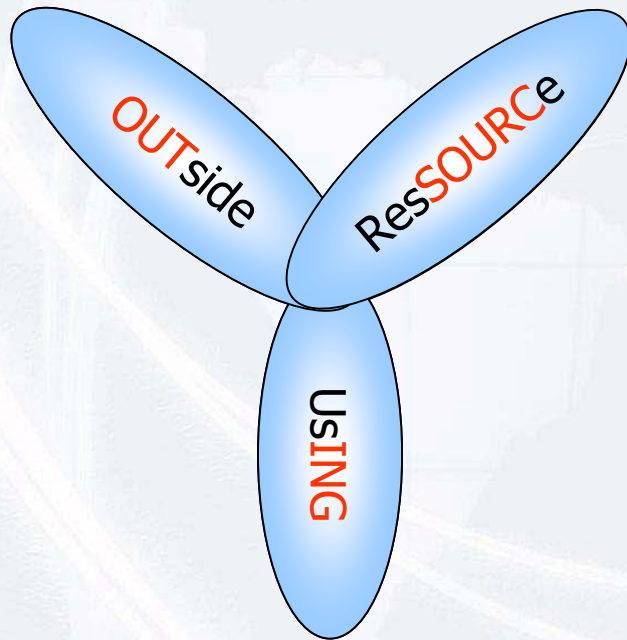


Outsourcing in der strategischen Beschaffung

Bv^eB

Bundesverband
elektronische Beschaffung e.V.

Outsourcing, bezeichnet die Verlagerung von Geschäftsprozessen nach Außen, in der Regel an unabhängige Dritte Dienstleister.

