





## Das Kompetenzzentrum eCOMM Berlin



Fraunhofer  
Institut  
Software- und  
Systemtechnik



Handwerkskammer Berlin

**BERLIN-ONE net**



## Aktivitäten von eCOMM Berlin

- **Beratungen und Informationen: über 800 Beratungen**  
Tendenz: Von den Einstiegsberatungen hin zu anspruchsvollen Anfragen
- **Veranstaltungen: über 8500 Kontakte auf Veranstaltungen**  
Tendenz: kleine Runden mit hohem Praxisbezug
- **Tagesgeschäft: Informationsrecherche und -aufbereitung,**  
Tendenz: schnelle Verfügbarkeit von Informationen



## Themen- und Branchenschwerpunkte

- eManagement
- eLogistik
- Beschaffung und Märkte
- Kundenbeziehung und Marketing
- Unternehmenskooperationen
- Netz- und Informationssicherheit  
(WBT- Online-Recht unter: [www.ec-akademie.de](http://www.ec-akademie.de))
- Elektronischer Geschäftsverkehr in der Touristikbranche
- Elektronischer Geschäftsverkehr im Handel
- Elektronischer Geschäftsverkehr bei den Freien Berufen

5



## Nächste Veranstaltungen

- 06. Sept. 2005, HWK Berlin **Kosten senken im Bau- und Ausbauhandwerk mit moderner Kommunik.**
- 15. Sept. 2005, HWK Berlin **eBay für Handelsunternehmen und Handwerker**
- 29. Sept. 2005, IHK Berlin **IT-Sicherheit mit Schwerpunkt WLAN und zusätzlich allgemeine Bewertung von mobilen Lösungen**
- 20. Okt. 2005, IHK Berlin **ELSTER - Elektronische Steuererklärung**

6



## Gliederung – Unternehmens- übergreifende Bedarfsbündelung

- Ausgangssituation
- Nutzeneffekte einer Beschaffungskooperation
- Formen einer Beschaffungskooperation
- Voraussetzungen
- Umsetzung
- Ökonomische Betrachtung
- Risiken



## Ausgangspunkt allgemein

Konzentration von  
Unternehmen auf ihre  
Kernkompetenzen

steigender Fremdbezug  
von Gütern

Vergrößerung von  
Absatzmarkt und  
Konkurrenzsituation

Senkung von Material-  
und Prozesskosten  
notwendig

## Situation von KMU

schlechte Position auf dem  
Nachfragermarkt aufgrund  
geringer Bedarfe

häufig wenig technisches Know-  
how in den Unternehmen  
vorhanden

Lösung:

Zusammen-  
schluss mit  
anderen  
Unternehmen  
zur Bildung  
einer  
Beschaffungs-  
kooperation

9

## Merkmale einer Kooperation

- freiwilliger Zusammenschluss von zwei oder mehr Unternehmen
- weitgehende Erhaltung der rechtlichen und wirtschaftlichen Selbstständigkeit der Kooperationspartner
- Prinzip der „Gewinnvermeidung“

10

## Nutzeneffekte

Preissenkungen durch  
Nachfragebündelung

Erschließung neuer Märkte

**Vorteile einer  
Beschaffungskooperation**

Effizienzsteigerung durch  
Arbeitsteilung

Aufbau von Know-how

11

## Formen einer Beschaffungskooperation

- Differenzierung nach Intensitätsstufen der Kooperation
- horizontale oder diagonale Kooperation
- X-Einkaufskooperation oder Y-Einkaufskooperation
- Zeithorizont und Stellenwert der Kooperation
- Organisationsgrad der Kooperationspartner

12

## Kartellrechtliche Voraussetzungen einer Beschaffungskooperation

### §1 GWB

(Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen)

keine über den Einzelfall hinausgehende Verpflichtung, Güter von der Einkaufszentrale abzunehmen

bei den Kooperationspartnern handelt es sich um KMU

keine wesentliche Beeinträchtigung des Wettbewerbs

ob diese Voraussetzungen erfüllt sind, muss individuell geprüft werden

13

## Kriterien zur Auswahl geeigneter Kooperationspartner

„Fundamentaler Fit“:

gleiche Leistungsfähigkeit, überschaubare Risiken

„Strategischer Fit“:

