



EuroConsultingGroupAG
International Management Consultants

XML-Tage Berlin

25.September 2007

- Vergaberecht und Dynamische Beschaffungsverfahren -



Dynamische Vergabeverfahren

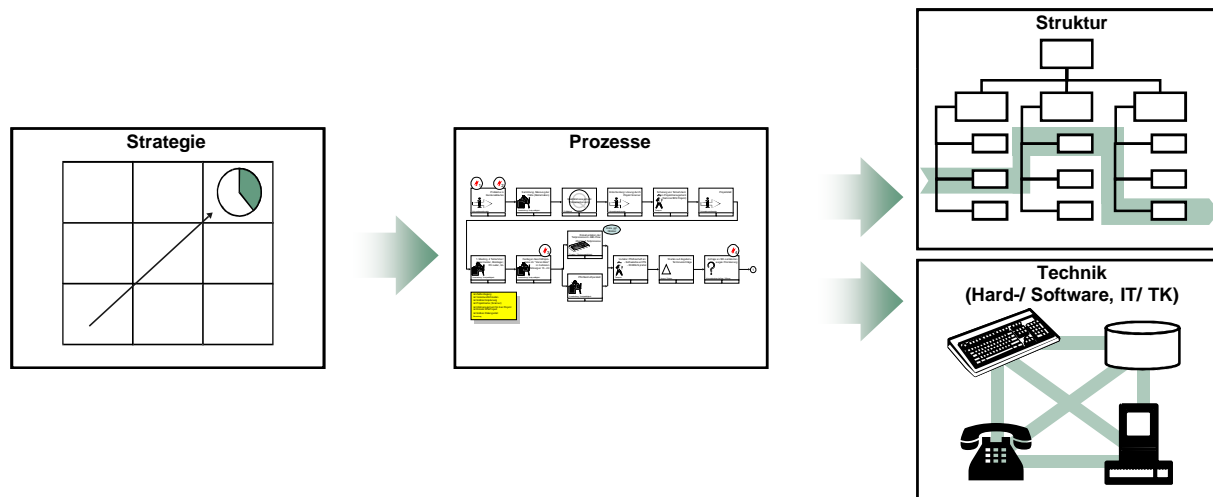
0. Unternehmensvorstellung
1. Der Kunde – das Unternehmen - Organisation und Ziele
2. Rahmenbedingungen
 - 2.1 Recht und interne Vorbereitung
 - 2.2 Systemseitige Voraussetzungen
 - 2.3 Warengruppen-/Marktanalyse (Eignung)
3. Vorteile elektronischer Beschaffungsverfahren für den Einkauf
4. Durchführung (2 Beispiele)
5. Fazit

0. Unternehmensvorstellung

Beratungsansatz

Der **ECG-Beratungsansatz** orientiert sich an einer **ganzheitlichen Vorgehensweise**:

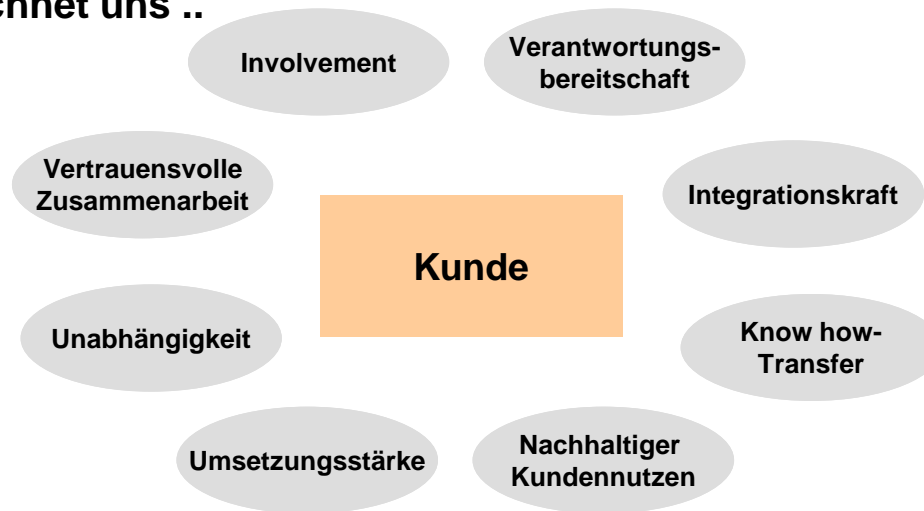
- Prozesse folgen einer übergreifenden Strategie
- Organisationsstruktur und IT- und TK-Struktur richten sich konsequent nach Strategie- und Prozesserfordernissen



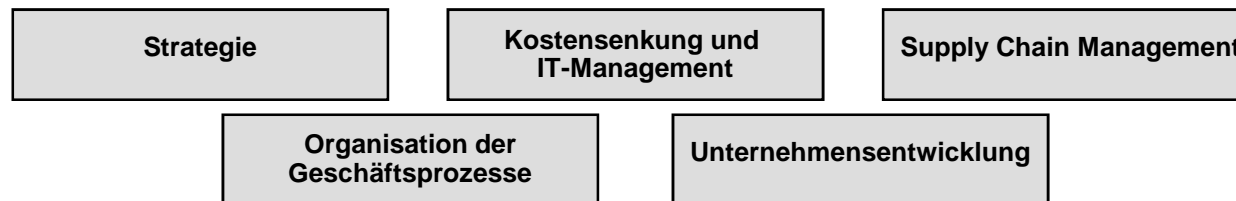


0. Unternehmensvorstellung

- Was kennzeichnet uns ..



