

Wiesbaden, Dezember 2008

Schnellere Ausschreibung bei höherer Qualität

Die Holding des größten Netzwerks kommunaler Energieversorger in Deutschland, die Thüga AG in München, wickelt künftig ihren gesamten Beschaffungsprozess mit der Sourcing Lösung myFutura der Softwarefirma Futura Solutions GmbH, Wiesbaden, ab. Die bereits vorhandene und standardisierte Integration in das vorhandene SAP System von Thüga gab den Ausschlag, „dass wir uns für myFutura entschieden haben“, sagte Ralf Winter, Einkaufschef und Prokurist Materialwirtschaft bei Thüga AG.

Damit endet bei dem Münchener Unternehmen endgültig die Zeit, die Ralf Winter „als manuelle Umsetzung in der Beschaffung“ beschreibt. Künftig wird Thüga auch seinen Beteiligungen die Vorteile der Beschaffungslösung myFutura darstellen, getreu dem Unternehmensmotto: Überzeugen, nicht überstimmen. Große Partner-Unternehmen wie Mainova in Frankfurt, badenova AG & Co. KG in Freiburg, die ESWE Versorgungs AG in Wiesbaden, die Stadtwerke Hannover AG und die N-ERGIE AG in Nürnberg haben sich bereits für myFutura entschieden. Insgesamt schätzt Ralf Winter, dass 30 bis 40 Thüga-Partnerunternehmen ein so großes Einkaufsvolumen an Materialien und Dienstleistungen haben, dass für sie die eSourcing Plattform myFutura in Frage kommt.

In der Thüga-Gruppe sind die Rollen zwischen den Partner-Unternehmen und der Thüga als Kern der Gruppe synergetisch verteilt. Die Beteiligungen bearbeiten vor Ort aktiv ihre lokalen und regionalen Märkte, die Thüga übernimmt Netzwerkfunktionen wie die Gewinnung neuer Partner, Fachberatung sowie die Koordination und Moderation von Beschaffungsumfängen in der Gruppe. Beim sogenannten Mandatseinkauf hat die Thüga von



den Beteiligungen den Auftrag zur Bündelung, Ausschreibung und Vergabe von A-Materialien wie Kabel, Rohre, Transformatoren, Strom- und Gaszähler. Darüber hinaus werden für viele Beteiligungen die Tiefbau- und Montagedienstleistungen für die Energienetze über ein einheitliches Standardleistungsverzeichnis ausgeschrieben. Ziel des gemeinsamen Einkaufs: Skalen- und Synergieeffekte und damit günstigere Einkaufskonditionen zu erzielen und redundante Beschaffungsprozesse vermeiden. Denn der Einkauf der A-Materialien und Tiefbau- und Montageleistungen bestimmt laut Ralf Winter „in erheblichem Maße die Kosten für den Neubau und Unterhalt der Versorgungsnetze“. Über den Mandatseinkauf hinaus besteht bei den Partner-Unternehmen ein beträchtliches zusätzliches Beschaffungsvolumen, zum Beispiel, wenn eigene Kraftwerke betrieben werden. Außerdem sind viele Beteiligungen auch als Einkaufsdienstleister für andere städtische Gesellschaften tätig, wie etwa die Entsorgungsbetriebe oder Verkehrsgesellschaften. Für die Ausschreibung dieser Beschaffungsgruppen kann die Implementierung der Beschaffungslösung myFutura sinnvoll sein.

Futura
Solutions
well
integrated

Insgesamt fallen allein bei der Thüga AG pro Jahr rund 400 Ausschreibungen an, „und zwar europaweit“, betont Ralf Winter. An Dienstleistungs-Ausschreibungen würden sich jeweils zwischen 20 und 50 Lieferanten, bei Materialien im Durchschnitt 10 Firmen beteiligen. In der Vergangenheit erhielten sie die Ausschreibungsunterlagen als Excel-Tabelle per E-Mail, Fax oder auch per Postversand. Der Nachteil dieser „manuellen Umsetzung“: „Wir wussten nie, ob der Empfänger die Unterlagen erhalten, er sie sich angesehen hat und ob er sich an der Ausschreibung beteiligt“, sagt Ralf Winter. Seit bei der Thüga AG myFutura im Einsatz ist, erhalten die neun Thüga-Einkäufer automatisch Statusmeldungen über den Stand der Dinge.