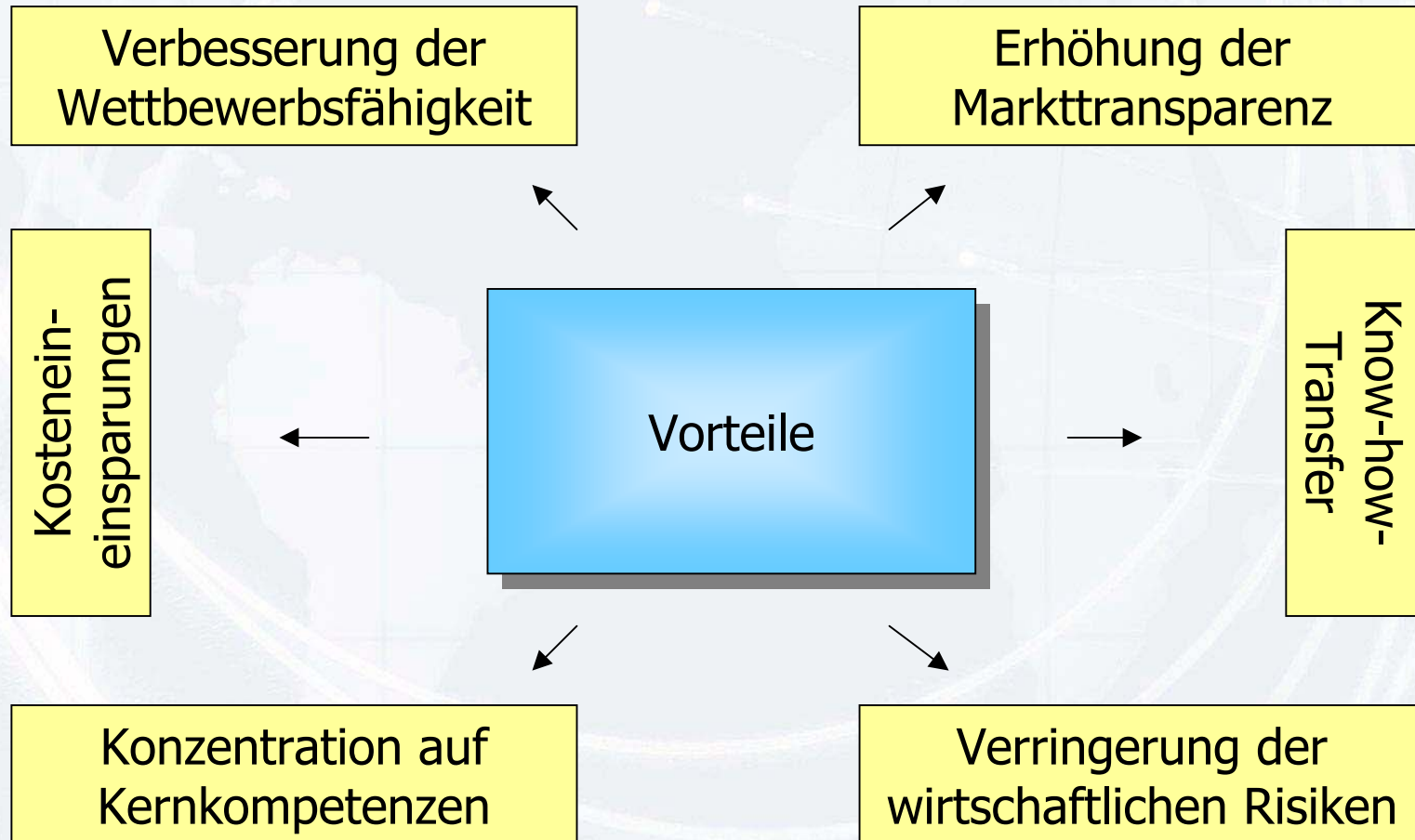


Outsourcing = Kunstwort

... d.h. die Vergabe von Leistungen, die bisher intern erbracht wurden, an externe Dienstleister.

Veränderung von Unternehmensstrukturen

- kürzere Produktlebenszyklen
- internationaler Wettbewerb
- Preisverfall
- steigender Kostendruck
- geändertes Nutzungs- und Kaufverhalten



Vorurteile?

Abhängigkeit

Sicherheit

Personalpolitik

Räumliche Distanz

Kontrollverlust

unternehmenskulturelle
Unverträglichkeit

- Einkauf
- Marketing / Werbung
- IT-Dienstleistungen
- Reinigungsdienstleistung
- Buchhaltung, Bilanzen- und Steuern
- Personalwesen
- Logistik / Fuhrpark
- Systemlieferanten

Unter Beachtung folgender Punkte ist ein Outsourcing des strategischen Einkaufs sinnvoll

- Kernkompetenzen des Unternehmens
- Kosten
- ABC-Analyse (selten A-Artikel)
- Produkt- bzw. Leistungsportfolio
- Einkaufsvolumen
- strategische Bedeutung der Vorprodukte
- Veröffentlichung von geheimzuhaltenden Unternehmensdaten
- konkrete Unternehmensgegebenheiten

Outsourcing in der

Beschaffungsmarktforschung

Der Strategische Einkauf ermittelt:

- welcher Lieferant kann
- zu welchen Konditionen
- und Qualitäten
- zu einem definierten Zeitpunkt
- ein bestimmten Bedarf liefern