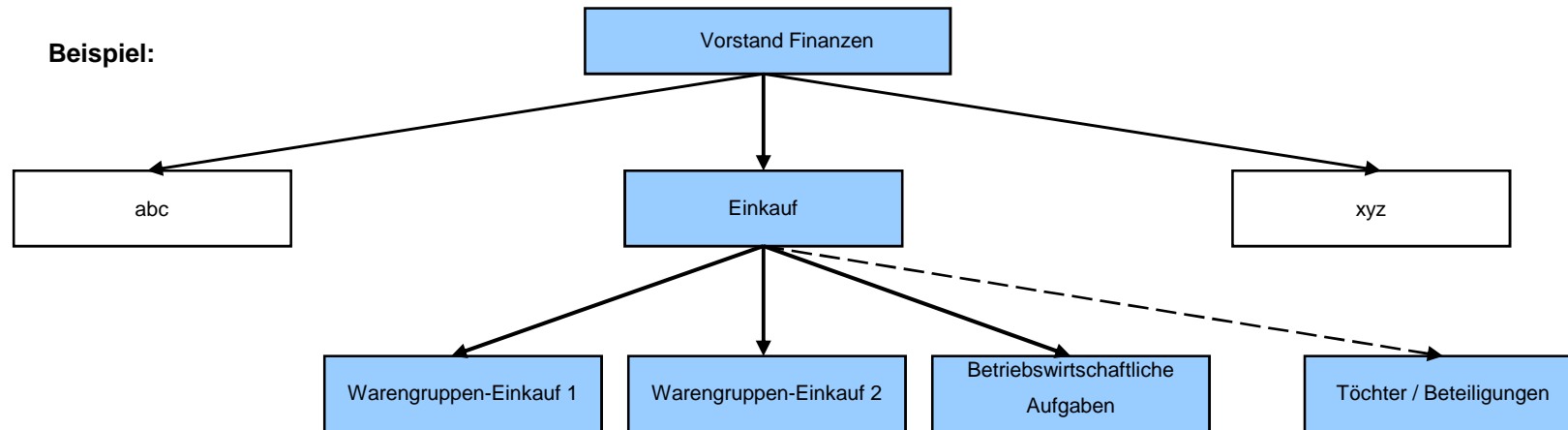
- In welchen Beratungsfeldern können wir Sie unterstützen ..



- Wo sind wir für Sie ..

Zentrale: Landshut; Niederlassungen: Berlin, München, Wien

1. Der Kunde - Das Unternehmen - Organisation und Ziele



Kernziele

- Einführung TCO, Warengruppenmanagement
- Einführung zeitgemäßer Beschaffungstools (z.B. e-Katalog, e-Vergabe, e-Auktion)
- Einkauf als kunden- und ergebnisorientierter Dienstleistungs- und Innovationspartner
- Prozessverschlankeung, Förderung von Datentransparenz und Einführung von Service Levels



2. Rahmenbedingungen – 2.1 Recht und interne Vorbereitung

- **Dynamische Verfahren** (RF \underline{X} - Request for Price/Information/**Q**uotation) und elektronische Vergabe:
Verweis auf aktuelle Fassung des Vergaberechts
- **e-Auktion**
 - Lieferant wird informiert, dass eine eAuktion optional stattfinden kann
 - Die ausschreibende Stelle behält sich die Entscheidung für eine e-Auktion bis nach der Angebotsprüfung vor
 - Vorbereitungszeit für eine e-Auction je nach Komplexität (Anzahl Lose, Bieter) ca. 3-5 Tage
 - Derzeit ohne schriftliche Einverständniserklärung der Lieferanten nicht möglich
 - Technische und kaufmännische Prüfung muss zeitnah nach formalem Angebotsabgabetermin erfolgen
 - Entscheidung nach Abschluß der Auktion und Auktionsauswertung seitens des Providers treffen
- **e-Katalog** ohne Einschränkungen, jedoch gute technische und prozessuale Klärung erforderlich



2. Rahmenbedingungen – 2.2 Systemseitige Voraussetzungen (1)

e-Auction (kurzfristig)

- Je Auktionsteilnehmer ein handelsüblicher PC / Notebook
- Ein Internetanschluß
- Für Vorklärunen und „Notfälle“ Telefon und Fax
- Ein Provider für die Auktionssoftware

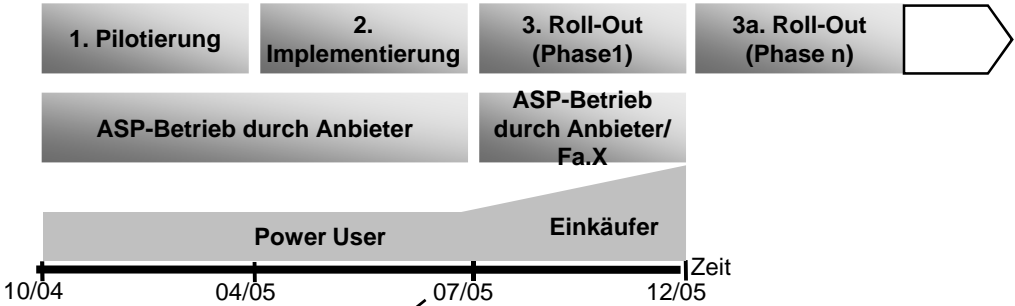
e-Vergabe, e-Katalog (kurzfristig)

- kurzfristig nicht umsetzbar !



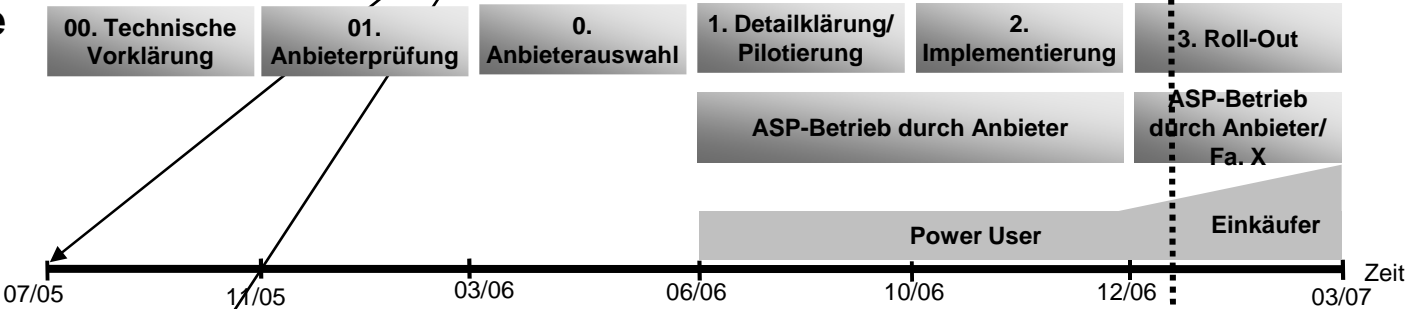
2. Rahmenbedingungen – 2.2 Systemseitige Voraussetzungen (2)

