

# eRFx: Der beste Weg zur Präqualifizierung von Lieferanten



## Grundfos



**Mit einer Jahresproduktion von über 16 Millionen Einheiten ist Grundfos einer der weltweit führenden Pumpenhersteller. Dániel Gál ist ein wichtiges Mitglied des eSourcing-Teams bei Grundfos und unterstützt die Category Manager. Der Category Manager für Bürobedarf und Drucksachen bat um Unterstützung bei der Durchführung von eSourcing-Aktivitäten, um den besten Lieferanten auszuwählen.**

Er schloss vor Kurzem seine erste Online-Präqualifizierungsausschreibung ab und integrierte eAuktion für Druckerzeugnisse. Er erzielte damit ein zufriedenstellendes Ergebnis. Dániel Gál erläutert seine Erfahrungen mit dem Prozess und warum er das eSourcing der traditionellen persönlichen Verhandlung vorzog.

### Herausforderung und Lösung: eRFx ist der beste Weg zur Präqualifizierung von Lieferanten

Dániel Gál beschloss, die Source-to-Contract by Scanmarket (S2C) eRFx- und eAuktion-Produkte zur Präqualifizierung seiner Lieferanten einzusetzen, um eine große Anzahl potenzieller und aktueller Lieferanten miteinander vergleichen zu können.

„Ich schlug dem Category Manager vor, mit einem eRFx zu beginnen, weil es in der Kategorie so viele Lieferanten gibt, die wir einladen müssen – nicht nur unsere bestehenden, sondern auch einige potenzielle neue Lieferanten. Mit Unit4 S2C eRFx konnte ich detaillierte Informationen zu jedem Lieferanten abrufen, insbesondere über das Umweltprofil, das für Grundfos von entscheidender Bedeutung ist. Einige Lieferanten antworteten nicht auf unseren eRFx. Hier ist davon auszugehen, dass diese Lieferanten entweder nicht wettbewerbsfähig sind oder kein Interesse an neuen Geschäften haben.“

### Vorteil: Eine einfache Lösung

„Die Auswertung der Lieferantenantworten war schnell und einfach. Das eRFx-Tool verschaffte mir einen Sofortüberblick über die besten Lieferanten – ich konnte beispielsweise mühelos sehen, wer unter den Top 10 war. Nach meiner Bewertung habe ich die Lieferanten in die engere Auswahl genommen, die ich für die zweite Runde der eAuktion für geeignet hielt. Im eRFx ist dies mit wenigen Klicks erledigt, und das System

#### Branche

Fertigung

#### Ort

Hauptstandort: Bjerringbro, Dänemark

#### Größe

Mehr als 20.000 Mitarbeitende

#### Produkt

Unit4 Source-to-Contract by Scanmarket (S2C)

### Herausforderungen

**Vergleich einer großen Anzahl potenzieller und aktueller Anbieter.**

### Wichtige Kennzahlen

# 3 Wochen

#### ZEITERSPARNIS

**Die Analyse des Prozesses erfolgte in drei Wochen statt drei Monaten**

## „S2C eignet sich hervorragend dazu, den Überblick über Informationen zu behalten, weil alles an einem zentralen Ort erfasst wird.“

Dániel Gál

Global Senior Sourcing Analyst, Grundfos

kann sogar die ursprünglichen eRFx-Angebote in Eröffnungsangebote für die eAuktion übertragen.“

### Ergebnisse:

1. Große Einsparungen gegenüber den aktuellen Preisen
2. Erhebliche Zeitersparnis
3. Ein strukturierter Prozess zur Erfassung und Speicherung aller Informationen an einem zentralen Ort in der Organisation und Fokus darauf, dass alle Beteiligten verstehen, dass diese Lösung die Zukunft der Verhandlungen ist

### 1. Große Einsparungen und Markttransparenz

Aufgrund der unterschiedlichen Papierqualitätsstandards der einzelnen Anbieter waren die Marktpreise sehr unterschiedlich und daher schwer zu vergleichen. Mit dem eRFx konnte Dániel Gál die Lieferanten nicht nur nach dem Preis, sondern auch nach qualitativen Kriterien bewerten. Dies wirkte sich nachhaltig auf die Preise aus, die entsprechend besser vergleichbar waren als die ursprünglichen Marktpreise.

