

Generierung signifikanter nachhaltiger Erfolge durch innovative partnerschaftliche Kostenoptimierung im Wettbewerblichen Dialog am Beispiel Abfall- und Wertstoffbehälter

Berlin, 07. Feb. 2018

Innovation schafft Vorsprung

Kategorie: Konzept zu innovativen Beschaffungsprozessen



Ausgangssituation

- Für die hoheitliche Aufgabe der BSR ist die garantierte Verfügbarkeit von qualitativ hochwertigen Behältern von größter Bedeutung.
- Daher werden Qualität und Kosten im Behältergeschäft stets geprüft und kontinuierlich verbessert.
- Im Zuge der nachhaltigen Beschaffung werden Altbehälter recycelt und Erlöse erzielt.



Marktveränderung, technologische Weiterentwicklungen, signifikante Lieferengpässe sowie unsere internen Kosten-Nutzen-Managementziele stellen uns vor neuen Herausforderungen.

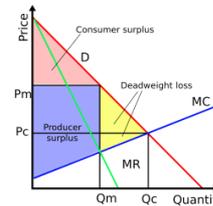


Ziele

Abschluss neuer Rahmenverträge zur Beschaffung von fahrbaren Abfall- und Wertstoffbehältern für 4 Jahre inklusive Umsetzung einer optimalen Gesamtlösung mit Berücksichtigung aller Facetten!



➤ Umwelt / Recycling



➤ Kosten-Nutzen-Management



➤ IT-Technologie



➤ Markt- und Produktentwicklung



➤ Optimale Logistik



➤ Qualitativ hochwertigen Behälter

Aus der Zielstellung ergibt sich eine Problemstellung komplexer Natur.

Methodenauswahl



Aufgrund der Komplexität des Vorhabens fiel die Entscheidung auf die Methode:

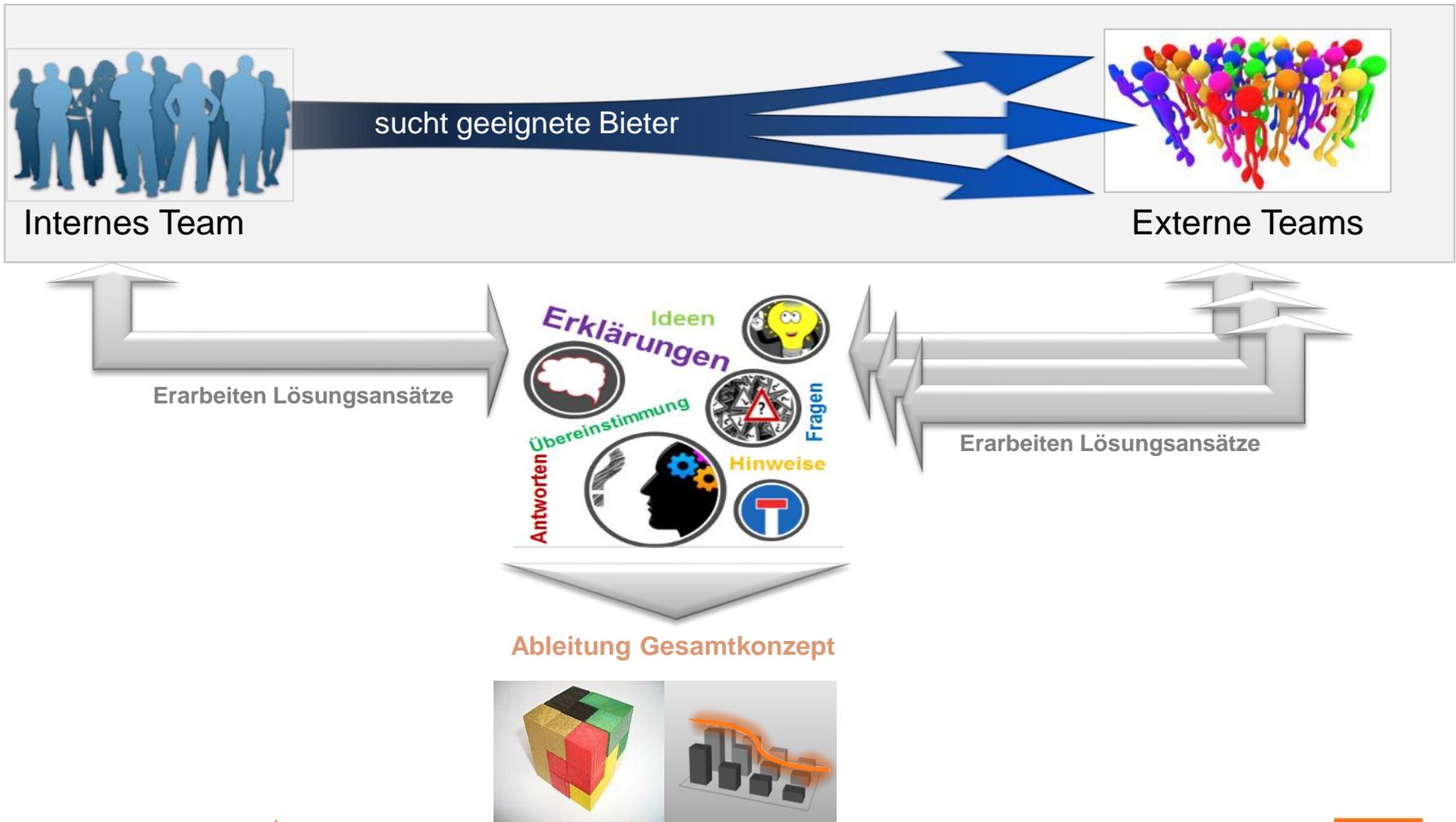
>> *Wettbewerblicher Dialog* <<



ZIEL:

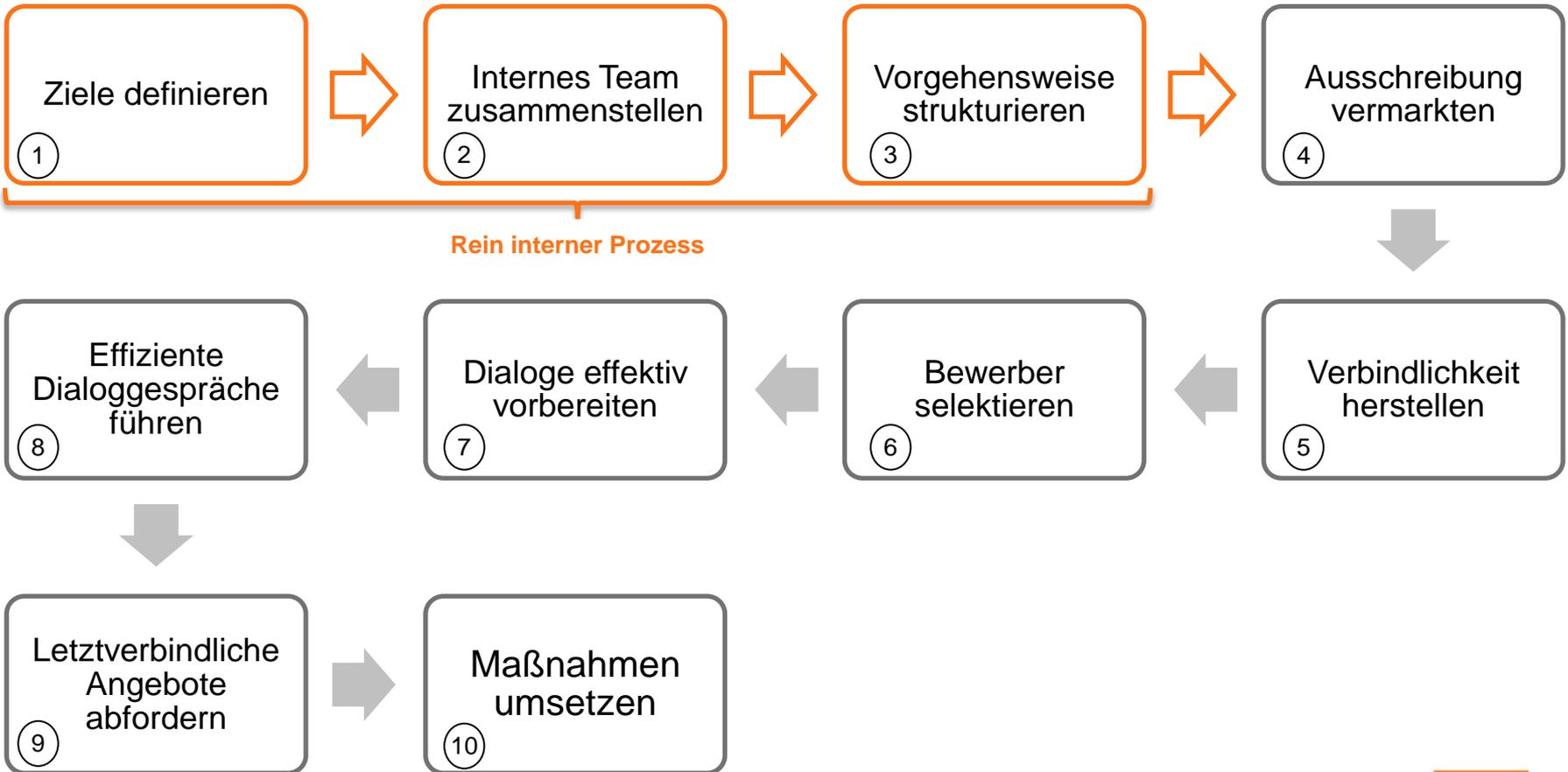
Durch partnerschaftliche Kostenoptimierung mit potenziellen Auftragnehmern eine Vielzahl von kostensenkenden Lösungen finden und hohe nachhaltige Einsparungen erzielen.