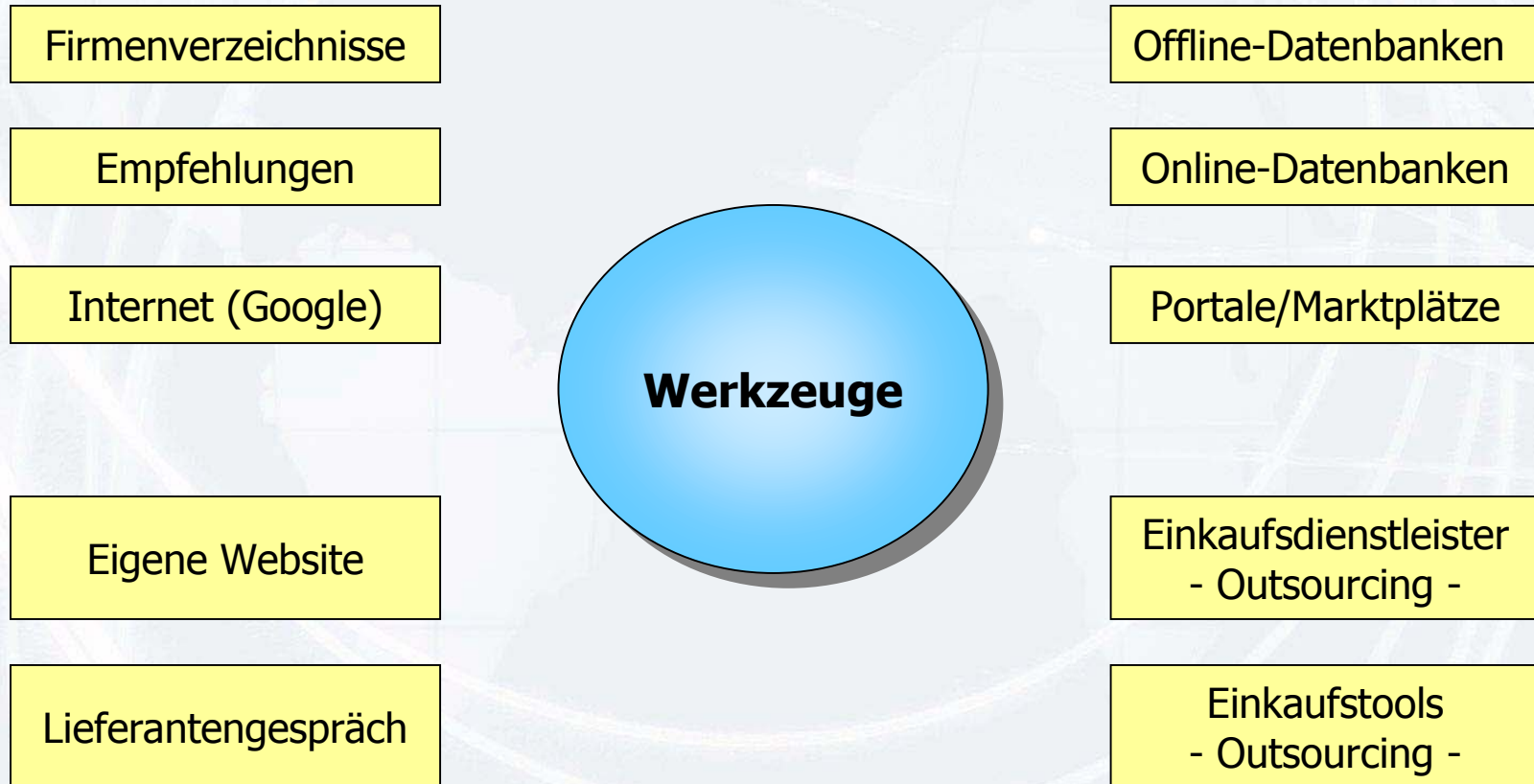


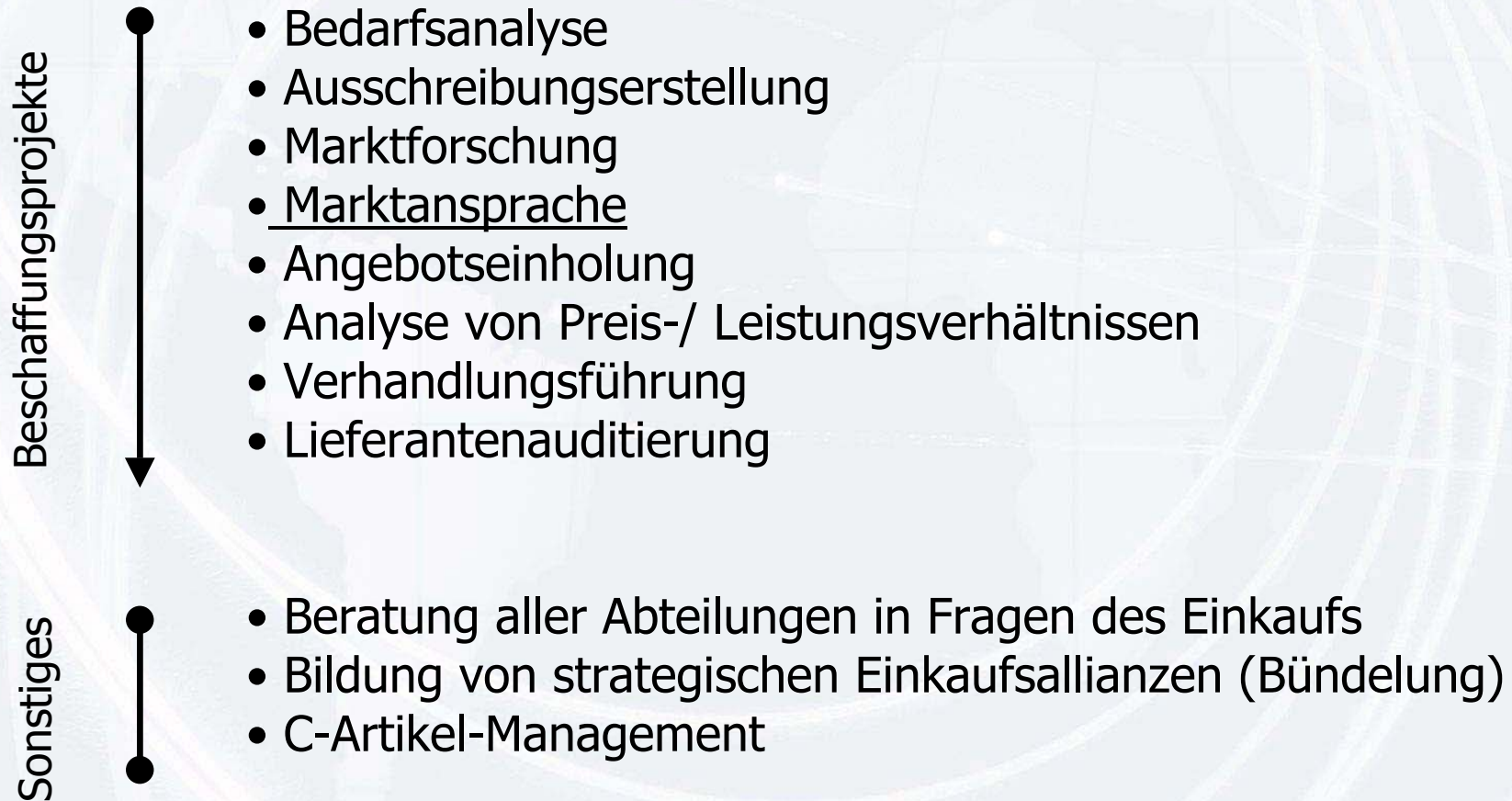
**IST-
Situation****Als qualifizierter Einkäufer kennen Sie „Ihren“ Markt.**

