

# Inhaltsverzeichnis

Inhaltsverzeichnis .....	1
Abbildungsverzeichnis .....	3
Geleitwort von Lionel López .....	5
Vorwort der Autoren.....	7
1 ePurchasing bleibt einer der wichtigsten Hebel zur Steigerung des Unternehmenswertes.....	9
1.1 ePurchasing verringert Intransparenzen und Ineffizienzen auf Beschaffungsmärkten, innerhalb von Unternehmen und in der Lieferkette.....	11
1.2 ePurchasing- Werkzeuge im Überblick .....	13
1.3 eProcurement- Lösungen.....	14
1.3.1 Kataloglösungen .....	14
1.3.2 MRO- Marktplätze .....	15
1.3.3 Anbieter Kataloge & Online Shops .....	15
1.4 eSourcing Lösungen .....	16
1.4.1 Lieferantensuche.....	16
1.4.2 Strukturierte Lieferantenanfrage und -auswahl (eRFI) .....	16
1.4.3 Online Ausschreibungen (eRFQ) .....	17
1.4.4 Echtzeitausschreibungen/Online Auktionen .....	17
1.4.5 Online Konsortien.....	17
1.5 eSupplier Management Lösungen .....	18
1.5.1 Supply Chain Management .....	18
1.5.2 Supplier Collaboration .....	18
1.5.3 Supplier Development .....	19
1.6 Marktplätze, Börsen, Portale, Communities, .....	19
2 Bisher wurden ePurchasing Potentiale kaum erschlossen. Viele Gründe sprechen dafür, mit eSourcing Werkzeugen zu starten.....	21
2.1 Organisatorische Voraussetzungen (und Budgets) sind oft nicht vorhanden .....	21
2.2 eProcurement Systeme erfüllen oft nicht die Erwartungen, die Einführung dauert meist deutlich länger als geplant .....	23
2.3 eSourcing Ansätze werden oft zu niedrig priorisiert und unprofessionell umgesetzt.....	24
2.4 Supplier Management scheitert bislang häufig an fehlenden Standards bzw. deren Umsetzung .....	25
2.5 Viele Gründe sprechen dafür, bei ePurchasing Strategien mit der Einführung von eSourcing Tools zu beginnen. ....	25
3 Online Auktionen – mit Best Practice zum Erfolg .....	28
3.1 Grundprinzip und Zielsetzung .....	28
3.2 Erfolgskriterien und Anwendungsmöglichkeiten .....	32
3.3 Spielarten/Varianten.....	33
3.4 Best Practice Set-up und Strategien .....	35
3.5 Beispiele und Erfahrungen.....	40

4	RFQ and Collaborative Engineering Tools .....	45
4.1	RFI-/Anfragewerkzeuge .....	46
4.1.1	Grundprinzip und Erfolgskriterien .....	46
4.1.2	Wo steht die Industrie heute? .....	49
4.1.3	Best Practice Technologie .....	51
4.2	Ausschreibungswerkzeuge (RFQ-Tools) .....	54
4.2.1	Grundprinzip und Erfolgskriterien .....	54
4.2.2	Wo steht die Industrie heute? .....	59
4.2.3	Best Practice Technologie .....	63
4.3	Collaborative Engineering Tools .....	70
4.3.1	Grundprinzip und Erfolgskriterien .....	71
4.3.2	Wo steht die Industrie heute? .....	75
4.3.3	Best Practice Technologie .....	75
4.4	Anwendercommunities .....	76
4.4.1	Grundprinzip und Erfolgskriterien .....	77
4.4.2	Wo steht die Industrie heute? .....	80
4.4.3	Best Practice Technologie .....	81
5	Der Schlüssel zur zweiten Welle strategischer Effizienzgewinne liegt in Organisations- und Analyse-Werkzeugen der zweiten Generation .....	85
5.1	Mangelnde Transparenz bezüglich interner Prozesse und Strukturen führen zu Defiziten im Einkauf .....	85
5.2	Zahlreiche neue Web-basierte Werkzeuge unterstützen Gesamtprozesse mit vielen unternehmensintern und -extern Beteiligten .....	86
5.2.1	Einkaufsorganisations-Cockpit .....	87
5.2.2	Einkaufsanalyse .....	93
5.2.3	Produkt-Markt-Informationsabgleich .....	102
5.2.4	Knowledge Management Materialwirtschaft .....	105
5.3	Die realisierten Profitabilitätssprünge resultieren aus signifikant gesteigerter Prozesseffizienz und deutlich besseren Ergebnissen – ein Praxisbeispiel aus der Konsumgüterindustrie .....	107
6	Best Practice Ansätze zur Implementierung von eSourcing Tools und Anbietersauswahl .....	110
6.1	Best Practice bei der Implementierung und Werkzeuganwendung ..	110
6.2	Best Practice Anbieter-Auswahl .....	117
Anhang 1	Feature List eSourcing Tools .....	123
A 1.1	Allgemeine Anforderungen an eSourcing Tools .....	123
A 1.2	Anforderungen an eRFI Tools .....	124
A 1.3	Anforderungen an eRFQ Tools .....	126
A 1.4	Anforderungen an Auktions-Tools .....	129
Anhang 2:	ePurchasing / eSourcing Glossar .....	133
Anhang 3:	Die Autoren .....	141
Anhang 4:	Index .....	142

