Projektsteckbrief

Der Hype so genannter Online-Biddings zum Beispiel in der Automobilindustrie geht in den letzten Jahren spürbar zurück. Heute beginnen mehr und mehr Unternehmen im Einkauf ihre Verhandlungsprozesse bei strikter Verbindlichkeit mit spieltheoretischen Methoden unter Wettbewerbsgesichtspunkten zu optimieren. Man spricht von "echten" Auktionen - sei im Internet oder am Verhandlungstisch - in welchen die Differenzierung der Wettbewerber in Bonussystemen abgebildet und die Vergabeentscheidung von einem ökonomisch optimierten Mechanismus getroffen wird.

Auftragsvergabe mit spieltheoretischen Methoden

Vergleichbarkeit schaffen Verbindlichkeit transportieren und nutzen Verhandlungsprozesse designen und optimieren

Dr. Gregor Berz hat jahrelange Erfahrung in der Unterstützung des Konzerneinkaufs bei der Vorbereitung von Auftragsvergaben mit spieltheoretischen Methoden.

berz.biz

Spieltheoretische Verhandlungsstrategien Auftragsvergaben . Ausschreibungen . Auktionen

Auftraggeber

Finkau

Dieses Projekt findet im strategischen Einkauf unter Einbeziehung aller an der betroffenen Vergabeentscheidung beteiligten Schnittstellen wie Qualität, Logistik, Fertigung, Entwicklung, Produktmanagement etc. statt.

Berater / Coach

Dr. Gregor Berz, www.berz.biz

Ihr Mehrwert & Ergebnis

Sowohl der erzielte Preis als auch die getroffene Lieferantenentscheidung in einer konkreten Auftragsvergabe / Preisverhandlung werden optimiert. Nicht der Preis allein entscheidet, sondern das Preis-/Leistungsverhältnis. Ein transparenter und verbindlicher Verhandlungsprozess stellt die neue Lieferantenbeziehung auf die Basis "hart aber fair". Der angewandte Preisfindungsmechanismus wird mit wissenschaftlich fundierten Methoden entwickelt.

Methoden im Überblick

Vergleichbarkeit

Das härteste Verhandlungsargument ist das Wettbewerbsargument. Dieses kann am effektivsten ausgespielt werden, wenn die Vergleichbarkeit in einem Bonus- / Malussystem (basierend auf "Total-Value-of-Ownership") für die Lieferantenangebote abgebildet ist. Dieses Bonus- / Malussystem in der Verhandlung mit den Lieferanten partiell offen zu legen und als Hebel zu nutzen ist state-of-the-art spieltheoretisch optimierter Verhandlungsführung.

Verbindlichkeit:

Mangelnde Verbindlichkeit in der Verhandlung kostet Geld. Um Verbindlichkeit zu schaffen müssen die Vergleichbarkeit sichergestellt und interne Entscheidungsprozesse abgestimmt sein. Um die Verbindlichkeit zu transportieren kann im besten Fall sogar ein Verhandlungs- / Auktionsvertrag mit allen bietenden Lieferanten gezeichnet werden, der sicher stellt, zu welchem Zeitpunkt es gilt, das beste Angebot abzugeben.

Verhandlungs- / Auktionsprozess:

Je nach Wettbewerbssituation ist zwischen der Zweitpreislogik zum Beispiel einer Englischen Auktion und der Erstpreislogik zum Beispiel konventioneller Angebote abzuwägen. Multi-Source-Strategien und Kombinationen unterschiedlicher Teilaufträge machen die Sache komplizierter – und die Optimierung lohnender. Wenn das Auftragsvolumen dafür steht, empfiehlt sich ein spieltheoretisch optimierter Verhandlungsprozess, der zum Beispiel hybride Auktionsformen kombiniert. In einem kartellartigen Markt kann aber auch ein sequentieller Verhandlungsprozess Ergebnis der spieltheoretischen Analyse sein.

Projektablauf

Ein typisches Projekt läuft in den folgenden Phasen ab, deren einzelner Aufwand von Vergabe zu Vergabe sehr unterschiedlich sein kann und individuell einzuschätzen ist:

Markt- und Wettbewerbsanalyse, Lieferantenbewertung und -qualifikation, Vergleichbarkeit (TVO Workshop), Verhandlungsdesign (entwickeln und abstimmen), Vorverhandlungen mit den Lieferanten führen (z.B. Auktionsvertrag zeichnen), finale Preisverhandlung.

Projektdauer

Die typische Durchlaufzeit einer Vergabevorbereitung liegt zwischen minimal 6 Wochen bis zu mehreren Monaten

Konditionen

Es ist sowohl die Abrechnung nach Aufwand mit einem zu vereinbarenden Tagessatz möglich als auch die variable Vergütung auf Basis der erzielten Einsparung der vorbereiteten Preisverhandlung / Auktion

Bei Interesse kontaktieren Sie uns bitte unter info@berz.biz

Selbstverständlich bieten wir auch die Durchführung einer internen Studie zur Ermittlung der Projektpotentiale in Ihrer Einkaufsorganisation an.