Lieferantenbeziehungen wurden über Jahre aufgebaut,
Partnerschaften funktionieren

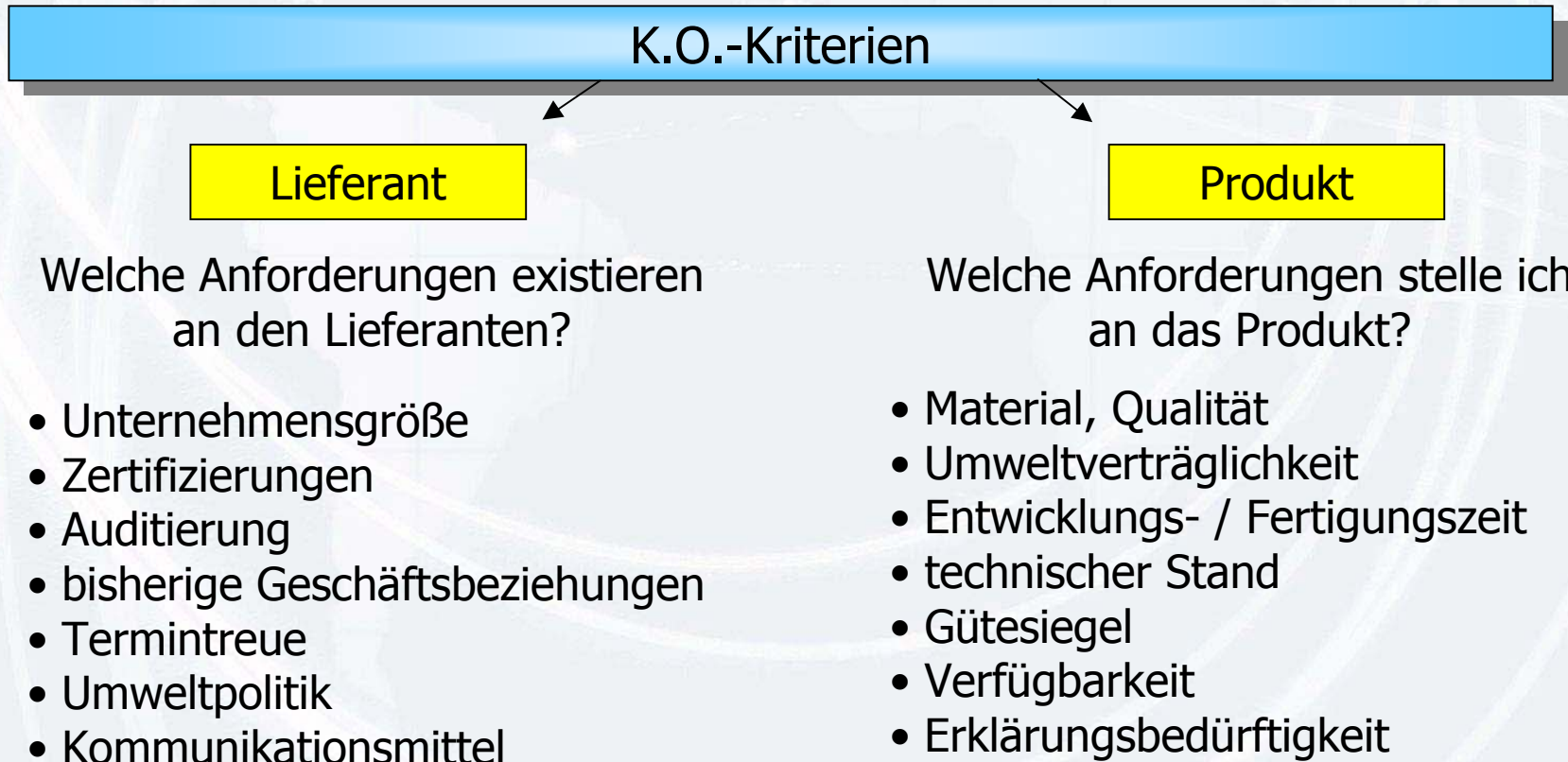
Notwendigkeit**Permanente Überprüfung des Marktes.**

