



Andreas Zimmermann geht die Digitalisierung selbst an und will mit seinem Start-up den ‚Source-to-Contract-Prozess‘ neu aufstellen.

## eAuctions in der Breite nutzen

*mysupply macht eAuctions einfach. Die Plattform empfiehlt die ideale Verhandlungsstrategie und vereinfacht die Vergabe. Damit könnten sich elektronische Auktionen in der Breite durchsetzen. Über die Savings kann sich der Einkauf schon mal freuen.*

**TEXT:** Annette Mühlberger  
**BILDER:** mysupply

**D**as Hamburger Start-up mysupply macht Online-Auktionen für die Beschaffung so effektiv und einfach, dass praktisch jeder damit arbeiten kann. Und das ist für den Einkauf, den eAuctions zwar schon immer reizen, der sie in der Breite aber nicht wirklich nutzt, eine sehr gute Nachricht. Denn an elektronische Auktionen trauen sich gerade im Mittelstand nur die wenigsten heran. Obwohl das Potenzial für Einsparungen groß ist.

Basis der Vergabe über mysupply ist ein prinzipiell zweistufiger Prozess mit Ausschreibung und Auktion. Um den Vergabeprozess zu automatisieren, nutzt my-

supply die Ausschreibungsergebnisse sowie weitere Informationen über die Lieferanten. Die weiteren Vergabeschritte und Entscheidungen übernimmt dann die Plattform. Folgende Punkte checkt das System dabei im Hintergrund: Passen Informationslage und Wettbewerbssituation für eine Auktion (macht eine Auktion also überhaupt Sinn)? Wenn ja, welche Auktionsform lohnt sich?

Die Fragen beantwortet die digitale Vergabeplattform auf Basis spieltheoretischer Algorithmen und einer für die jeweilige Vergabe erstellten Bewertungsmatrix. Die Matrix ist der Grund, warum sich der Einkauf tatsächlich entspannt zurückleh-

nen kann: Sie sorgt mit ihrem Bonus/Malus-System dafür, dass nie einfach nur der billigste Preis, sondern immer das beste Angebot gewinnt.

**Bislang galt: Auktion können nur Profis** Auktionen verlangen normalerweise eine akribische Vorbereitung. Wer ohne tiefes Wissen über Auktionen und Spieltheorie in eine digitale Auktion geht, riskiert nicht nur, dass er kaum einen Effekt erzielt, sondern auch, dass das falsche Angebot zum Zug kommt oder er völlig unnötig wichtige Partner verprellt. Auktionen brauchen für verschiedene Materialgruppen andere Abläufe, auch Wettbewerbssituation (aus-

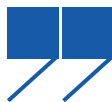


reichend vergleichbare Angebote) und Vergabevolumina sollten passen.

Entsprechend komplex ist das Arbeiten mit den gängigen Tools. Sie verlangen Einarbeitung, viel Vorwissen und Übung. „Bislang nutzt man eAuctions meist nur für A-Güter. Mit mysupply lohnen sich Auktionen auch für B- oder C-Güter“, erklärt mysupply Gründer und CEO Andreas Zimmermann und ergänzt: „Wir zielen mit mysupply mit B- und C-Gütern auf einen Beschaffungsmarkt, in dem bislang höchstens über Ausschreibungen vergeben wird und wo es viel Maverick Buying gibt.“

#### Savingpotenzial heben

Online-Auktionen verfügen über einen riesigen Hebel. Im Schnitt sparen sie 18 Prozent Preis- und Prozesskosten ein. Allein die Einstandspreise sinken laut einer



*Wir zielen mit mysupply mit B- und C-Gütern auf einen Beschaffungsmarkt, in dem bislang höchstens über Ausschreibungen vergeben wird und wo es viel Maverick Buying gibt.*

*Andreas Zimmermann, Gründer und CEO mysupply, Hamburg*

Erhebung des BME um durchschnittlich 10,8 Prozent, im Einzelfall ist es oft deutlich mehr. Konzerne wissen das und haben in ihren Einkaufsorganisationen Profis, die sich nur um die Verauktionierung sehr großer Lose kümmern. „Hier sehen wir uns als Alternative oder Ergänzung zum Katalog. Etwa bei größeren Stückzahlen oder Produkten, die dort nicht gelistet sind“, erläutert Andreas Zimmermann die Einsatzmöglichkeiten im Konzernumfeld.

Auktionen lassen sich mit mysupply aber auch in den normalen Einkaufsalltag integrieren. „Mit dem Tool kann jeder Einkäufer ohne Vorwissen Auktionen starten und Savings generieren“, erklärt Andreas Zimmermann. Tatsächlich sind

die Vorbereitungen mit wenigen Klicks erledigt und das System führt die Anwender smart und easy durch den Prozess. Ob die Rahmenbedingungen günstig sind und auf welchem Weg mit dem besten Ergebnis zu rechnen ist, diese Antworten liefert das System.

#### Die Expertise liefert das Tool

Tatsächlich lässt sich das Verhalten von Bietern oft nur schwer vorhersagen. Wann sie was und warum tun oder lassen, erklärt die Spieltheorie, ein Teilgebiet der Mathematik. Wollen Lieferanten zum Beispiel im Geschäft bleiben, dann ist die Chance deutlich größer, dass sich mit diesen Anbietern über eine Auktion auch mit nur wenigen Mitbewerbern sehr gute Ergebnisse realisieren lassen. mysupply berücksichtigt solche und weitere Faktoren und empfiehlt stets das optimale Vorgehen. Zudem wird mit mysupply wirklich nur dann verhandelt, wenn es aus spieltheoretischer Sicht Sinn macht.

Unsinnige oder gar schädliche Verhandlungen unterbleiben, was Auktionen den Rest ihres Schreckens und ihrer Komplexität nimmt. Zumal die wenigsten Einkäu-

fer die Zeit und Kapazität haben, sich in Spieltheorie und strategische Verhandlungseinheiten einzuarbeiten. „mysupply macht diese Expertise für alle zugänglich. Mit dem Tool können sogar Fachabteilungen Vergaben anstoßen und Auktionen aufsetzen“, ist mysupply CEO Zimmermann überzeugt.

mysupply sieht sich als digitaler Begleiter, der die optimale Strategie und den besten Ablauf für Vergaben auswählt. „Wir verstehen die Verhandlung als Gesamtprozess“, betont Andreas Zimmermann. Mit Blick auf Zeitersparnis und Savings lohnt ein Austesten der Plattform auf jeden Fall. Bezahlt wird bei mysupply nach Nutzung (Pay-Per-Use). ■

**Mit über 130 Jahren Erfahrung zählt REYHER zu den führenden Handelsunternehmen für Verbindungselemente und Befestigungstechnik in Europa und beliefert Kunden weltweit.**

**BME-Symposium Einkauf und Logistik**  
13.-15.11.2019, Berlin



## Sichere Materialversorgung

- Kanban-basiertes C-Teile-Management
- Vielfältige E-Business-Lösungen
- Über 99 % Lieferbereitschaft

**F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG**  
Haferweg 1 • 22769 Hamburg  
Telefon 040 85363-0  
kontakt@reyher.de  
www.reyher.de