



MANUFACTURING / SOURCING, AUCTIONS

## KSB: Bessere Preise auf Knopfdruck

Wie die KSB AG signifikante Einsparungen mit eAuctions erzielt.

### Die Anforderung

Der Einkauf legt Wert auf langfristige Kooperationen mit globalen Lieferanten, die sowohl hohe Qualitätsstandards als auch wettbewerbsfähige Preise bieten. Egal ob für Produktionsmaterial, Investitionsgüter, Dienstleistungen oder C-Teile – Preisverhandlungen können aufwendig und zeitintensiv sein. Jede Verhandlungsstrategie kann nicht auf jede Materialgruppe angewandt werden. Um die besten Preise rasch und unkompliziert zu erhalten, brauchte KSB eine Lösung, die aufwändige Verhandlungsprozesse verkürzt und die Preisübersicht transparenter macht.

**„Wir können heute den Auktionsumfang klar definieren, einheitliche Vergaberegeln für Lieferanten festlegen und einen wettbewerbsfähigen Preis erzielen.“**

Thomas Ihli, Global Category Manager,  
KSB AG

### Die Lösung

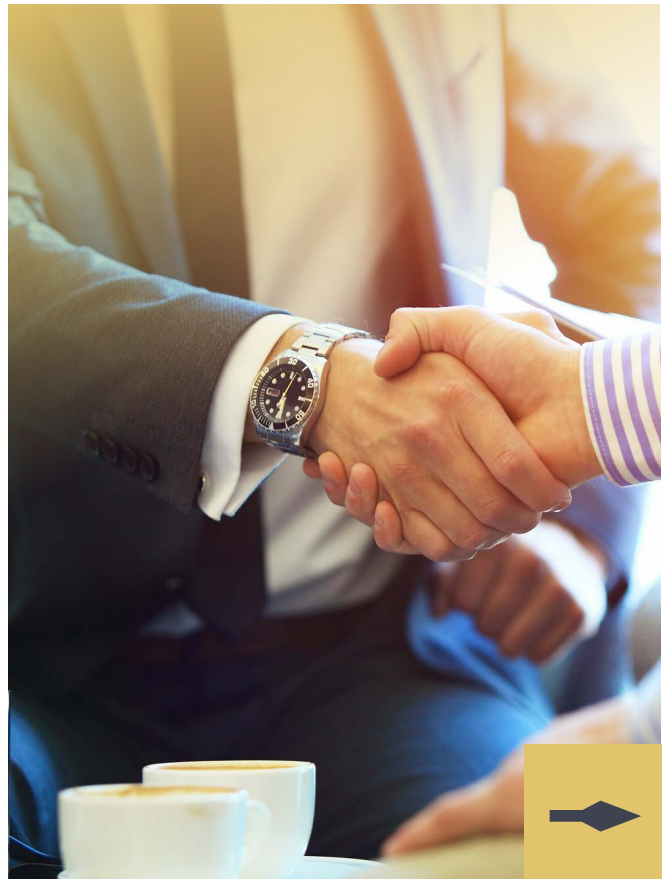
Die KSB AG verschafft sich heute auf Knopfdruck einen guten Überblick über die Marktpreise seiner Lieferanten. Das Unternehmen entschied sich für eine umfassende Einkaufslösung, womit es Auktionen durchführen kann. Mit dem Einkaufstool verhandelt der international führende Hersteller von Pumpen und Armaturen heute bessere Preise. Durch klare Vergaberegeln und einem klar definierten Auktionsumfang konnte KSB signifikante Einsparungen erzielen.

### Global günstigere Preise

Der KSB-Einkauf ist nach Warengruppen organisiert und beschafft weltweit für alle Produktionsstandorte und Vertriebseinheiten Produktionsmaterial und Dienstleistungen. Das globale Einkaufsvolumen beträgt ca. 1,0 Mrd. Euro pro Jahr und umfasst sämtliche Produkte, die ein klassischer Maschinenbauer benötigt, das heißt Rohstoffe, Komponenten, Handelswaren, Dienstleistungen, Investitionsgüter und

C-Teile. Seit 2014 arbeitet der international führende Anbieter von Pumpen, Armaturen und zugehörigen Serviceleistungen mit der Einkaufslösung JAGGAER und setzt erfolgreich Preisauktionen um. Das Gesamtpaket von Aufwand und Nutzen hat für das Unternehmen genau gepasst.