e-Katalog

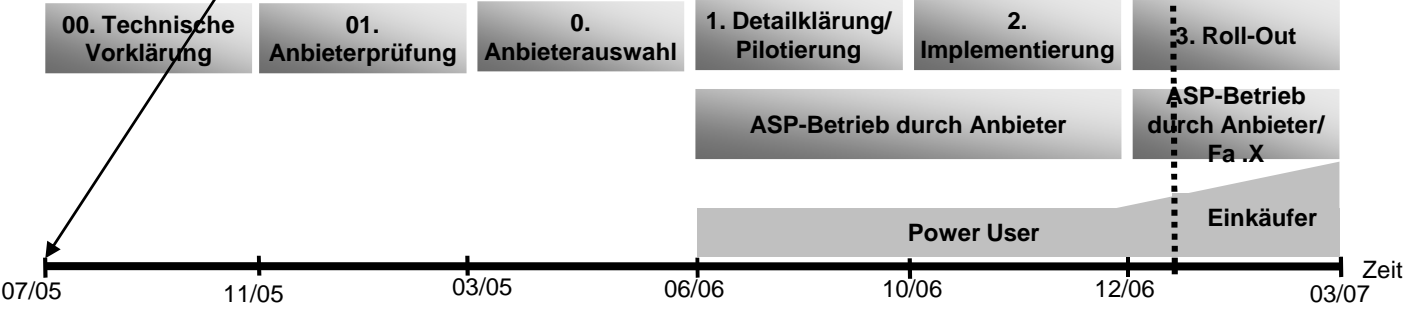


- 1. Pilotbetrieb auf ASP- Plattform des Anbieters:**
 - In jeder Unit werden ausgewählte Events durch die Power User durchgeführt.
- 2. Implementierung:**
 - Die Anwendung wird auf der gehosteten Plattform implementiert und steht zur Abnahme bereit.
- 3. Unternehmensweiter Roll-Out:**
 - Ausdehnung auf Einkäufer aller Units. Ausschreibungen mit Eignung werden online durchgeführt.

e-Vergabe

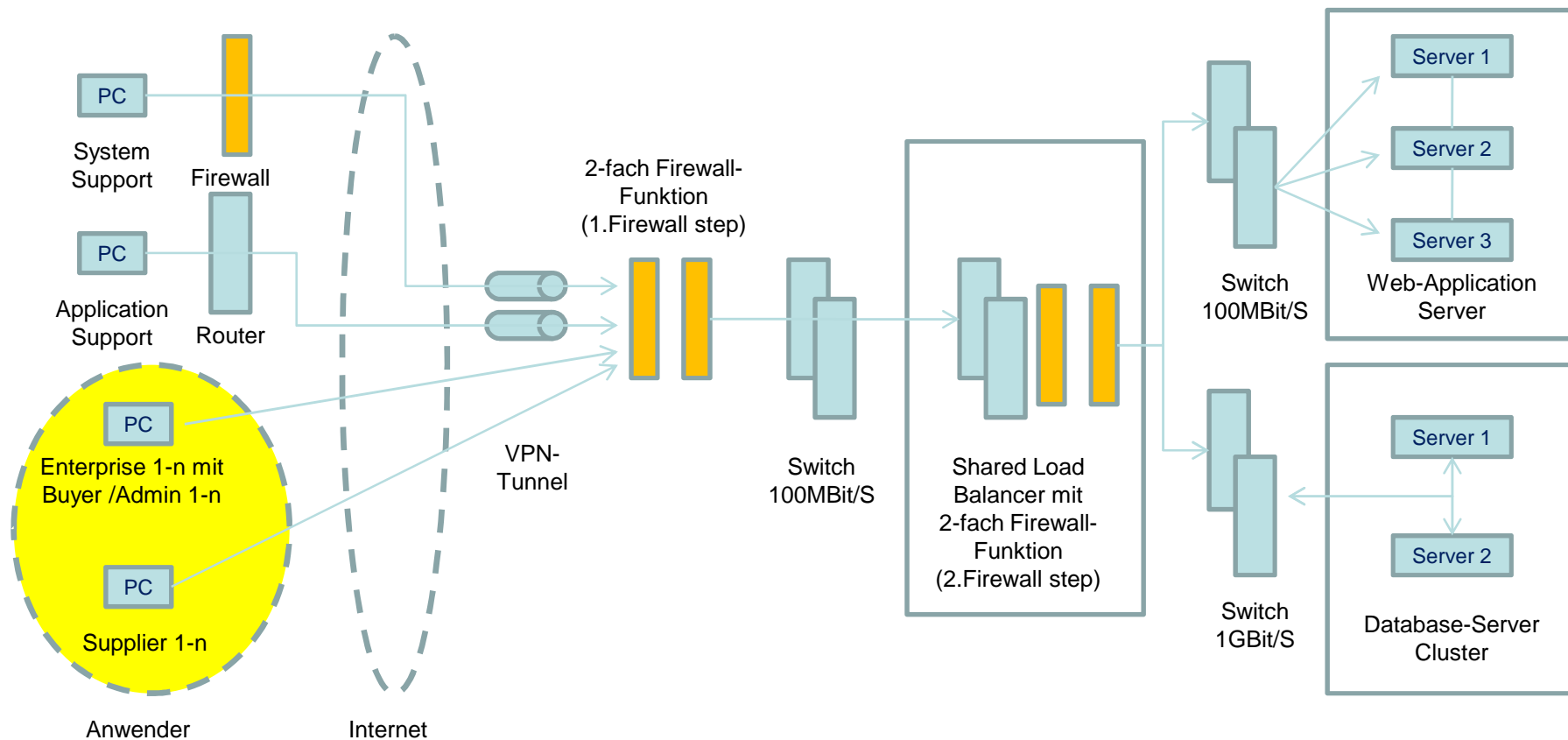


e-Auktion



2. Rahmenbedingungen – 2.2 Systemseitige Voraussetzungen (3)

Datensicherheit – topologische Prinzipdarstellung (über Provider oder inhouse)





