

Fairness auf SupplyOn

Eckpunkte für eine vertrauensvolle und konstruktive Zusammenarbeit zwischen Zulieferern und Abnehmern auf dem elektronischen Marktplatz SupplyOn.

Die Zulieferer begrüßen den Einsatz des elektronischen Marktplatzes SupplyOn in der Industrie und nehmen an der aktiven Gestaltung teil. Erwartet wird eine Senkung von Prozesskosten in der gesamten Wertschöpfungskette durch einen verbesserten Kommunikations- und Informationsfluss zwischen Zulieferern und Abnehmern.

Weltweite Standards hinsichtlich der angewandten Verfahren, Schnittstellen und Daten sind unabdingbar, um Investitionen und laufende Kosten zu minimieren.

Ziel ist es, die Prozesse zu standardisieren, die durch die unterschiedlichen Ansätze von teilnehmenden Unternehmen bzw. von Marktplätzen und proprietären Portalen entstehen.

Die Reduktion von Prozesskosten stand bei der Entwicklung sämtlicher von SupplyOn zur Verfügung gestellten Funktionalitäten stets im Vordergrund. Das Leistungsangebot umfasst Funktionalitäten für die Bereiche Entwicklung, Einkauf und Logistik und wird - unter Einbezug der Marktplatznutzer - ständig ausgebaut und weiterentwickelt. Ein weiterer Eckpfeiler des Geschäftsmodells ist, dass der Aufwand - z. B. Zugangs- und Dienstleisterkosten – nicht einseitig auf Abnehmer oder Zulieferer verlagert wird. Hier wird jeweils eine Kostenteilung unter Berücksichtigung des jeweiligen Nutzens und Einsparpotentials vorgenommen.

Besonders wenn Unternehmen erstmalig mit der E-Business-Anwendung „Auktionen“ konfrontiert werden, herrscht große Unsicherheit bzgl. des Verfahrens.

Im klassischen Einkaufsprozess folgt in der Regel nach der Ausschreibung durch das einkaufende Unternehmen ein Vergleich der Angebote. Dazu gehört, dass Angebote der Lieferanten „vergleichbar“ gemacht werden. Im Anschluss daran werden in bilateralen Verhandlungen die endgültigen Konditionen festgelegt.

Bei Auktionen über Marktplätze wird dieser klassische Vorgang in einen elektronischen Vorgang transformiert. Dadurch ändert sich an der prinzipiellen Vorgehensweise nichts. Die herausragende Besonderheit bei dieser Art von Angebotsvergleichen ist die wesentlich höhere Geschwindigkeit der Abwicklung. Hinzu kommt für den Bieter eine deutlich höhere Transparenz im Bezug auf Wettbewerbsangebote.

Dies alles hat zur Folge, dass die Nutzung des elektronischen Marktplatzes SupplyOn für beide Seiten Vorteile bietet. Voraussetzung ist allerdings, dass ein faires Miteinander bei diesem Geschäftsvorgang abgesichert ist.

Grundregeln hierzu werden im Folgenden beschrieben.

I. Vorbereitung/Spezifikation

Basis für eine qualifizierte Suche, insbesondere potentieller neuer Lieferanten, ist das SupplyOn Business Directory. Um dem Einkäufer eine effiziente Nutzung des Tools zu ermöglichen, müssen die Zulieferer sich möglichst umfassend mit korrekten und aktuellen Daten in diesem Lieferantenverzeichnis präsentieren. Nur so ist eine qualifizierte Auswahl der Lieferanten möglich. Diese ist die Vorbedingung, um als Anbieter qualifizierte Anfragen zu erhalten.

Der Einkäufer erstellt auf Basis der Informationen aus dem Business Directory und seinen persönlichen Erfahrungen eine Verteilerliste für die Anfrage. Sollte ein Lieferant, evtl. trotz sorgfältiger Eintragung im Business Directory, eine nicht passende, oder aus einem anderen Grund derzeit nicht in Frage kommende Anfrage erhalten, so ist dem Einkäufer unter kurzer Angabe eines Grundes abzusagen.

