

Wie Engel Austria Dienstleistungen vergleichbar macht

Der indirekte Einkauf hat oftmals keine Möglichkeit, Stunden- und Tagessätze diverser Dienstleister schnell und aussagekräftig vergleichbar zu machen bzw. zu standardisieren. Engel Austria hat eine Benchmark-Analyse entwickelt und nun alle wesentlichen Kriterien übersichtlich in einer neuen Datenbank im Blick – dafür gab es im Oktober den Austrian Supply Excellence Award 2022 des Bundesverbands Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik in Österreich (BMÖ).

Beim Hersteller von Kunststoff-Spritzgießmaschinen und Automatisierungsanlagen mit Sitz in Schwertberg (Oberösterreich) sind Angebotsvergleiche in Sachen IT-Dienstleistungen längst üblich. Voraussetzung: Rolle und Fähigkeiten

des Entwicklers sind genau definiert und somit vergleichbar. Bei vielen anderen Dienstleistern war ein Angebotsvergleich hingegen kaum möglich. Die Gründe: Weil Leistungen mit einem Pauschalpreis oder einem gemischten Tagessatz angegeben werden, musste eine Vergleichbarkeit bisher manuell ausgearbeitet werden. Und auch die Recherche weiterer potenzieller Anbieter war schwierig, da die Aufschlüsselung von Rollen und Fähigkeiten meist nicht ersichtlich war. Preisverhandlungen konnten also nur bedingt effizient durchgeführt werden, weil wichtige Informationen nicht oder nur teilweise zur Verfügung standen. Das Reporting zu Preisvergleichen bei umfangreichen Projekten erfolgte in Form einer vom Einkäufer aufbereiteten PowerPoint-Präsentation inklusive KPIs. Um Bewerber tatsächlich transparent vergleichen zu können, musste der zuständige Einkäufer enormen Aufwand leisten. So ging viel Zeit verloren, die dann für andere Tätigkeiten fehlte.

Die Ziele

Zielgruppe des Projektes bei Engel Austria sind Einkäufer, die Dienstleistungsthemen bearbeiten sowie Einkaufscontroller und Führungskräfte, die Daten und Kennzahlen laufend oder nach Bedarf auswerten bzw. Reportings durchführen. „Unser Ziel war, die angebotenen Stunden- bzw. Tagessätze je nach Standort, Kategorie bzw.



Foto: BMÖ/Marko Kovic 2022

Ausgezeichnet mit dem ASEA-Award 2022 des BMÖ: Team Engel Austria (von links): Lukas Matthias Neunteufel-Steyer (Strategischer Einkauf IT), Sabrina Lütke (Leitung Globaler Indirekter Einkauf), Dr. Max Pernsteiner (Bereichsleitung Globales Supply Chain Management), Katharina Heigl (Strategischer Einkauf F&E)



PrettyVectors/iStock/Getty Images

Branche, Rolle und Skill, also Fähigkeit, für eine Benchmark-Analyse übersichtlich in einer Datenbank darzustellen“, sagt Sabrina Lüttke, Leitung Indirekter Einkauf bei Engel. Jeder Einkäufer soll fortan die Möglichkeit haben, die eingetragenen Werte schnell und transparent nach gewünschten Kriterien auszuwerten, für seine Thematik zu beurteilen und einen direkten Preisvergleich vorzunehmen. Dabei gilt es, die betreffenden Vertragspartner bei der Informationsbeschaffung von Beginn an einzubinden.

„Die gewonnenen Erkenntnisse helfen uns, die Warengruppe ‚Dienstleistungen‘ strategisch zu steuern und damit das Lieferantenmanagement und auch die Wirtschaftlichkeit zu stärken“, betont Sabrina Lüttke. Dieses „neue Wissen“ sorgt insbesondere in kritischen Wirtschaftszeiten für eine bessere Verhandlungsposition.