2. Rahmenbedingungen – 2.3 Warengruppen-/Marktanalyse (Eignung-1)

Allgemeine Betrachtung

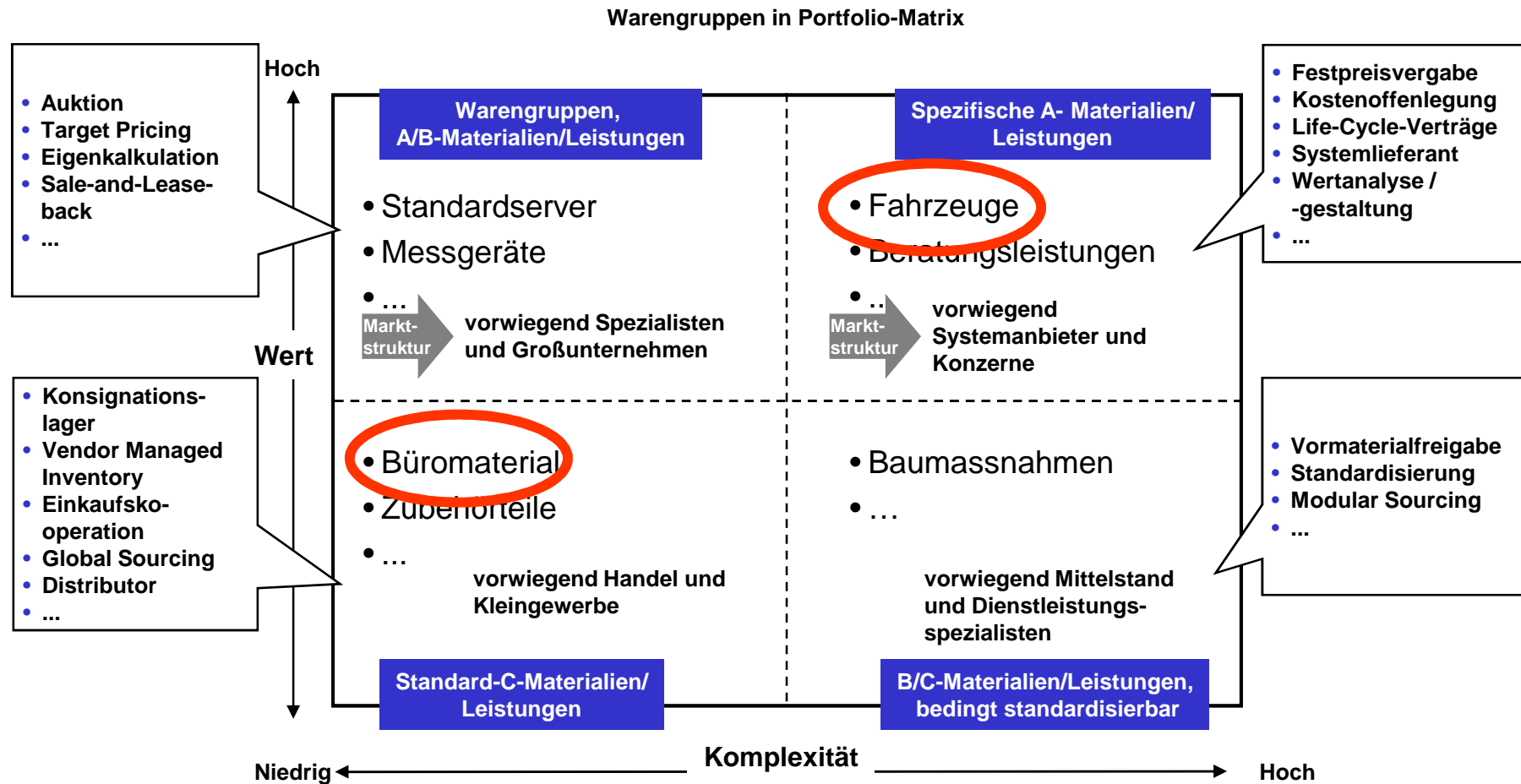
- Lieferanten-Portfolio-Analyse und Warengruppenstrategie innerhalb der Warengruppen
- Wettbewerbs-Situation innerhalb der Warengruppen
- Potenzialanalyse je Warengruppe auf der Basis der Ergebnisse
- Aufstellung über Warengruppen, deren Volumen und deren Eignung für e-Auktionen