„Bei der Durchführung eines eRFx und einer anschließenden eAuktion konnten wir ein vergleichbares Preisniveau erzielen, was es uns sehr viel einfacher machte, die Anbieter gegeneinander abzuwägen.“

eSourcing hat uns nicht nur bei der Auswahl der besten Lieferanten geholfen, sondern auch für deutliche Einsparungen und bessere Markttransparenz gesorgt.

Nach einem Blick auf das Gesamtergebnis kann ich bestätigen, dass Einsparungen in dieser Höhe bei herkömmlichen persönlichen

Verhandlungen nicht möglich gewesen wären.

### 2. Zeitersparnis dank eSourcing

Dániel Gál zufolge hat sich seine Arbeitslast durch den Einsatz der S2C-Plattform erheblich verringert.

„Beim eSourcing sind die Lieferanten dafür verantwortlich, zu antworten und Ihnen alle relevanten Informationen und Preise zur Verfügung zu stellen, und das System kümmert sich um den Rest. Das machte es mir leicht, die Endpreise einer systematisch ausgewählten Anzahl von Lieferanten zu analysieren. Bei einem Beschaffungsprozess mit traditioneller persönlicher Verhandlung hätte ich mindestens drei Monate für den gesamten Prozess gebraucht. Mit der Scanmarket-Plattform konnte ich diese Aufgabe in weniger als drei Wochen abschließen! Diese enorme Zeitersparnis ist für mich ein überzeugendes Argument für den Einsatz von eSourcing.“

„S2C eignet sich hervorragend dazu, den Überblick über Informationen zu behalten, weil alles an einem zentralen Ort erfasst wird.“

### 3. eSourcing vs. traditionelle persönliche Verhandlung

Das Ziel des eRFx und der eAuktion war es, eine Reihe von Lieferanten auszuwählen und zu präqualifizieren, die dann in einem dritten Schritt zu einer traditionellen persönlichen Verhandlung eingeladen wurden. Dank des eSourcing-Prozesses verfügt Dániel Gál nun über eine exklusive Auswahl an Lieferanten und sehr wettbewerbsfähige Preise.

„Anders als beim S2C-Online-Prozess wäre es für mich bei einer traditionellen persönlichen Verhandlung sehr schwer gewesen, den Lieferanten davon zu überzeugen, auf das niedrige Preisniveau herunterzukommen, das ich

bei der eAuktion erzielt habe. Durch die eAuktion habe ich eine Liste mit sehr wettbewerbsfähigen Preisen erhalten, die uns bei den abschließenden Verhandlungen zugutekommen wird.“

### Weitere eAuktionen und Präqualifizierungen in Kürze!

„Da dies das erste Mal war, dass ich eSourcing anstelle einer traditionellen Verhandlung einsetzte, war ich etwas besorgt über die Reaktionen unserer aktuellen Lieferanten. Glücklicherweise waren jedoch alle unserer größeren bestehenden Lieferanten bereit, mitzumachen. Mein Fazit: Solange ein Lieferant wettbewerbsfähig sein kann, wird er teilnehmen.“

Dies bestätigte sich auch bei einer Prüfung der Ereignisstatistiken der eAuktion. Die Lieferanten haben sehr aktiv mitgeboten, und mehrere von ihnen haben sogar nach der vorgesehenen Schlusszeit weitergeboten, was dazu führte, dass die eAuktion um eine ganze Stunde verlängert wurde. So wurde durch die eAuktion ein hochgradig dynamischer Prozess geschaffen, den ich bei einer traditionellen persönlichen Verhandlung nicht erlebt hätte.“

### Weitere eAuktionen und Präqualifizierungen in Kürze!

Die ersten Erfahrungen von Dániel Gál mit eSourcing haben sich für Grundfos bei der Durchführung von Präqualifizierungen und Verhandlungen als sehr wertvoll erwiesen.

„Ich kann S2C wärmstens empfehlen – ich persönlich halte die Plattform für ein tolles Tool und plane bereits, in Zukunft weitere Aktivitäten damit durchzuführen. Ich weiß auch, dass drei meiner Kollegen durch meinen Erfolg inspiriert wurden und nun planen, die S2C-Plattform in ihren Einkaufsprojekten einzusetzen.“