Fairness auf SupplyOn

Insbesondere in einer Auktion kommt der eindeutigen Spezifikation der vom Abnehmer erwarteten Leistung entscheidende Bedeutung zu. Wenn dies nicht sichergestellt werden kann, sind Auktionen nicht geeignet.

Vor der Auktion erhalten die Teilnehmer eine Leistungs- und Produktbeschreibung zugestellt. Die Vertragsbedingungen (z. B. Liefer-, Gewährleistungs- und Zahlungsbedingungen sowie Liefermenge) müssen bekannt sein.

Der Bieter hat die Möglichkeit, online Bemerkungen abzugeben.

II. Transparenz und klare Spielregeln für Auktionen

1. Bevor der Zulieferer zur Teilnahme an Internet-Auktionen aufgefordert wird, müssen klare Spielregeln zwischen den Marktteilnehmern vereinbart worden sein.
Eine gute Vorbereitung aller Beteiligten auf die Auktion verlangt ausreichend zeitlichen Vorlauf.
2. Das einkaufende Unternehmen darf nicht anonym bleiben, sondern muss den Bietern bekannt gemacht werden. Der Bieterkreis wird durch den Einkäufer festgelegt. Er hat sicherzustellen, dass nur die aufgeforderten Zulieferer mitbieten, die seinen Anforderungen entsprechen (z.B. hinsichtlich Qualität, Kapazität, Logistik und Service).
3. Wenn eine Gewichtung der Gebote durchgeführt wird, gebietet die Fairness, die Nutzung des Mechanismus den Bietern vorab bekannt zu machen.
4. Es ist vorab darzustellen, wie das Zuschlagsverfahren (den Zuschlag erhält beispielsweise der Auktionsbeste, oder ein Bieter aus der zu definierenden „Gewinnergruppe“) nach Beendigung der Auktion aussieht.
5. Der Lieferant sollte die Möglichkeit haben, sein Leistungsportfolio um das Produkt vorab ausreichend darstellen zu können.
6. Testauktionen müssen als solche angekündigt werden.
7. Der rechtsverbindliche Kaufabschluss kommt nicht automatisch mit Beendigung der Auktion zustande, sondern es muss ein separater Vertrag geschlossen werden.
8. Die Position des Bieters zum aktuellen „Best Bid“ muss während der Auktion transparent und nachvollziehbar sein.

III. Vertraulichkeit und Sicherheit

Damit die Nutzung elektronischer Marktplätze dauerhaft realisiert werden kann, sind Vertraulichkeit, Zuverlässigkeit des Systems und Fairness der handelnden Personen gleichermaßen unabdingbar. Jeder ist in seinem Handlungsbereich dafür verantwortlich, dass keine Geschäftsgeheimnisse an unbefugte Dritte gelangen. Die Aspekte Datensicherheit und Verfügbarkeit des Systems sind umfassend im Service Level Agreement, das Bestandteil des Nutzungsvertrages von SupplyOn ist, geregelt. Es sind seitens SupplyOn alle notwendigen Maßnahmen getroffen worden, um die Vertraulichkeit der Informationen auf dem Marktplatz und die Zuverlässigkeit des Systems zu gewährleisten.

IV. Gesprächsforum und Schiedsstelle

1. SupplyOn stellt in Form von Arbeitsgruppen ein gemeinsames Gesprächsforum zur Weiterentwicklung der Funktionalitäten zur Verfügung. Im Rahmen dieser Arbeitsgruppen können auch Anwendererfahrungen zwischen Einkäufern und Verkäufern ausgetauscht werden.
2. Bei Verstößen gegen vereinbarte Regeln kann SupplyOn als neutrale Instanz zur Vermittlung zwischen Einkäufer und Verkäufer hinzugezogen werden.