Kriterien für die Segmentierung von Warengruppen und Eignung

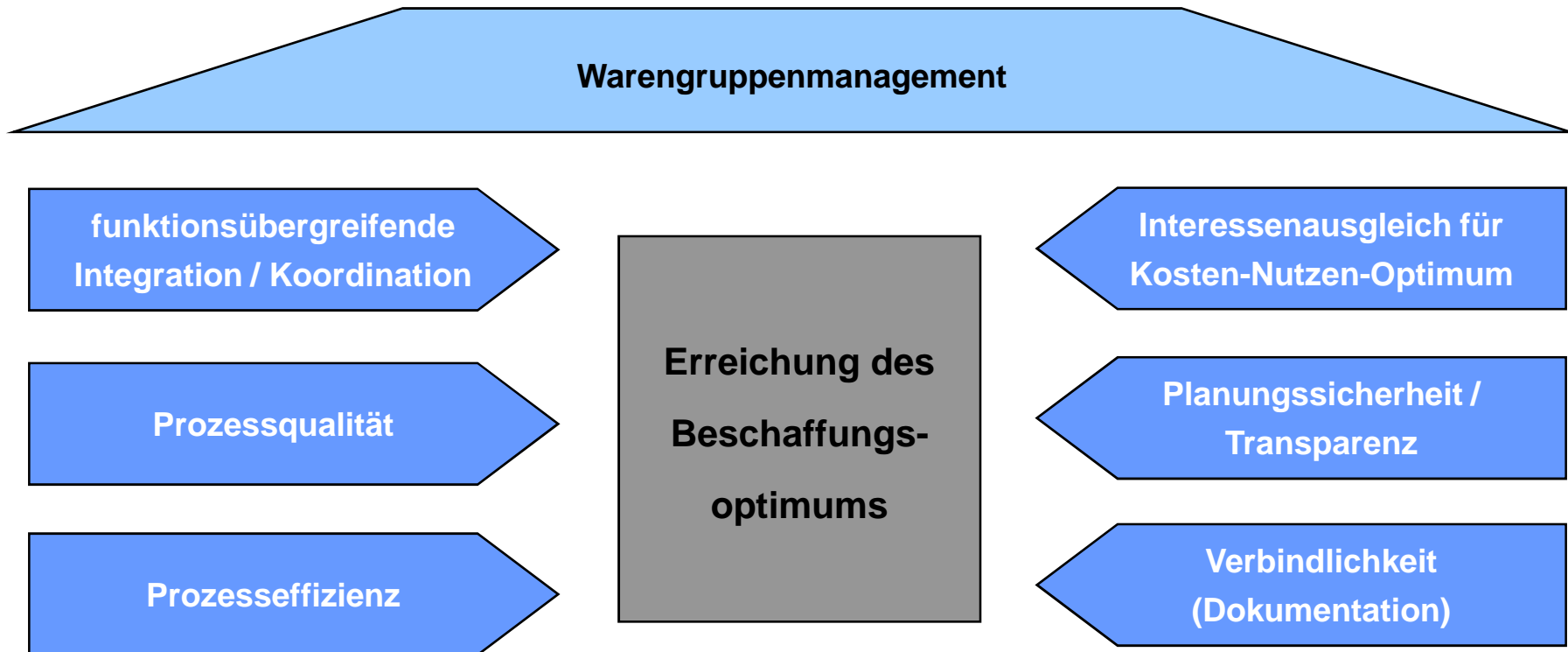
- Umsatzvolumen Kontrakt / Ad hoc
- Anzahl Lieferanten aktuell / potentiell
- Jahre der Zusammenarbeit
- Marktumfeld
- Entfernung zum Lieferanten (Vertrieb)
- Grad der technischen Spezifikation
- Qualifizierungsdauer
- Qualifizierungskosten/Entwicklungskosten
- Fertigungs-/Entwicklungs-know how
- Wechselrisiko
- Vergabeabhängigkeiten

2. Rahmenbedingungen – Warengruppen-/Marktanalyse (Eignung-2)

Beispiele für die Kombination geeigneter Paarungen von Warengruppen und Einkaufshebeln



3. Vorteile elektronischer Beschaffungsverfahren für den Einkauf





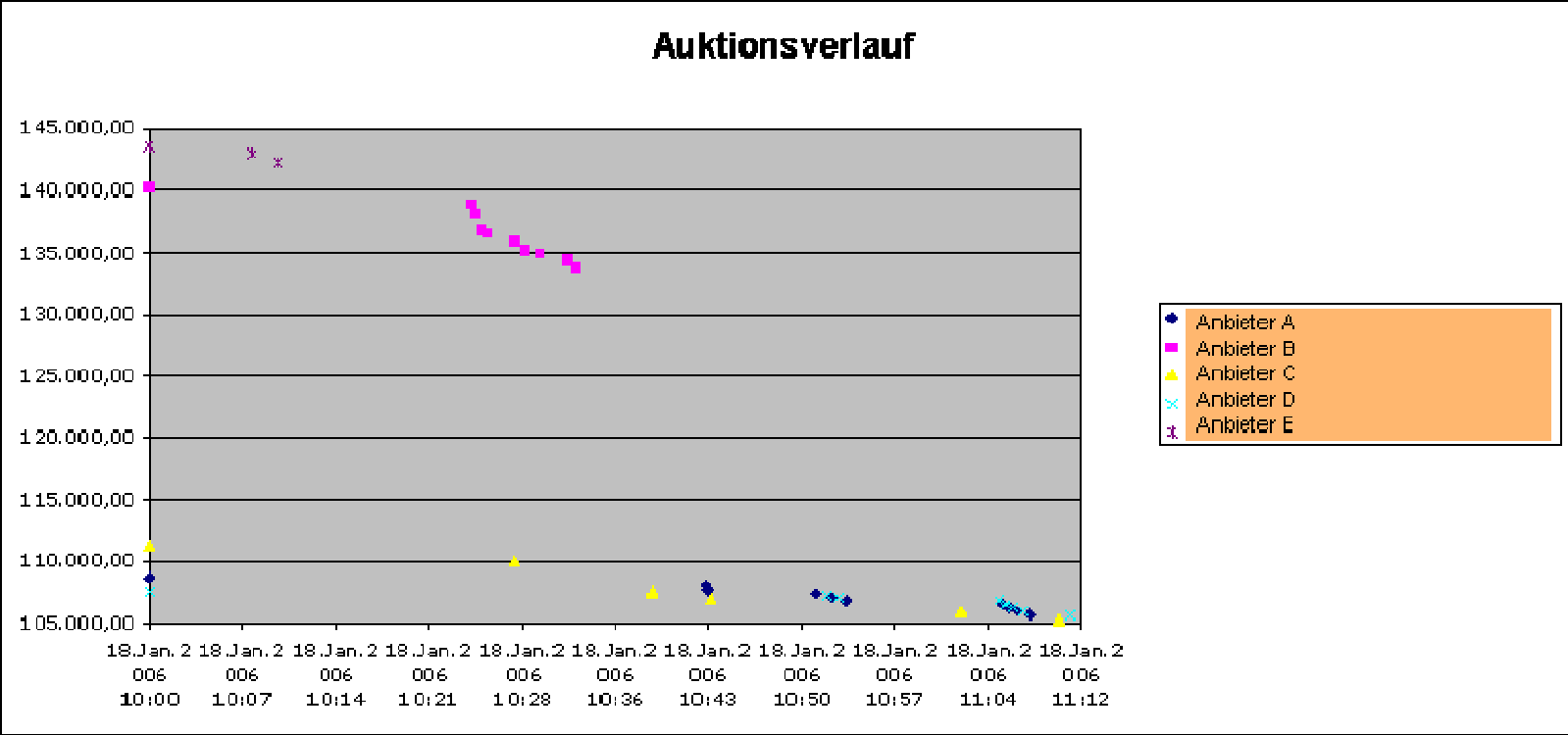
4. Durchführung – Beispiel 1 und 2 für e-Auktionen