ähnliche angestrebte Ziele

„Kultureller Fit“:

ähnliche Unternehmenskulturprofile

„Beschaffungs-Fit“:

ähnliche Beschaffungsobjektmerkmale

14



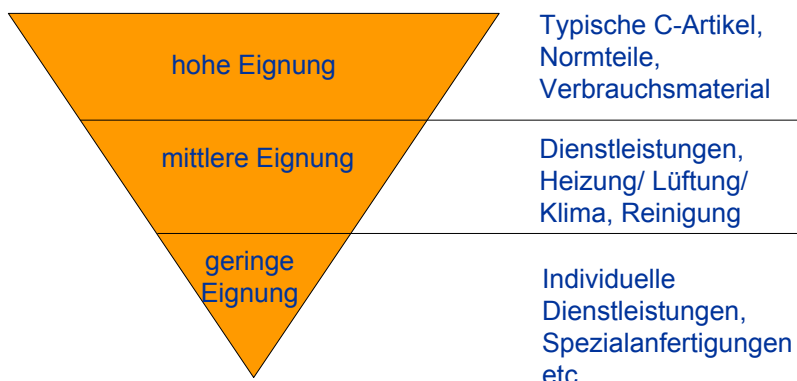
## Möglichkeiten der technischen Realisierung kooperativer Beschaffung

- Nutzung vorhandener Internetplattformen (z. B. eines elektronischen Marktplatzes)
  - einfachste Lösung, aber ggf. Abhängigkeit vom Anbieter
- Aufbau eines eigenen elektronischen Marktplatzes
  - Einsparpotenziale kommen ausschließlich den Kooperationsunternehmen zu Gute
  - Risiko: Marktplatz wird nicht schnell genug bekannt gemacht und ist somit für Anbieter nicht attraktiv
- Nutzung von ERP-Software
  - komplexe Lösung, die für KMU meist nicht geeignet ist

15



## Eignung von Warengruppen für eine Beschaffungskooperation



16



## Ökonomische Betrachtung

- Entstehende Kosten
- Einsparpotenziale
- Controlling



## Entstehende Kosten (Ökonomische Betrachtung)

### entstehende Kosten

**Einführung und Erstellung**

(Investitionen:  
Anschaffung bzw.  
Anpassung von  
Software)

**Abstimmung mit  
anderen  
Unternehmen**

(Einigung auf /  
Implementierung von  
Standards)

**Kosten im laufenden  
Betrieb**

(Betreuung/  
Administration oder  
Nutzungsgebühren  
bei Angeboten von  
Dritten)

## Einsparpotenziale (Ökonomische Betrachtung)

### Einsparpotenziale

**Reduzierung der Prozesskosten durch Nutzung des elektronischen Geschäftsverkehrs**

**Preisnachlässe  
(Rahmenverträge mit Lieferanten und höherer Bestellmengen)**

**sonstige Effekte  
(Reduzierung der Lagerkosten, da durch die verringerten Prozesskosten, häufiger bestellt werden kann)**

19

## Controlling (Ökonomische Betrachtung)

- Mit geeigneten Controlling-Instrumenten muss nachvollzogen werden, ob sich die Kooperation lohnt
- Problematisch:
  - Unternehmen müssen ggf. ihre bisherigen Konditionen mit Lieferanten offen legen
  - Nutzeneffekte (z.B. Erfahrungsaustausch mit anderen Kooperationspartnern) sind nicht monetär messbar

20



## Risiken von Einkaufskooperationen

- Unterschätzte Komplexität von Personal- und Organisationsproblemen
- Offenlegen von sensiblen Daten gegenüber Kooperationspartnern
- Verlust von persönlichem Kontakt zum Lieferanten
- Abhängigkeit von Kooperationspartnern
- Ungleichgewicht der Machtverhältnisse
- Verlust der rechtlichen und wirtschaftlichen Flexibilität