Funktionsweise der Methode



Praktische Umsetzung in 10 Schritten

Die praktische Umsetzung der Methode bedarf zunächst der Planung des gesamten Dialogprozesses im Vorfeld, also die >> gedankliche Vorwegnahme aller Handlungen <<



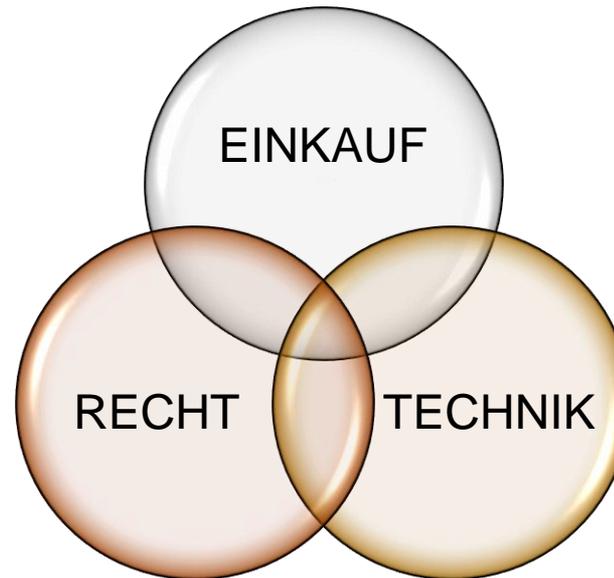
1. Ziele definieren



Kostentreiber identifizieren, die Gesamtkosten minimieren und innerhalb einer einzigen Ausschreibung Anforderungen aus den Bereichen Produkt, Umwelt, Logistik und IT systematisch verfolgen und zeitnah umsetzen.



2. Internes Team zusammenstellen



Bereichsübergreifende Zusammensetzung; vertreten sind die Bereiche Technik, Recht und Einkauf.



3. Vorgehensweise strukturieren



Um die Vorgehensweise zu konkretisieren, wurden im Vorfeld rund 40 Fragen definiert, die die Vorstellungen der BSR-Verantwortlichen widerspiegeln. Dieser Fragenkatalog war die Grundlage der Dialoge. Zusätzlich wurde in der Grobplanung die Anzahl und Dauer der Termine für Dialoge sowie die internen personellen Ressourcen geplant.



4. Ausschreibung vermarkten



Identifikation potenzieller Bieter durch Berücksichtigung bestehender Geschäftserfahrungen, Internetrecherchen und Messebesuche. Gleichzeitig erfolgten eine direkte Ansprache potenzieller Bieter und Werbung für die vorstehende Ausschreibung.



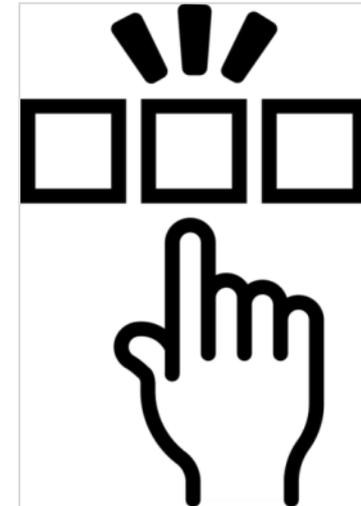
5. Verbindlichkeit herstellen



Veröffentlichung möglichst vieler Informationen zum Verfahren, dem Leistungsgegenstand und den Zielen bereits in der Bekanntmachung. Jeder bekannte potenzielle Bieter wurde mittels Lieferantenportal per E-Mail informiert, um Verbindlichkeit herzustellen. Außerdem wurde der Abschluss eines Vier-Jahres-Vertrages in Aussicht gestellt.



