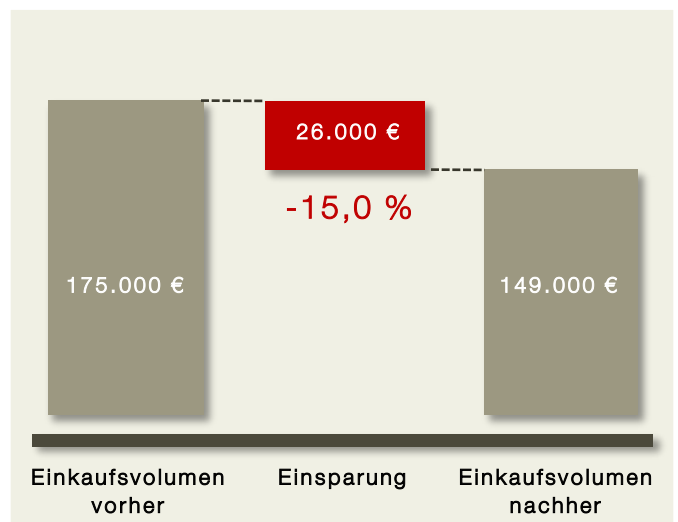




CASE STUDY NR. 23: STATIONÄRER KALTRICHTSTAND

Kunde:	Bahn AG
Bedarfsart:	Investitionsgüter
Projektvolumen:	175.000 EUR
Kostensenkung:	26.000 EUR (15%)
Strategie:	Internationale Ausschreibung
	Einbindung neuer Lieferanten



Ausgangssituation:

Lieferung, Montage und Inbetriebnahme eines stationären hydraulisch betätigten Kaltrichtstandes mit einer Presskraft von 350 kN für die Ausführung von Richtarbeiten an den Längs- und Stirnseiten von Güterwagen nach detaillierter Spezifizierung des Auftraggebers. Das Leistungsverzeichnis wurde vom Auftraggeber erstellt.

Als Lieferanten kamen nur qualifizierte Unternehmen in Frage, die über einen Eignungsnachweis nach DIN 18 800 verfügen und Erfahrungen im Bau komplexer Richtanlagen haben.

Lösung:

In einer Marktrecherche wurden 27 nationale und internationale Lieferanten identifiziert. Davon erhielten 6 Lieferanten nach erfolgreicher Vorqualifikation den Zugang zu den Ausschreibungsunterlagen.

Von diesen 6 Lieferanten konnten nach Prüfung der Angebote aus technischen Gesichtspunkten drei Lieferanten zur Verhandlung zugelassen werden.

Die Hauptverhandlungen wurden in Form eines persönlichen Gespräches durchgeführt, die Nachverhandlung erfolgte mittels einer Reverse Auction.