Günstigere Einstandspreise, Fehlende Lieferanten-
kapazitäten, neue Beschaffungsmärkte, neue Produkte,
neue Technologien, Bezugsalternativen (!).





Vor der Ansprache des Marktes mit einem Bedarf, muss zuerst eine Bedarfsdefinition erfolgen. Daran anschließend erfolgt eine Datenbankselektion, die mit verschiedenen K.O.-Kriterien zu untergliedern ist.



Vor der Ansprache des Marktes ist festzulegen, in welcher Form diese durchgeführt werden soll.

Dabei ist zu berücksichtigen, welche Produkte eingekauft werden sollen und in wieweit der ausgeschriebene Bedarf unternehmensinterne Informationen veröffentlicht.

Marktansprache

```
graph TD; A[Marktansprache] --> B[Offen]; A --> C[Neutral];
```

Offen

Die Ansprache des Marktes erfolgt unter Nennung des Firmennamens.

Neutral

Neutrale Projektdurchführung, ohne dass der Markt Kenntnis über die Identität des Unternehmens erlangt.

Informationssperre über
Aktivitäten und
strategisch wichtige
Produkte / Innovationen

Hintergrund

Überprüfung der
Stammlieferanten
auf Marktgerechtigkeit

Keine Informationen
über ausschreibendes
Unternehmen im ersten
Step an Lieferanten

