

Ein System für alle – Praxisbeispiel zur Digitalisierung im technischen Einkauf

Wie E-Sourcing-Lösungen den Einkauf vereinheitlichen können

Der eine Mitarbeiter bevorzugt das Telefon, der andere schreibt lieber eine E-Mail. So verständlich verschiedene Vorlieben bei der Kommunikation sind, so sehr stehen sie jedoch einem transparenten und effizienten Einkauf entgegen. Denn der Einsatz von unterschiedlichen Werkzeugen führt in der Regel auch zu unterschiedlichen Informationen, die im Anschluss noch mühsam und fehleranfällig per Hand in Vorlagen wie Excel-Tabellen zusammengetragen werden müssen.

Abhilfe ermöglichen E-Sourcing-Lösungen

E-Sourcing-Lösungen wie ausschreiben24.com. ermöglichen eine Abhilfe. Die Anwendung des IT- und Businesspartners prego services GmbH erlaubt es zum Beispiel, den gesamten Ausschreibungsprozess in einem System digital durchzuführen. Ein Unternehmen, das seinen Einkauf mithilfe von ausschreiben24.com umgestellt hat, ist die bofrost* Dienstleistungs GmbH & Co. KG mit Hauptsitz in Straelen am Niederrhein. Der europäische Marktführer im Direktvertrieb von Eis- und Tiefkühlspezialitäten kann damit seine Beschaffung einheitlich und für jeden nachvollziehbar durchführen.

Informationen für andere nur schwer nachvollziehbar

„Bisher stand es den Mitarbeitern des technischen Einkaufs frei, wie sie ihre Ausschreibungen vornehmen. Dabei hatte natürlich jeder eine eigene Herangehensweise“, sagt Lars Jankowski, Abteilungsleiter Technischer Einkauf bei der bofrost* Dienstleistungs GmbH & Co. KG. Er und seine zwölf Mitarbeiter sind für die Beschaffung eines Großteils der in den Standorten benötigten Güter, von Dienstleistungen und Energie für den Hauptsitz in Straelen und die 115 Niederlassungen in Deutschland sowie weitere definierte Länder zuständig. Organisiert ist der technische Einkauf nach dem „Lead-Buyer-Konzept“. Danach trägt jeweils ein Mitarbeiter für eine bestimmte Einkaufsgruppe die Verantwortung.

Einfache Umstellung

„Das Angebot von ausschreiben24.com hat uns gleich gefallen. Die Oberfläche ist zeitgemäß und die Bedienung einfach und unkompliziert“, erklärt er. Daher startete Jankowski zunächst eine mehrmonatige Test-

phase mit ausgewählten Lieferanten. Auf deren Reaktion war er besonders gespannt. Schließlich bekamen sie zum ersten Mal eine E-Mail, mit der Aufforderung, einem Link zur elektronischen Ausschreibungslösung zu folgen. Zu seiner Freude gab es kaum Rückfragen. „Die Umstellung hat erstaunlich einfach funktioniert. Die meisten unserer Lieferanten, mit denen wir im Nachhinein gesprochen hatten, sagten uns, dass sie sich sofort ohne Probleme zurechtgefunden hätten“, so Jankowski.

Verschiedene Formen der Ausschreibung

Mitte dieses Jahres entschied er sich schließlich für die Einführung von ausschreiben24.com. Seit August 2019 führt das Team des technischen Einkaufs von bofrost* nun auch Auktionen über die Plattform durch. „Verschiedene Formen der Ausschreibung auszuprobieren, war schon länger mein Ziel. Endlich konnte ich dies nun auch technisch umsetzen“, sagt Jankowski. Vor allem die Möglichkeit, „Reverse Auktionen“ durchführen zu können, war für ihn interessant. Dabei werden zunächst verschiedene Lieferanten zur Abgabe eines Angebots aufgefordert. Der Bieter mit der günstigsten Offerte erhält dann nach Ablauf der vorgegebenen Zeit den Zuschlag. Jankowski zieht für den technischen Einkauf eine positive Bilanz: „Unser Aufwand ist schon jetzt erkennbar geringer. Es gibt keine Medienbrüche mehr, wir erzielen bessere Preise und mit der Verfahrensakte ist der gesamte Verlauf einschließlich der Kommunikation mit Bietern jederzeit für alle Kollegen im Team nachvollziehbar, auch wenn ein Projekt schon abgeschlossen ist. Bei einem internationalen Unternehmen wie bofrost*, ist dies eine große Bereicherung“, erklärt er.

Marcel Wendt

Produktexperte für E-Sourcing
prego services GmbH
Neugrabenweg 4
66123 Saarbrücken

Telefon: +49 681 95943 4400
marcel.wendt@prego-services.de
www.prego-services.de
www.ausschreiben24.com



Quelle: Foto: prego services GmbH