

fairpartners organisiert Erfahrungsaustausch

Von den Besten kostenlos profitieren

Hat Sie Ihr Software-Hersteller schon mal nach Ihren Wünschen gefragt? Bei fairpartners sind die Einkäufer am nächsten Release der Beschaffungsplattform unmittelbar beteiligt. Regelmäßig treffen sie in User-Groups zusammen, um ihre Erfahrungen auszutauschen und die Plattform weiter zu optimieren.

Eines haben die Rehaul-Gruppe, Thomas Cook, die Allianz/Dresdner Bank sowie die verschiedenen Unternehmenszweige der Lufthansa gemeinsam: Sie sind Premiumpartner der Beschaffungsplattform fairpartners. Diese Unternehmen sind unmittelbar aufgefordert, mit ihren Verbesserungsvorschlägen an der Weiterentwicklung der Plattform mitzuwirken.

Die User-Group bei fairpartners funktioniert nach den Gesetzen des Partnering: Das Automotive-Unternehmen mit einem Beschaffungsvolumen von über einer Milliarde Euro profitiert von den Erfahrungen des Airliners, Bankers oder des Einkäufers von IT-Dienstleistungen. Und der Produktmanager Nicolas Schiller von fairpartners wiederum kann schon vor der Realisierung der Punkte von seiner Roadmap die praktischen Auswirkungen mit seinen wichtigsten Usern besprechen. Wie wichtig sind ihm die direkten Kontakte zu „seinen Premium-Beschaffern“? „Enorm wichtig“, urteilt Schiller. fairpartners könne die Opti-

mierung seiner ASP-Software zielgerichtet vornehmen, man wisse eben aus den Gesprächen mit den Premiumpartnern, „wo die Einkäufer der Schuh drückt“. Die Teilnehmer dieser Arbeitsgespräche sind zumeist Chefeinkäufer auf Direktorenebene oder ihre Bereichsleiter, weshalb der Begriff „User-Group“ auch stets mit einem kleinen Schmunzeln verbunden ist. Die strategische Einschätzung dieser Partner ist jedoch eindeutig:

„Die hohe Transparenz und der Umgang mit nur einem System, das für uns eine zentrale Dokumentenablage bietet, gehören für mich zu den entscheidenden Vorteilen der Zusammenarbeit mit fairpartners!“ Nikolaus Kirner, Direktor Konzerneinkauf bei der Thomas Cook AG, sieht aber auch, dass der Zulauf für neue Lieferanten sich entscheidend erleichtert.

Die Möglichkeit, sich in der User-Group zu beteiligen, ist für Kirner ein weiterer Vorteil: „Dort wird konstruktiv und produktiv gearbeitet und wir erhalten gute Anregungen aus den übrigen Häusern wie Rehaul oder Lufthansa.“ Für Nikolaus Kirner jedenfalls sind die Marktpotentiale in der Onlinebeschaffung noch längst nicht ausgereizt: „Wenn man beobachten kann, wie in einer Auktion bei fairpartners der Beschaffungspreis innerhalb von weniger als 30 Minuten um mehrere Hunderttausend Euro sinkt, dann überzeugt das“, so Kirner. Für seinen Kollegen Volkmar

Fritz, der den Zentraleinkauf bei der Dresdner Bank sowie den Non-IT-Einkauf für die Allianz leitet, kommt es vor allem darauf an, die Online-Beschaffungsplattform mit Augenmaß anzuwenden. „Im Einkauf steigt die Produktivität und wir können fairpartners nutzen, wie eine Datenbank mit allem Komfort“, stellt Fritz fest. Das Fingerspitzengefühl sowie die Erfahrung des Einkäufers sind damit aber nicht zu ersetzen.



Auch Lufthansa ist Premiumpartner der Beschaffungsplattform fairpartners (Foto: Lufthansa)

Damit nicht nur gute Preise, sondern auch akzeptable Leistungen oder Produkte eingekauft werden, müssen die Lieferanten mit diesem System umgehen lernen, urteilt Fritz.

„Das ist für uns sehr effizient und interessant“, freut sich Volkmar Fritz über die Zusammenarbeit mit fairpartners in der User-Group der Premiumpartnern. „Know-how-sharing“, sei der Austausch dort und die Dresdner könne ihre Gedanken und Vorstellungen dort einbringen und dabei zur Harmonisierung beitragen. Bei Reinhard Dietel, für den

Einkauf von Nicht-Produktionsbestandteilen in der Rehaul-Gruppe in Deutschland zuständig, stehen vor allem die Auktionen bei fairpartners im Mittelpunkt des Interesses. „Dort, wo die Wettbewerbssituation es erlaubt, ziehen wir ausgewählte Lieferanten in die Auktion, um optimale Beschaffungsergebnisse zu erzielen“, berichtet Dietel aus seinen positiven Erfahrungen. Mit Verständnis begleitet Dietel die Skepsis, die bei manchem Topp-Einkäufer angesichts von Beschaffungsplattformen aufkommt: „Diesen Vorbehalten begegnen wir durch die Formulierung von Zielvorstellungen in den Abteilungsgesprächen!“ Für den fairpartners-Vorstand Manfred Tubach gehört die Einrichtung der User-Group der Premiumpartnern zum Grundprinzip seiner Beschaffungsplattform: „Jeder Kunde bringt seine Erfahrungen ein und profitiert massiv von den anderen.“ Mehr als 260 Einkaufsorganisationen nutzen fairpartners kostenlos für Lieferantenrecherche, Preisfragen, Ausschreibungen und Auktionen im Volumen von mehr als zwei Milliarden Euro. „Ganz nah am Kunden und seinen Wünschen dran bleiben“, bleibt deshalb für jeden Mitarbeiter bei fairpartners täglicher Auftrag.

Kontakt

Skill Portal AG
Robert-Bosch-Straße 25a
63225 Langen

Tel. +49 (0) 61 03/4 85 69 10
Fax +49 (0) 61 03/4 85 69 15

www.fairpartners.com