Die Entscheidung für den Lösungsspezialisten fiel auch aufgrund der tiefen ERP-Integration und der SAP-Kompatibilität. Die SaaS-Lösung (Software as a Service) kommuniziert einwandfrei mit SAP R/3. Das bedeutete für die Kollegen im Team keine Umstellung der Arbeitsweise. Die Einkäufer konnten weiterhin mit SAP arbeiten, weshalb der Schulungsaufwand sehr gering ausfiel. Auch die Tool-Einführung gestaltete sich problemlos. Die Lösung JAGGAER – speziell die Module SRM und eAuctions - werden von



## KSB

KSB ist ein international führender Hersteller von Pumpen und Armaturen. Diese kommen in einem breiten Anwendungsspektrum von der Gebäude- und Industrietechnik über den Wassertransport und die Abwasserreinigung bis hin zu kraftwerkstechnischen Prozessen zum Einsatz. Der Konzern, mit seiner Zentrale in Frankenthal, ist mit eigenen Vertriebsgesellschaften, Fertigungsstätten und Servicebetrieben auf fünf Kontinenten vertreten. Über 16.000 Mitarbeiter erzielen einen Jahresumsatz von rund 2,3 Mrd. EUR (2016).  
[www.ksb.com](http://www.ksb.com)

KSB global eingesetzt. Die ortsunabhängige Nutzung der SaaS-Lösung ist ein weiterer Vorteil, von dem JAGGAER-User profitieren.

## Alles Verhandlungssache

KSB setzt für die Preisfindung neben dem Auktionsmodul von JAGGAER auch weiterhin zusätzlich auf klassische Verhandlungsmethoden, da sich das Werkzeug nicht für alle Produkte und Dienstleistungen der KSB eignet. Allerdings konnte KSB mit Hilfe von JAGGAER erstmals Elektromotoren und Armaturen verauktionieren. Je nach Vergabeumfang und -objekt wählt der führende Hersteller von Pumpen und Armaturen zwischen unterschiedlichen Auktionstypen, wie z.B. zwischen dem English oder dem Dutch Ticker. Der English Ticker zählt zu den gängigsten Auktionstypen

**JAGGAER** →

und ist eine Methode, um sich eine gute Marktpreisübersicht zu verschaffen. Der Wettbewerb wird über eine Rangfolge erzielt. Hingegen herrscht beim Dutch Ticker keine Transparenz für den Anbieter bezogen auf die Rangfolge. Der Wettbewerb kommt durch „first come first serve“ zustande, was bei hohem Preisdruck schon nach kurzer Verhandlungszeit zum tatsächlichen „Best-Price“-Ergebnis führt. Die freie Kombinationsmöglichkeit gibt KSB die absolute Flexibilität im Umgang mit den Lieferanten, die sehr positiv auf das neue Tool reagiert haben. Viele Lieferanten kannten den Prozess bereits von anderen Kunden und kamen mit der intuitiven Bedienung von JAGGAER sehr gut zurecht.

KSB selbst erzielt mit eAuctions signifikante Einsparungen bei verschiedenen Beschaffungsteilen. Der Einkauf kann heute den Auktionsumfang klar definieren und einheitliche Vergaberegeln für Lieferanten festlegen. Dadurch erhöht sich der Druck auf Lieferanten und KSB erhält eine tatsächliche Übersicht über Marktpreise und erzielt wettbewerbsfähige Preise. Für KSB ist eine Erweiterung der All-in-One-Lösung durchaus vorstellbar. Interessant ist in einem nächsten Schritt das Sourcing-Modul, mit dem die KSB AG seine Anfrageprozesse optimieren könnte.

## Erreichter Nutzen mit JAGGAER

- ➔ Rascher Überblick über Marktpreise
- ➔ Bessere Verhandlungsposition durch einfachen Angebotsvergleich
- ➔ Signifikante Einsparungen durch eAuctions
- ➔ Vorgabe einheitlicher Vergaberegeln für Lieferanten
- ➔ Hoher Nutzungsgrad durch intuitive Tool-Bedienung
- ➔ Flexibilität durch unterschiedliche Auktionstypen
- ➔ Globale Einsetzbarkeit der Lösung
- ➔ Tiefe ERP-Integration und SAP-Kompatibilität

### Americas

+1 919 659 2600  
sales@jaggaer.com

### Europe

+43 1 80 490 80  
dach\_sales@jaggaer.com

### MEA

+9714 360 1300  
info-mena@jaggaer.com

### APAC

+61 (2) 8072 0644  
apac\_sales@jaggaer.com