Das Pilotprojekt

Sabrina Lüttke und ihr Team hatten nach Marktrecherchen festgestellt, dass eine rasch umsetzbare eigenständige Lösung mit überschaubaren Kosten nicht am Markt zur Verfügung stand. Weil im Einkauf bereits ein Office-Tool zur Auswertung der Maverick-Buying-Quote genutzt wird, war es naheliegend, ein Softwaretool zu verwenden, dass bei den Usern bekannt und etabliert ist. Zur Unterstützung wurde ein externer Senior-SQL-Programmierer gewählt, der über die neu zu schaffende Datenbank hinaus auch bei der bestehenden Datenbank zeitgleich Weiterentwicklungen vornahm. Im ersten Schritt wurden dann IT-Dienstleistungen und Unternehmensberatungsleistungen beleuchtet; im zweiten Schritt folgen die personalrelevanten Dienstleister wie Trainer und Coaches als eigenständige Rollen. Weiter geplant: das Ausrollen auf die Bereiche Fotografen im Marketing sowie Service- und Montage-techniker. Die gesamte Projektlaufzeit betrug drei Monate, das Go-live war am 1. Oktober dieses Jahres.

Neue Funktionsweise – die Benefits

Mit Hilfe des Benchmark-Tools kennt der Einkäufer nun die wesentlichen Vergleichskriterien und holt Infos dazu bereits bei der Anfrage an den Lieferanten ein. Sowohl bestehende als auch neue Lieferanten werden über das Vorgehen informiert. „So wird die Bindung zu qualifizierten und partnerschaftlichen Lieferanten

gestärkt“, betont Sabrina Lüttke. Um Ressourcen sinnvoll und effizient einzusetzen, berechnet das Tool für den Benutzer automatisch den durchschnittlichen Stunden- bzw. Tagessatz sowie die zulässige prozentuale Abweichung zur Eingabe. Beide Werte werden als Standardkennzahlen angezeigt. Zusätzlich wird die Abweichung farblich gekennzeichnet. Der Einkäufer erhält somit ausreichend Informationen, um das Angebot ausreichend zu bearbeiten.

Die Verhandlungsvorbereitung, insbesondere die Argumentationsstrategie, ist dadurch rasch und sicher gewährleistet. Die Recherche- und Vorbereitungszeit reduziert sich auf ein Minimum. Die mit allen notwendigen Infos befüllte Datenbank bildet die Basis für eine extern durchgeführte Benchmark-Analyse. Die Einkäufer erhalten marktorientierte Daten, die nicht nur bei der Verhandlung stärken, sondern zugleich einen enormen Vorteil für Lieferantenbewertungen und Risikoanalysen liefern. Durch wiederholende Benchmark-Analysen in zeitlichen Abständen lassen sich die Märkte der

Ergebnisse auf einen Blick

- Steigerung von Effizienz und Produktivität im Beschaffungs- und Verhandlungsprozess
- Auswertung von Key Performance Indicators (KPIs)
- Messbarkeit und Darstellbarkeit der Ergebnisse
- Übersicht über einschlägige Verbesserungspotenziale
- Abbau von Blindleistungen und Ressourcenverwendung
- Ausbau des Wertemanagements und der Wertbeiträge
- verstärkte und kompetente Zusammenarbeit mit Fachbereichen
- direkte Kommunikation und Zusammenarbeit mit Vertragspartnern
- Stärkung der Wettbewerbsposition des Unternehmens

einzelnen Dienstleistungsbranchen genau analysieren und Entwicklungstrends erkennen. Zudem wird das abteilungsinterne Lieferantenmanagement ausgebaut, da die einzelnen Rollen warengruppenübergreifend bei den Lieferanten gelistet sind.