Geheimhaltung

Ziel

Objektive
Angebotsabgabe

Ermittlung des
tatsächlichen
Marktpreises

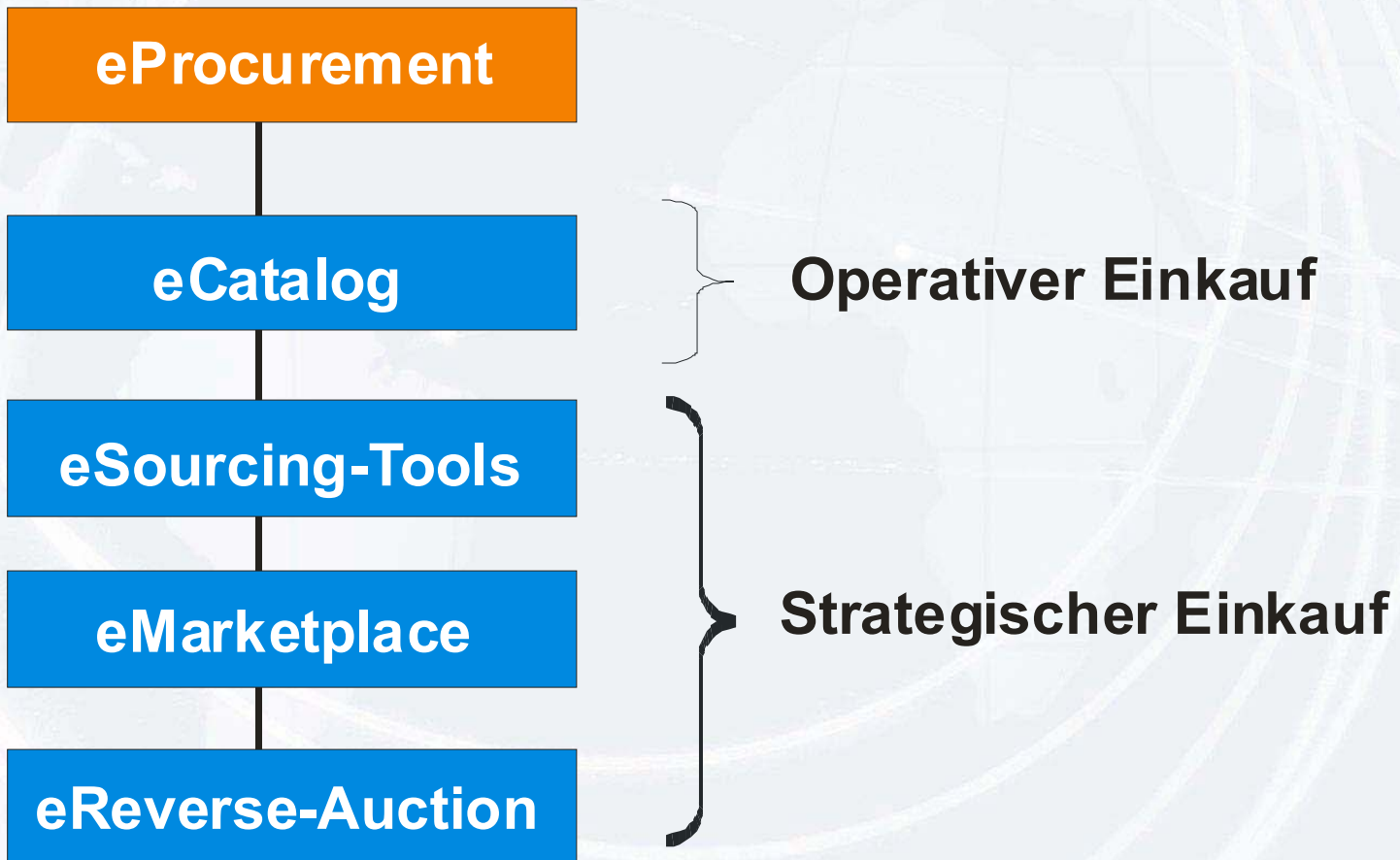
„verräterische Produkte“

Grenzen

Einmaligkeit des
Produktes

Regionale
Monopolstellung
des Einkäufers

Outsourcing in der
elektronischen Beschaffung
(eProcurement / eSourcing)



eSourcing ist ein internetbasierender Prozess, der die effiziente Auswahl der richtigen Lieferanten für alle zu beschaffenden Güter und Dienstleistungen unterstützt und die Effektivität des Einkaufs wesentlich verbessert.

Der eSourcing-Prozess umfasst:

- die unternehmensweite Spezifikation der Bedarfe,
- die Vorauswahl geeigneter Lieferanten,
- die Ausschreibung der Bedarfe
- die automatische Auswertung (Qualität, Einzel- u. Gesamtpreise)

Ziel

Reduzierung von Durchlaufzeiten

Markttransparenz durch
verbesserte Marktansprache

Erzielung von
Wettbewerbsvorteilen

Entlastung des EK bei
administrativen und
wiederkehrenden Aufgaben

Reduzierung der Einkaufspreise

Stammdaten

- Mitarbeiter
- Abteilung
- Unternehmen
- Konzern

AS-Struktur

- einzelne Produkte
- Themenprojekte
- Bauausschreibungen
- Bündelungen

Spezifikationen

- freie Eingabe von S.
- aus bestehenden Auss.
- firmeninterne S.
- normenbasierende S.