Noch problematischer sei laut Ralf Winter die Auswertung der eingegangenen Angebote gewesen. Rund 30 Angebote mit jeweils 500 Positionen in einem Angebotsspiegel zusammenzuführen war erheblicher manueller Aufwand. „Statt Informationen manuell mühselig zu beschaffen und aufzubereiten investieren wir nun unsere Zeit ohne Fehlerpotential in eine fundierte Auswertung“, sagt Markus Anthofer, der als Projektleiter die Einführung der myFutura Lösung verantwortete.

Ein Jahr nach der Einführung wickelt Thüga bereits rund ein Drittel aller Ausschreibungen über die Plattform myFutura ab. In spätestens drei Jahren sollen es 100 Prozent sein. Der Grund: Viele gültige Rahmenverträge mit Laufzeiten von zwei bis drei Jahren werden dann erst wieder neu ausgeschrieben. Die bishe-

rigen Erfahrungen bestätigen die Thüga-Einkäufer in der Entscheidung für myFutura. „Der gesamte Ausschreibungsprozess ist deutlich schneller geworden, bei besserer Qualität“, sagt Ralf Winter. Heute liege der erste Preisspiegel bereits kurz nach Angebotsschluss vor. Und endlich hätten die Einkäufer „Transparenz im gesamten Sende- und Empfangsprozess der Ausschreibung“. Auch die Zusammenführung der Angebote vollziehe sich nun komfortabler.

Entscheidend für die Wahl von myFutura sei jedoch die bereits vorhandene und standardisierte Integration zu SAP gewesen: „Hier war die Lösung von Futura Solutions am weitesten“, sagt Ralf Winter. Doch auch den problemlosen Wechsel der Dateiformate loben Ralf Winter und Markus Anthofer. Sie erlaubt es den Anbietern ihr Angebot im GAEB- oder Excelformat abzugeben. Überhaupt ist für den Einkaufsspezialisten wichtig, dass eine Beschaffungslösung für den Lieferanten keine Hürde darstellt sondern eine Brücke bildet. „Wir wollen den Bietern, auch den kleinen Firmen, einen komfortablen Angebotsprozess bieten“, sagt Ralf Winter.

Fazit:
An guten Gründen für eine Empfehlung der eSourcing Plattform myFutura mangelt es also nicht.

Über die Thüga AG

Die Thüga AG hält in Deutschland Beteiligungen überwiegend als Minderheitsgesellschafter an rund 110 Unternehmen, davon sind gut 100 Energieversorger, die in der Thüga-Gruppe vereint sind. Sie ist das größte Netzwerk kommunaler Energieversorger, zu dem unter anderem die Mainova in Frankfurt, ESWE Versorgungs AG in Wiesbaden, die N-ENERGIE AG in Nürnberg und die Stadtwerke AG Essen gehören. Die Thüga-Gruppe beliefert 3,9 Millionen Kunden mit Gas und 3,5 Millionen Kunden mit Strom. Die rund 20.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter erwirtschafteten zuletzt einen Umsatz in Höhe von 15,5 Mrd. Euro.



Thüga Aktiengesellschaft | Nymphenburger Straße 39
80335 München | T +49 89 381 970 | F +49 89 381 9715
info@thuega.de | www.thuega.de

Über Futura Solutions GmbH

Futura Solutions bietet Unternehmen mit komplexen Planungs-, Beschaffungs- und Instandhaltungsaufgaben über Abteilungsgrenzen hinweg durchgängige Software Lösungen zur Effizienzsteigerung und Steuerung von Lieferantenbeziehungen. Futura Lösungen lassen sich tief in bestehende IT-Systeme wie SAP integrieren und kommen unter anderem in Unternehmen wie Bahn AG, BASF, Bayer, GSW, RWE und Salzgitter Flachstahl zum Einsatz.



Futura Solutions GmbH | Kreuzberger Ring 68 | 65205 Wiesbaden
T +49 611 33460 300 | F +49 611 33460 599
info@futura-solutions.de | www.futura-solutions.de