

Einkaufskooperationen  
erfolgreich durchführen

Bv**e**B

Bundesverband  
elektronische Beschaffung e.V.

## **Allgemeine Zielsetzung von EK-Kooperationen:**

Durch EK-Kooperationen sollen Rationalisierungspotentiale in Verbindung mit Einsparungspotentialen realisiert werden.

## **Arten von EK-Kooperationen**

- KMU's untereinander (z.B. loses Netzwerk)
- KMU's mit anderen Partnern (z.B. EK-Genossenschaften)
- KMU's mit Großunternehmen
  
- kommunale EK-Kooperation (Gemeindegemeinschaften)
- regionale EK-Gemeinschaften (Gewerbegebiete)
- unternehmensinterne EK-Gemeinschaften (Zentraleinkauf)
- branchenspezifische EK-Gemeinschaften (Einzelhandel)

## Einzelne Betrachtungspunkte

- ***Synergiepotentiale:*** Preissenkungen durch Bezug größerer Mengen in Verbindung mit höherer Planungssicherheit bei den Herstellern.
- ***Logistikoptimierung:*** Geschwindigkeit, Senkung von Lagerkosten, Lageroptimierung, Senkung von Transportkosten.
- ***Markttransparenz:*** Erschließung neuer Märkte, Ausschaltung des Zwischenhandels, Steigerung von Marktmacht.
- ***Umweltpolitik:*** Senkung von Schadstoffemissionen
- ***Lieferantenmanagement:*** Evaluation neuer Lieferanten, einkaufsgerechte Produktentwicklung

## Vorbereitungsphase

1. Partnerunternehmen finden und zusammenführen  
(Eigenes Netzwerk aufbauen oder mit bestehenden EK-Gemeinschaften zusammenarbeiten)
2. Spielregeln für eine Kooperation festlegen  
(Rechtsform, Verantwortungsbereiche, Kommunikationswege)
3. Gleiche Bedarfe ermitteln (Art, Qualität, Menge)
4. Ausschreibung erfassen
  - Bezeichnung
  - Lieferbedingungen und Lieferorte
  - Anforderung an den Lieferanten
  - einzelne Positionen mit ihren Spezifikationen und Mengen
  - Zeitraum (Lieferdatum, Angebotsfrist, Angebotsgültigkeit)

## Weiterer Verlauf - Möglichkeit 1: konventioneller Weg

5. Potentielle Lieferanten recherchieren über:
  - Offline Datenbanken
  - Internet
  - Multiplikatorenund aufbereiten (z.B. in Excel)
6. Serienbriefe bzw. Serienfaxe erstellen  
Ausschreibung wird mit der Lieferantenrecherche (4+5) verknüpft, ausgedruckt oder direkt vom PC aus gefaxt (z.B. Winfax).
7. Rückläufer auswerten (Qualitätsabgleich, Gesamtkostenanalyse) und evtl. werden weitere Informationen zur Verfügung gestellt.
8. Die Top 5 – 10 Anbieter einladen und persönlich nachverhandeln
9. Ergebnis / Entscheidungsgrundlage steht zur Verfügung

## Weiterer Verlauf - Möglichkeit 2: mit Hilfe des BveB

5. Einloggen in den BveB Mitgliedsbereich
6. Ausschreibung definieren und mit BveB-Partnern abgleichen
7. Lieferanten auswählen
8. Ausschreibung via E-Mail und Fax versenden
9. Eingegangene Angebote auswerten lassen
10. Die Top 5 – 10 Anbieter einladen, persönlich nachverhandeln oder eine Einkäufer-Auktion (Reverse-Auction) durchführen.
11. Ergebnis / Entscheidungsgrundlage steht zur Verfügung

## Pro

- Gewinnung von Marktmacht
- Erzielung von Preisnachlässen
- Rationalisierung von Abläufen
- Bündelung von Ressourcen
- Risiken werden geteilt und minimiert
- Nutzung von Synergien
- Verringerung der Beschaffungszeiten
- Erschließung neuer Märkte
- Verbesserung des Informationsstandes
- Erhöhung des Know-how
- Auslastung von Kapazitäten
- Ausgleich fehlender Kapazitäten

## Contra

- Prestigeverlust (?)
- Kontrollverlust (?)
- erhöhter Wettbewerbsdruck
- zusätzliche Arbeit, Zeitverzug (Koordination, Abstimmung, Datensammlung)
- Aufgabe von Selbstständigkeit