AS-Auswertungen

- Qualität-, Einzel und Gesamtpreis
- Zusatz- und Sonderkosten
- Staffelpreise
- Budget- und Historischer Preis
- Telefonische Preisverhandlung

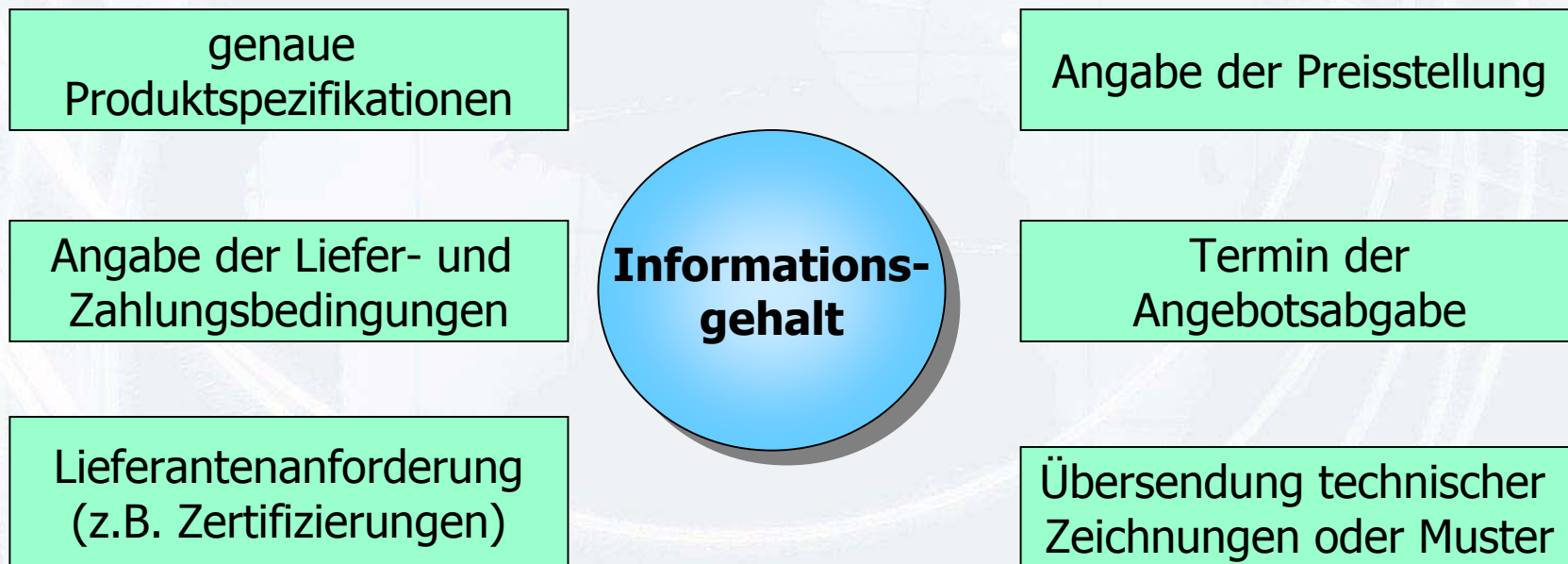
Lieferantendatenbank

- über 140.000 (EU + assoziierte L.)
- Kontakte über eMail / Fax

Sonstiges

- Multilingual
- Revisionsicherheit
- Digitale Signatur
- ASP, Web Applik., Professionell

Nach dem Erfassen der Ausschreibungen erfolgt die Übersendung an die selektierten Lieferanten. Diese erhalten detaillierte Informationen über den spezifizierten Bedarf.



Angebotsauswertung

Kriterien zur
Lieferantenbegrenzung

Weitere Schritte

Qualität

Preis

**Qualität der
angebotenen Produkte**

**Preise der
angebotenen Produkte**

**bereits bestehende
Geschäftskontakte**

**Preisverhandlung mit
TOP-Lieferanten**

Lieferantenauditierung

Auftragsvergabe

schnelle Erfassung komplexer
Ausschreibungen

Nutzung normbasierender
Produktspezifikationen

Verwendung des
Warengruppenschlüssels [ecl@ss](#)

qualitative und preisliche
Auswertung der Angebote

schneller und kostengünstiger
Ausschreibungsversand

integrierte Verhandlungsführung
und Kommunikationsmöglichkeit
mit den Lieferanten