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1.1:	Einfluß von eBusiness auf den Unternehmensumsatz und Vergleich der Bedeutung unterschiedlicher eBusiness Aspekte .....	9
Abbildung 1.2:	Einfluß von eBusiness auf den Unternehmensumsatz .....	10
Abbildung 1.3:	Einkaufsprozesse und unterstützende Werkzeuge .....	10
Abbildung 1.4:	Übersicht und Nomenklatur ePurchasing Lösungen .....	13
Abbildung 1.5:	trimondo – Marktplatz für indirekten Bedarf .....	15
Abbildung 1.6:	Dokumentenmanagement und –viewer bei conject .....	19
Abbildung 2.1:	Stufenkonzepte bei der Einführung von ePurchasing Werkzeugen .....	26
Abbildung 2.2:	Darstellung Kostenblöcke und Ansatzpunkte ePurchasing (vereinfacht) .....	27
Abbildung 3.1:	Darstellung der Parameter und Attribute des Einkaufsbedarfs .....	29
Abbildung 3.2:	Eingabeoberfläche für Angebote bietender Lieferanten .....	32
Abbildung 3.3:	Auktionsbietverfahren für den Einkauf .....	35
Abbildung 3.3:	Grundsätzliche Optionen im Setup einer Auktion .....	40
Abbildung 3.4:	Beispielhafter Verlauf einer Online-Auktion .....	44
Abbildung 4.1:	Browser-basiertes Editieren einer Anfrage .....	47
Abbildung 4.2:	Browser-basiertes Ausfüllen einer Anfrage .....	47
Abbildung 4.3:	Rundenmanagement einer Anfrage .....	48
Abbildung 4.4:	Zusammenfassung Kernfunktionalität / Hauptnutzen eabbreviate .....	49
Abbildung 4.5:	Anfrage für Büromöbel auf Mondus .....	50
Abbildung 4.6:	Anfrage nach neuen Lieferanten bei Würth .....	50
Abbildung 4.7:	Gegenüberstellung traditionelle Ausschreibung mit Covisint Vorgehen .....	54
Abbildung 4.8:	Einladung von Lieferanten zur Ausschreibung .....	55
Abbildung 4.9:	Formulierung der Ausschreibung .....	55
Abbildung 4.10:	Hierarchisch abgelegte Ausschreibungsdokumente auf Conject .....	56
Abbildung 4.11:	Normen- und Zeichnungsversand zur Detailbeschreibung .....	56
Abbildung 4.12:	Angebotsvergleich auf reine Anzeige beschränkt (mySAP/ec4ec) .....	61
Abbildung 4.13:	Excel Export der in ec4ec hinterlegten Ausschreibungsdaten in mySAP .....	62
Abbildung 4.14:	Ausschreibungsgestaltung mit Healy Hudson Lösung .....	62
Abbildung 4.15:	Trade2B Formeleditor für Kennzahlen/Entscheidungsfunktionen .....	64
Abbildung 4.16:	Statuscontrolling in der Healy Hudson Lösung .....	64
Abbildung 4.17:	Multiwährungsverwaltung in der Trade2B Lösung .....	65
Abbildung 4.18:	Verwaltung eConsortium in der Trade2B Lösung .....	66
Abbildung 4.19:	Ausschreibungseingabe mit vordefinierten Teilmengen (Trade2B Lösung) .....	67
Abbildung 4.20:	Formulareditor in der Healy Hudson Lösung .....	68

