

Checkliste: Wann lohnt sich der Einsatz von e-Auktionen?

Seit mehr als 15 Jahren werden e-Auktionen zur Kostensenkung im Einkauf eingesetzt. In vielen Unternehmen konnten in der Vergangenheit hierdurch signifikante Einsparungen erzielt werden. Trotzdem wird das Potential von e-Auktionen immer noch nicht komplett ausgeschöpft. Der Grund hierfür ist, dass sich der Einkauf oftmals nicht sicher ist, in welchen Beschaffungsgruppen sich der Einsatz von e-Auktionen lohnt. Mit Hilfe unserer Checkliste können Sie leicht überprüfen, welche Ihrer Beschaffungsgruppen sich für den Einsatz von e-Auktionen eignen.

Die Bewertung erfolgt anhand von vier übergeordneten Kriterien:

1. Struktur des Einkaufsmarkts

- *Wettbewerb im Einkaufsmarkt:* Wie viele Lieferanten gibt es im relevanten Markt und wie hoch ist die tatsächliche Wettbewerbsintensität unter den Lieferanten?
- *Börsengehandelte Beschaffungsgruppe:* Werden die Waren an einer Börse gehandelt?

2. Lieferantenauswahlkriterien

- Beschreibung der Spezifikationen: Können alle wichtigen Eigenschaften des Produkts/der Dienstleistung eindeutig und neutral beschrieben werden?
- Quantifizierung der Spezifikationen: Können alle zu verhandelnden Faktoren - außer des Preises - (z.B. Lieferfähigkeit, Qualität, etc.) in Zahlen ausgedrückt und unter den Lieferanten verglichen werden?

3. Bedeutung der Beschaffungsgruppe

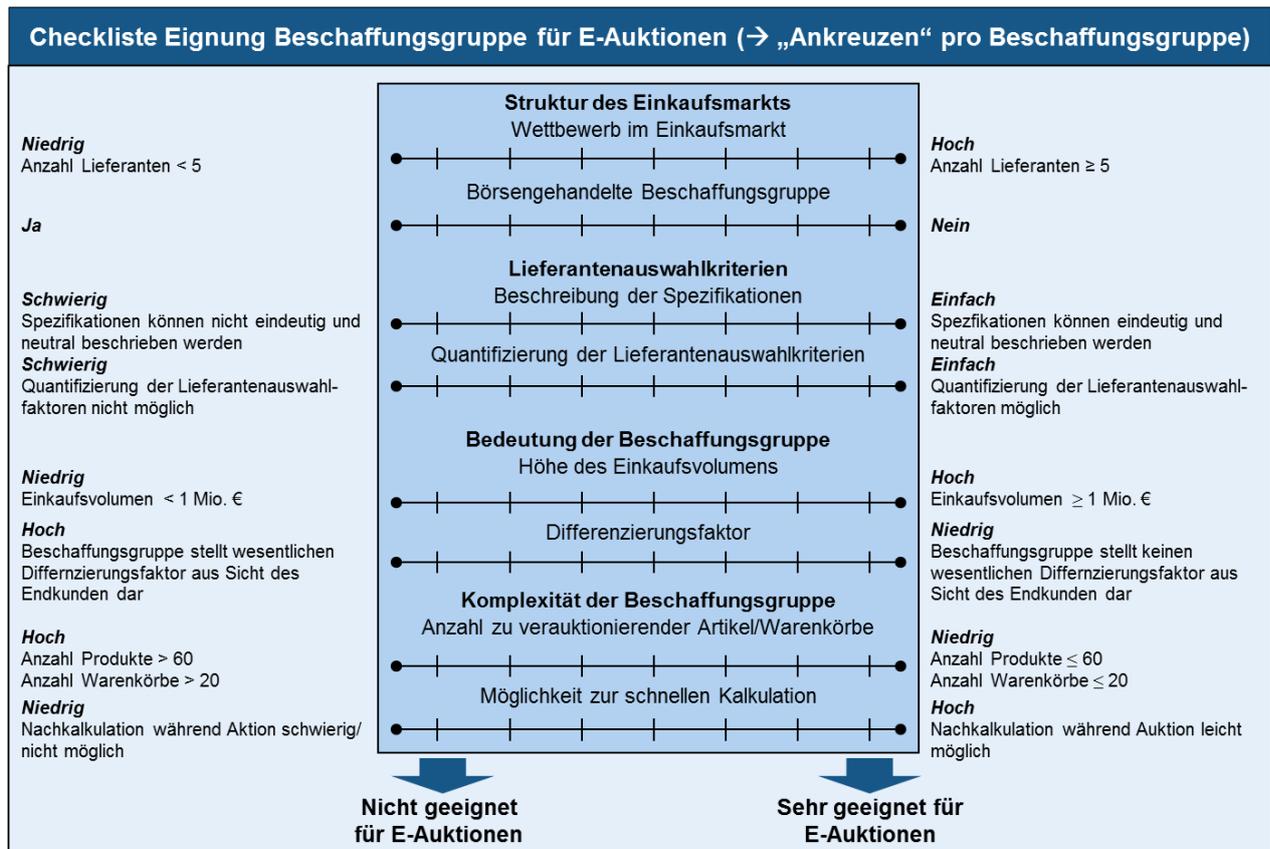
- Einkaufsvolumen der Beschaffungsgruppe: Ist das Einkaufsvolumen größer als 1 Mio. € p.a.?
- Differenzierungsfaktor für den Endkunden des beschaffenden Unternehmens: Stellt das einzukaufende Produkt/die Dienstleistung einen sehr wichtigen Differenzierungsfaktor für den Endkunden dar?

4. Komplexität der Beschaffungsgruppe

- Anzahl der Artikel/Warenkörbe: Schreiben Sie mehr als 60 Artikel/20 Warenkörbe aus?
- Möglichkeit zur schnellen Kalkulation eines Angebots während der Auktion: Kann der Lieferant auch bei großer Anzahl anzubietender Artikel sein Angebot in kürzester Zeit während der Auktion neu berechnen?

(TIPP: Programmieren Sie einen „Taschenrechner“ pro Lieferant mit den zu bepreisenden Artikeln/Positionen in Excel und stellen Sie diesen allen Teilnehmern zur Verfügung. So können die Lieferanten während der Auktion schnell berechnen, wie sich der Gesamtpreis für Ihr Angebot ändert, wenn sie Preise für einzelne Artikel/Positionen verändern.)

Die dargestellten Bewertungskriterien sind als KO-Kriterien zu verstehen. Die Eignung einer Beschaffungsgruppe wird nicht durch das Ergebnis des Durchschnitts aller Faktoren ermittelt. Vielmehr ist jeder Faktor einzeln für sich zu bewerten (Beispiel: Gibt es nur 3 Lieferanten im Markt, die sich keinen Wettbewerb machen, so eignet sich die Beschaffungsgruppe nicht für den Einsatz einer e-Auktion!)



Folgende Checkliste fasst die Faktoren, die für die Eignung einer Beschaffungsgruppe für eine e-Auktion geprüft werden müssen, zusammen:

Bei Fragen zu dieser Veröffentlichung erreichen Sie uns unter folgenden Kontaktdaten:

HÖVELER HOLZMANN CONSULTING GmbH

Schanzenstraße 20A
40549 Düsseldorf
Deutschland

Tel: +49 (0) 211 - 56 38 75 - 00
Fax: +49 (0) 211 - 56 38 75 - 69

www.hoeveler-holzmann.com
info@hoeveler-holzmann.com