Wertschöpfungskette optimiert

Das Benchmark-Tool dient durch Beleuchtung aller Perspektiven zum einen zur Stärkung der Wettbewerbsposition. Zum anderen werden gegenwärtige und zukünftige Blindleistungen reduziert. „Durch das erworbene Wissen und daraus resultierende Handlungsempfehlungen positionieren sich unsere indirekten Einkäufer gegenüber dem Fachbereich kompetenter und sicherer“, ergänzt Leiterin Sabrina Lüdtkke. Die effiziente und vertrauenswürdige Arbeitsweise fördere die interne Kommunikation und Zusammenarbeit. Idealerweise würden durch die gewonnenen Erkenntnisse Rabatte und positive Savings zusätzlich zur Abwehr von Preiserhöhungen, insbesondere auch in kritischen Wirtschaftszeiten, generiert.

Die prozessuale Ressourcen- und Zeitersparnis spiegelt sich außerdem in der Bearbeitung der Warengruppenstrategien wider, da mit individueller Filterung im Berichtswesen und unkomplizierter Exportmöglichkeit die korrekten Daten den Einkäufern, Stellvertretern, Führungskräften sowie Einkaufscontrollern zur Verfügung stehen. Es bedarf keiner manuellen Datennachbearbeitung. Jeder User kann dadurch auf kurzfristige Anfragen eingehen und die geforderten Informationen sofort weitergeben. Ab Einsatz der Datenbank wird gemessen, inwiefern die Bearbeitungsdauer einerseits von der Anfrage bis zum Verhandlungsergebnis, andererseits für monatliche oder jährliche Reportings reduziert wurde. Die Führungsebene erhält ein umfangreiches Reporting inklusive wesentlicher KPIs nach verschiedenen Kriterien; diese Informationen werden laufend in einem Dashboard angezeigt.

Die Resonanz

„Aufgrund der einfachen und selbsterklärenden User-Bedienung und dem oben angeführten Mehrwert für die strategischen Einkäufer des indirekten Einkaufs stand einer erfolgreichen Einführung der neuen Lösung zum 1. Oktober 2022 nichts im Wege“, resümiert Sabrina Lüdtkke. Das IP-Team sei generell offen gegenüber digitalen Veränderungen und nutze die damit



Bild: Engel Austria

Engel Austria, Schwertberg

Engel Austria GmbH

Das Unternehmen wurde im Jahr 1945 gegründet und beschäftigt heute weltweit über 7000 Mitarbeitende. Engel Austria entwickelt und produziert Spritzgießmaschinen, Technologien und digitale Lösungen. Mit neun Produktionswerken in Europa, Nordamerika und Asien sowie Niederlassungen/Vertretungen in über 80 Ländern und einer Exportquote von rund 5 Prozent erwirtschaftete das Unternehmen im Geschäftsjahr 2021/2022 circa 1,5 Milliarden Euro.

einhergehenden Optimierungspotenziale und Prozessverschlangungen. „Das Konzept belegt den hohen Reifegrad und den signifikanten Wertbeitrag des Supply Chain Managements und des Einkaufs für das Unternehmensergebnis – das gilt für die technologische Anwendung und das Zusammenspiel der Experten in den eingebundenen Fachabteilungen“, so lautete das Fazit von Prof. Dr. Helmut Zsifkovits (Montanuniversität Leoben). Der Präsident BMÖ hat das Team um Sabrina Lüdtkke am 6. Oktober 2022 im Wiener Festsaal der Industriellenvereinigung mit dem Austrian Supply Excellence Award 2022 (ASEA) ausgezeichnet.

www.engelglobal.com

Ein Text von Sabine Ursel, Journalistin, Wiesbaden



Sabine Ursel, Journalistin, Autorin und Kommunikationsexpertin, lebt in Wiesbaden und verfügt über langjährige Erfahrung in den Bereichen Medienmanagement und Wirtschaft. Ihre Schwerpunkte: Einkauf, Vertrieb, China-Business etc. Nach dem Studienabschluss übernahm sie vielfältige Führungsaufgaben in renommierten Zeitungs-/Buchverlagen und dem Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) e.V.