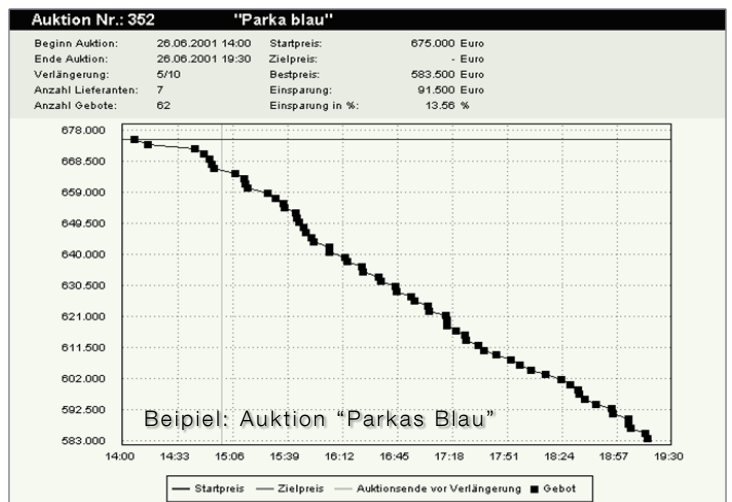




CASE STUDY NR. 06: Arbeitsschutzkleidung

Kunde:	ÖBB
Bedarfsart:	Gemeinkostenbedarf
Projektvolumen:	750.000 EUR
Kostensenkung:	101.180 EUR (13,5%)
Strategie:	Durchführung einer inversen Auktion



Ausgangssituation:

Verhandlung des Jahresbedarfs an Warnschutzwesten (11.000 Stück) und blauen Parkas (15.000 Stück) mit bestehenden Lieferanten. Der Bedarf wurde bereits das Jahr zuvor in einer „Reverse Auction“ verhandelt. Der Bestpreis dieser Auktion bildete den Startpreis für die anstehende Online Verhandlung.

Zielsetzung war es, die Preise des Vorjahres zu erreichen, da der Kunde bereits Nachkäufe tätigen musste und diese von den Lieferanten zu deutlich höheren Preisen (+8%) verrechnet wurden.

Lösung:

Nach der Analyse des Bedarfes, wurden die Rahmenbedingungen der Auftragsvergabe in Zusammenarbeit mit dem Kunden festgelegt.

Die Lieferanten wurden aufgefordert, im Vorfeld der Auktion ein erstes Angebot abzugeben. Des Weiteren wurde das Volumen in zwei aufeinander folgende Auktionen aufgeteilt.

Hierdurch konnten sich die Lieferanten besser auf die einzelnen Auktionen konzentrieren und mit vollem Engagement mit bieten.