit ermöglicht.

Lieferanten auf der anderen Seite haben die Chance, sich mit der Anbindung an das System mit wenig Aufwand neue Aufträge zu sichern. Bei der elektronischen Vergabe stehen die Aussichten für neue Lieferanten besser, da die Vergabekriterien fest hinterlegt werden und die Vergabe somit freier von subjektiven Einflüssen ist.

Die Erfahrung zeigt, dass bei Unternehmen, die E-Auctions regelmäßig und systematisch einsetzen, mindestens eine von zehn Auktionen so erfolgreich ist, dass deren Einsparungen alle Auktionsaktivitäten über Jahre hinaus rechtfertigen. Wichtig ist dabei, eine schnelle, flexible und günstige Lösung zu wählen: Die Deutsche Bahn lässt zum Beispiel konzernübergreifend alle Ausschreibungen über 10 Millionen Euro über die branchenunabhängige Plattform Easy RFX von Abocon laufen, jede Woche finden Auktionen statt.

Manche Unternehmen scheuen sich vor einer digitalen Vergabe von Aufträgen, da Geschäfte eigentlich zwischen Menschen gemacht werden, E-Sourcing aber anonym ist und menschliche Faktoren wie Mimik oder Gestik entfallen. Doch in Corona-Zeiten sind persönliche Treffen für Verhandlungen eingeschränkt. Und es ist wahrscheinlich, dass auch in Zukunft ein Umdenken stattfinden und die Zahl der Verhandlungsrunden bis zur finalen Vergabe sinken wird. E-Sourcing ist also ein zukunftsweisende Vorgehensweise, die darüber hinaus Reisekosten spart.

Beim E-Sourcing können Unternehmen Ausschreibungen bzw. Auktionen durchführen und ihre Aufträge digital an ihre Lieferanten vergeben. Eine solche Plattform erlaubt es, den Einkauf zu automatisieren und ihn schnell und zu optimalen Konditionen abzuwickeln. Unternehmen sparen Aufwände, Zeit und Geld und die Vergabeverfahren gewinnen an Transparenz.

Tom Becker ist Geschäftsführer der Andeo GmbH.