6. Bewerber selektieren



Mit der Veröffentlichung wurde auch bekanntgegeben, dass die Dialoggespräche mit fünf Unternehmen geführt werden sollten. Eine entsprechende Anzahl an Bewerbern konnte für das Vorhaben selektiert werden.



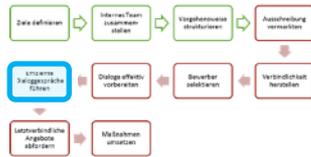
7. Dialoge effektiv vorbereiten



Die Terminierung für die Dialoggespräche wurde geplant. Alle Termine mit den externen Teams wurden von Anfang an festgelegt, um keinen Zeitverzug bei späteren Terminabstimmungen zu haben.



8. Effiziente Dialoggespräche führen



Mit jedem Bewerber wurde ein Kick-Off-Termin nur zur Vorstellung der Methode des wettbewerblichen Dialogs durchgeführt. Der Win-Win-Gedanke dieser Vorgehensweise konnte von den externen Teams nachvollzogen werden, die Bewerber waren neugierig und motiviert. Das BSR-Team konnte eine vertrauenswürdige Atmosphäre schaffen, die die gesamten Dialoggespräche aufrechterhalten wurde.



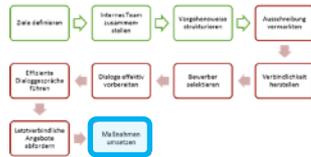
9. Letztverbindliche Angebote abfordern



Nach den Dialoggesprächen wurden die gewonnen Erkenntnisse in ein Gesamtkonzept überführt. Die dadurch entstandenen Vergabeunterlagen wurden zur Einreichung des letztverbindlichen Angebots an die Bewerber weitergeleitet. Ein großes Plus: Alle wesentlichen technischen und logistischen Kriterien konnten im Rahmen des Dialog-Verfahrens optimiert und in die Unterlagen eingearbeitet werden.



10. Maßnahmen umsetzen



Deckel + DiD+ Rumpf + Griff + Rad + Bremse + Achse

Recycling-Material + Materialstärke + Masse + Umwelt

Farbe + Kennzeichnung + Aufkleber + Logo

Transportmenge + Stapelhöhe + Transporte Anbauteile

Schloss + Zusatzgriff + E-Katalog +

Formulare + Kommunikation + Information + Abrufe

Bevorratung + Mindestbestand + Höchstbestand +



Die letztverbindlichen Angebote wurden von den Bietern eingereicht. Die Durchsicht dieser Angebote bestätigte, dass das neue Gesamtkonzept der BSR umsetzbar war. Alle wesentlichen Ziele wurden erreicht.



Ergebnis und Fazit

Die gewählte Methode hat sehr gut funktioniert. In der Folge konnte die Ausschreibung erfolgreich abgeschlossen werden. Zwei Bieter erhielten eine Rahmenvereinbarung.



- ✓ **Produkt:** Hoch qualitatives Produkt durch Analyse und kritische Bewertung der Funktionalitäten
z. B. Hohl- statt Vollmetallachse
- ✓ **Logistik & IT:** Hohe Verfügbarkeit, Liefersicherheit und EDV-Anbindung durch Lieferkettenoptimierung
z. B. Einführung „Programmorientierte Produktion und Lieferung“
- ✓ **Umwelt:** Recyclinganteil erhöht
z. B. Erhöhung des Recyclinganteils
- ✓ **Kosten:** Durch technische Modifikationen, die spezielle Methode und angepasste Verträge wurden nachhaltige hohe Einsparungen erzielt!

Schätze bzw. beachtliche Summen können gefunden und geborgen werden, wenn die beschriebenen 10 Schritte zur partnerschaftlichen Kostenoptimierung angewandt werden!



Vielen Dank für Ihr Interesse!



Dipl.-Wirtsch.-Ing. (FH) André Lange
Gruppenleiter Kommunaltechnik
Zentraler Einkauf



Dipl.-Ing. (FH) Mehmet Ali Oezcan
Gruppenleiter Technik und Innovation
Müllabfuhr

Berliner Stadtreinigungsbetriebe (BSR)
Anstalt des öffentlichen Rechts (AöR)
Ringbahnstraße 96
12103 Berlin