Abbildung 4.21: Datenbanken & Standardvorlagen für Ausschreibungslose in der Trade2B Lösung .....	70
Abbildung 4.22: Virtueller Projektraum mit CAD viewer bei covisint .....	71
Abbildung 4.23: Änderungen an einer technischen Zeichnung auf Basis ec4ec Marktplatz .....	72
Abbildung 4.24: Zeichnungsüberblick bei EC4EC .....	73
Abbildung 4.25: Vergrößerung des veränderten Details .....	73
Abbildung 4.26: Aufförderung zur Angebotsabgabe nach technischer Modifikation auf Basis ec4ec Lösung .....	74
Abbildung 4.27: Autodesk Streamline .....	75
Abbildung 4.28: Einsatzgebiete / Hauptnutzen von Verticalnet (Eigendarstellung) .....	77
Abbildung 4.29: Diskussionforen von PlasticsNet .....	78
Abbildung 4.30: Überblick Communities von VerticalNet .....	80
Abbildung 4.31: Nutzung einzelner Seiten in einer B2B Community .....	82
Abbildung 4.32: Trade2B Metaportal im Computerwoche Auftritt .....	83
Abbildung 4.33: Getränkemiteileinkaufsportale mit Trade2B Software .....	84
Abbildung 5.1: Überblick Module der Trade2B Sourcing Excellence Suite .....	87
Abbildung 5.2: Datenstruktur .....	88
Abbildung 5.3: Datenbereiche mit Beispielen .....	89
Abbildung 5.4: Übersicht Einkaufsorganisations-Cockpit .....	90
Abbildung 5.5: Abteilungsvergleich .....	90
Abbildung 5.6: Beispiel Diagramm Produktivitätskennzahl .....	91
Abbildung 5.7: Top-Verhandlungserfolge Auswertung .....	92
Abbildung 5.8: Datenherkunft und Verarbeitungsprozess .....	93
Abbildung 5.9: Ansatzpunkte und Vorgehensweise bei der Materialgruppenanalyse .....	95
Abbildung 5.10: Vorgehen/Prozessablauf .....	96
Abbildung 5.11: Kennzeichnung Doppelseitigkeiten in Datensätzen .....	97
Abbildung 5.12: Konsolidierung Datensätze .....	97
Abbildung 5.13: Bereinigte Stückliste .....	98
Abbildung 5.14: Zusammenfassungs-Algorithmen .....	99
Abbildung 5.15: Manuelle Nachbereitung .....	100
Abbildung 5.16: Gebündelte Cluster .....	101
Abbildung 5.17: Ergebnis differenzierte ABC-Analyse nach Clustern .....	101
Abbildung 5.18: Konzept Produkt-Markt-Informationsabgleich .....	103
Abbildung 5.19: Einflussfaktoren Produkt-Markt-Informationsabgleich .....	104
Abbildung 5.20: Preisveränderungsanalyse .....	105
Abbildung 5.21: Fallbeispiel Konsumgüterindustrie .....	109
Abbildung 6.1: Projektphasen bei eSourcing Einführung .....	111
Abbildung 6.2: Beispiel eines einfachen Projekt- und Zeitplans .....	113
Abbildung 6.3: Eignung von Materialien für Online-Auktionen .....	114