Festlegung der Auktionsparameter

- Festlegung Auktionstyp, z.B. **Blind Date**, Dutch, Japanese
- Anzahl der Auktionsteilnehmer (Bieter)
- Minimale und maximale Schrittweite der Gebote
- Minstdauer der Auktion z.B. 30 Min.
- Definition der Verlängerungsmechanismen
z.B. ein Gebot innerhalb der letzten 2 Minuten hat eine Verlängerung der Auktion um 2 Minuten und der verbleibenden Restzeit zum letzten Gebot zur Folge
- Der Auktionsteilnehmer sieht nur seinen eigenen Rang ! (Blind Date Auktion)
- Anzahl der Lose festlegen (single Lot – multi Lot), die gleichzeitig verauktioniert werden

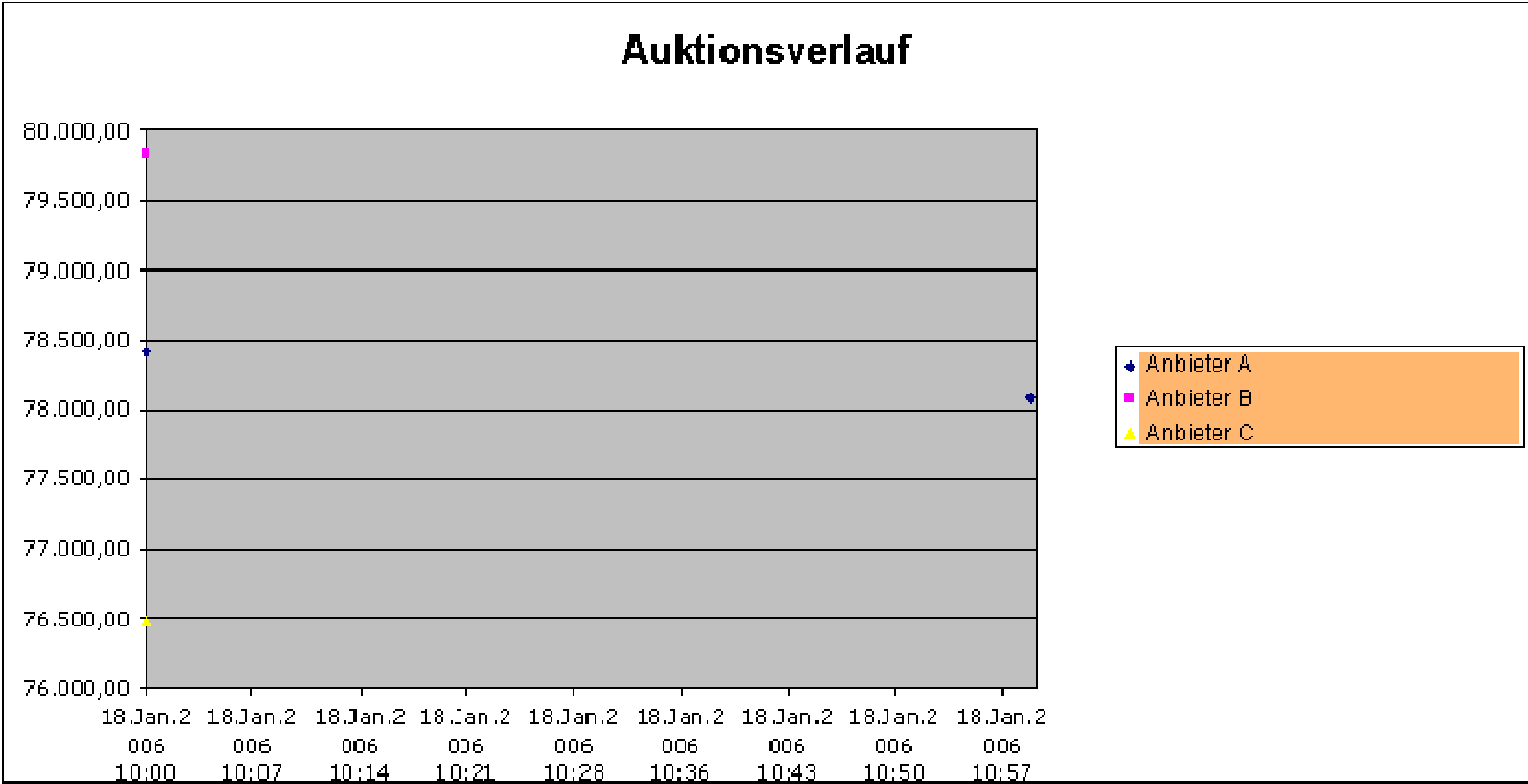


4. Durchführung – Beispiel 1 Auktionsauswertung – Los 1



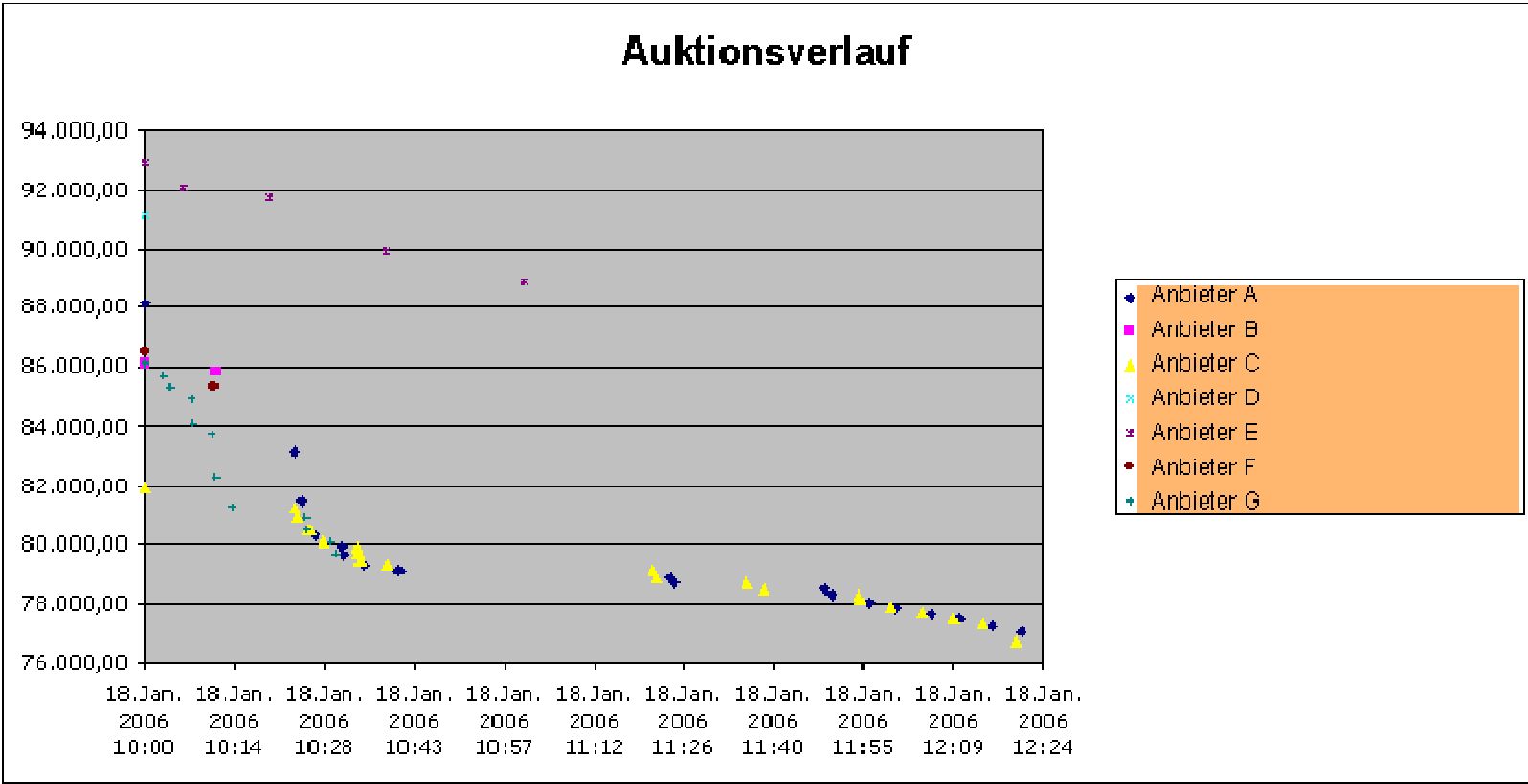


4. Durchführung – Beispiel 1 Auktionsauswertung – Los 2



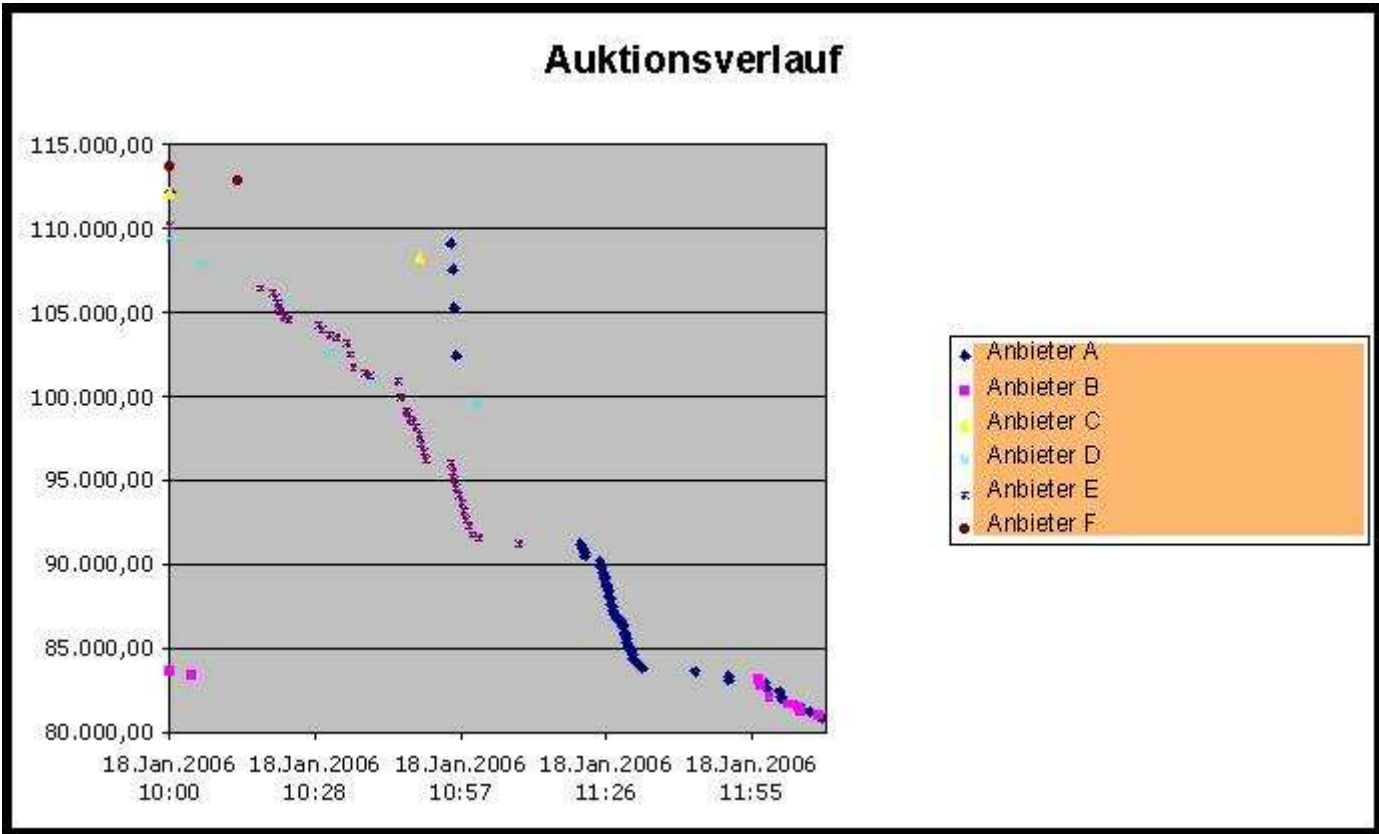


4. Durchführung – Beispiel 1 Auktionsauswertung – Los 3



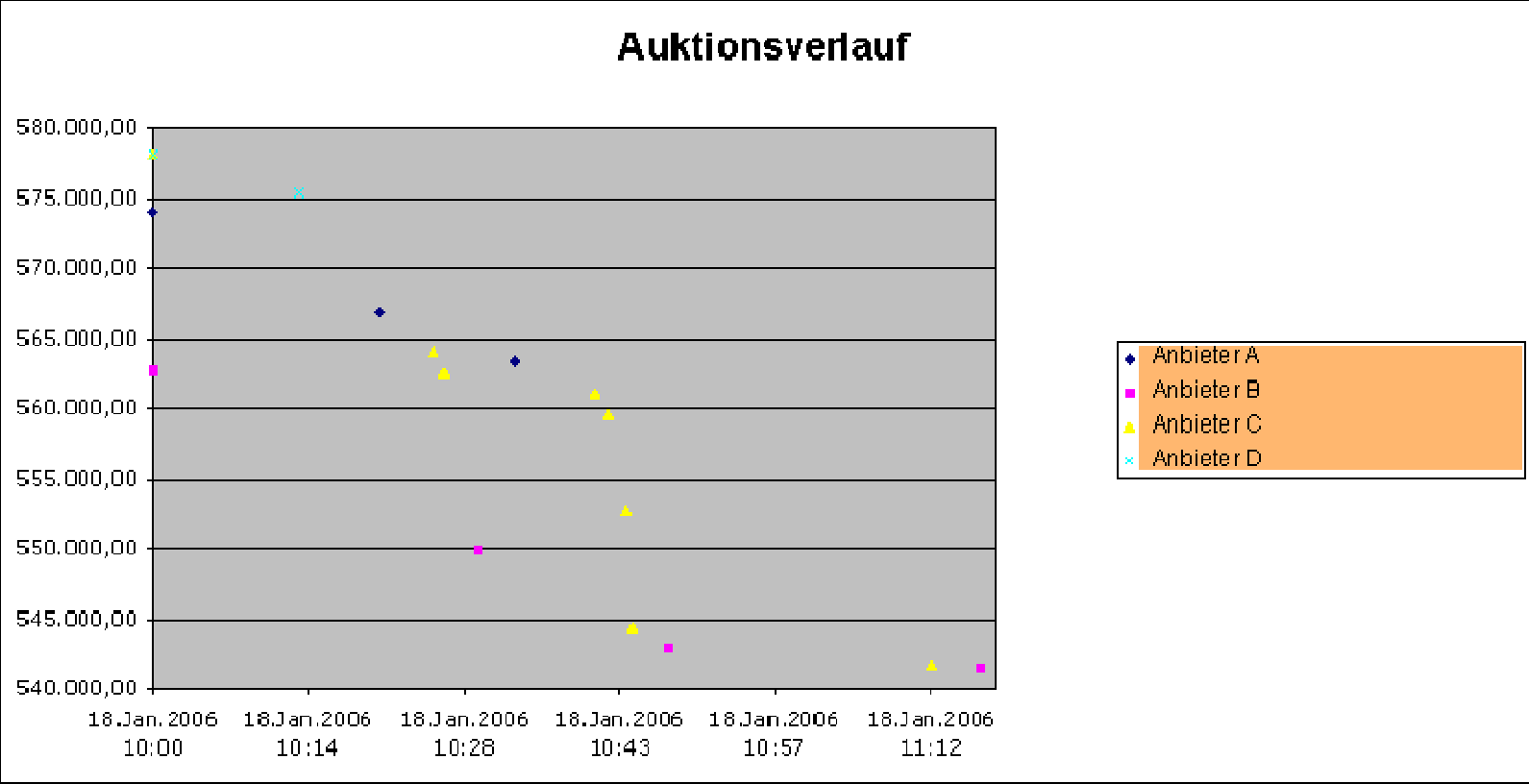


4. Durchführung – Beispiel 1 Auktionsauswertung – Los 4





4. Durchführung – Beispiel 1 Auktionsauswertung – Los 5





4. Durchführung – Beispiel 2 Auktionsauswertung – Los 1





5. Fazit

Allgemein

- Ziel nur mit Teamwork zwischen Einkauf und den beteiligten Fachabteilungen erreichbar
- Hohe Disziplin in der gesamten Vorbereitung und Durchführung aller Beteiligten erforderlich

Speziell – e-Auktionen

- Alle eingeladenen Anbieter haben teilgenommen und Gebote abgegeben
- Es kam zu keinen technischen oder organisatorischen Schwierigkeiten während der Auktionen
- Auktionsdauer (jeweils geplant 30 Min.)
 - Beispiel 1: 2:20 h
 - Beispiel 2: 1:30 h
- Auktionen gezielt nur fallweise einsetzen
- Kosten: je nach Aufwand einer Auktion und internem know how ca. 1.500 – 10.000 €



Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit !

EuroConsultingGroup AG
Gunter Sobe

Grabertstrasse10
D-12169 Berlin

Tel. : +49.30.7978 7636

Fax : +49.1805 3232 6675 921

Mail: sobe@ecg-ag.com

Internet: www.ecg-ag.com