

E-Procurement-Plattformen in der öffentlichen Beschaffung

Alf Schwaten
Centerleiter Einkauf & Materialwirtschaft / CPO

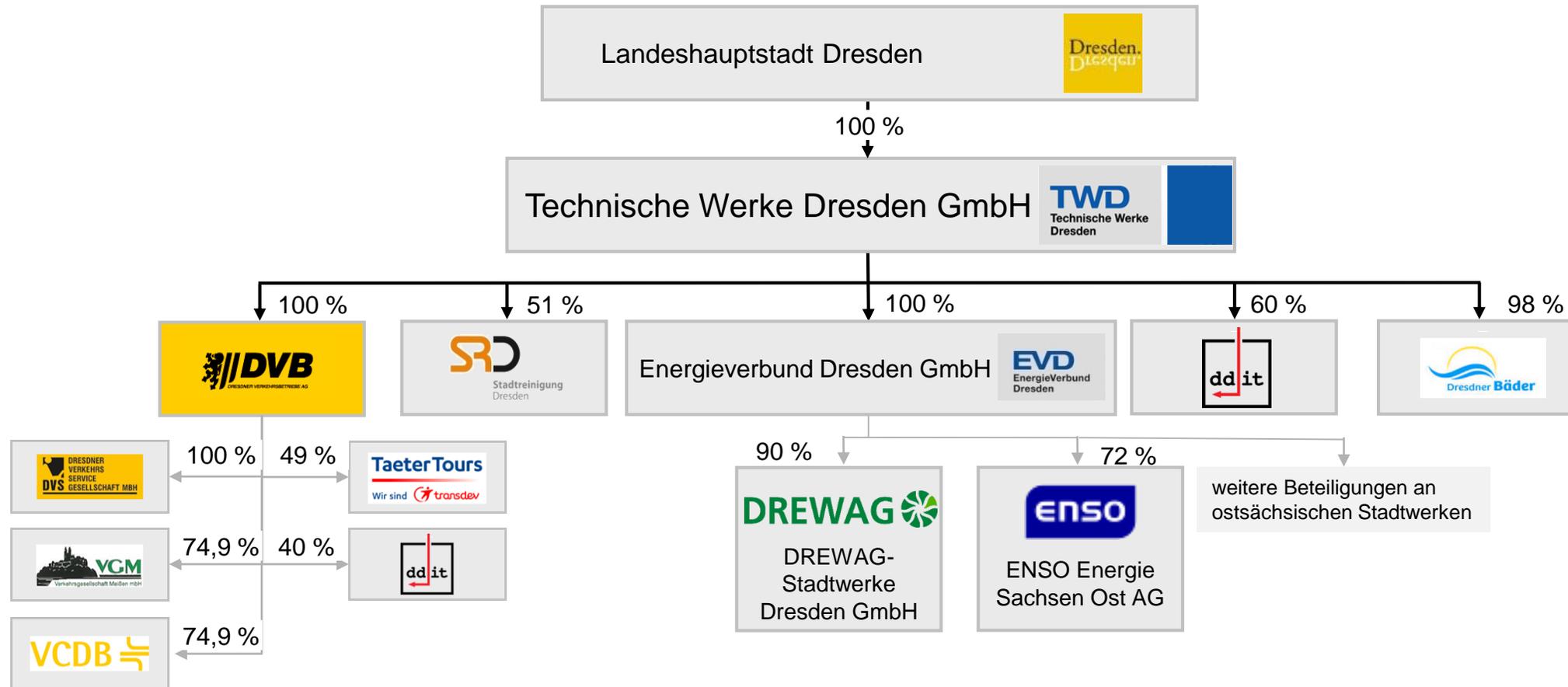
27. August 2020



Wir bewegen Dresden.



Die DVB ist eine hundertprozentige Tochter der Technische Werke Dresden und an weiteren fünf Unternehmen beteiligt.



Wir bewegen Dresden. Was wir leisten und wer wir sind.

- täglich ca. 500.000 Fahrgäste, insgesamt 164,3 Mio. im Jahr 2019
- ca. 2.000 Mitarbeiter, darunter rund 1.000 Fahrerinnen und Fahrer, ca. 90 Auszubildende
- 184 Straßenbahnen, 140 eigene Busse
- 12 Straßenbahnlinien auf 134 km Streckennetz
- 28 Buslinien auf 248 km Streckennetz
- 2 Bergbahnen, 4 Personen- und 1 Autofähre
- Betrieb der Güterstraßenbahn für VW



Wir bewegen Dresden.

Dresden - „Das“ Oberzentrum für Wirtschaft, Einkaufen, Kultur

1.927 Mitarbeiter

12 Straßenbahnlinien auf
134 km Streckennetz

563.000 Einwohner

27 Buslinien auf
248 km Streckennetz

43.000 Studierende

164 Mio. Fahrgäste

210 Busse

4,6 Mio.
touristische
Übernachtungen

172 Straßenbahnzüge

161.000 Stammkunden
(Abo-, Job- und Semesterticket)

2 Bergbahnen

4 Fähren

19.500 Jobtickets

10-Minuten-Takt am Tag

**durchgehender
Nachtverkehr**

35.000 Semestertickets

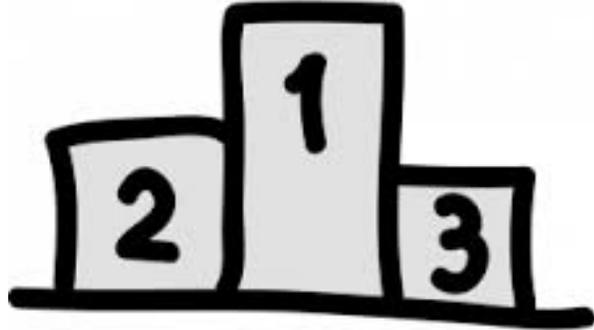
15-Minuten-Takt (abends
und am Wochenende)

im normalen Linienvorlauf

106.500 Abo-Tickets

Die DVB ist der Mobilitätsdienstleister der Landeshauptstadt Dresden.

Höchste Kundenzufriedenheit im deutschlandweiten Vergleich



- mit Bestnote von **2,20** zum fünften Mal Spitzenreiter beim ÖPNV-Kundenbarometer

Quelle: Kantar TNS, ÖPNV-Kundenbarometer 2019, 40 teilnehmende Verkehrsunternehmen und Verbände

5



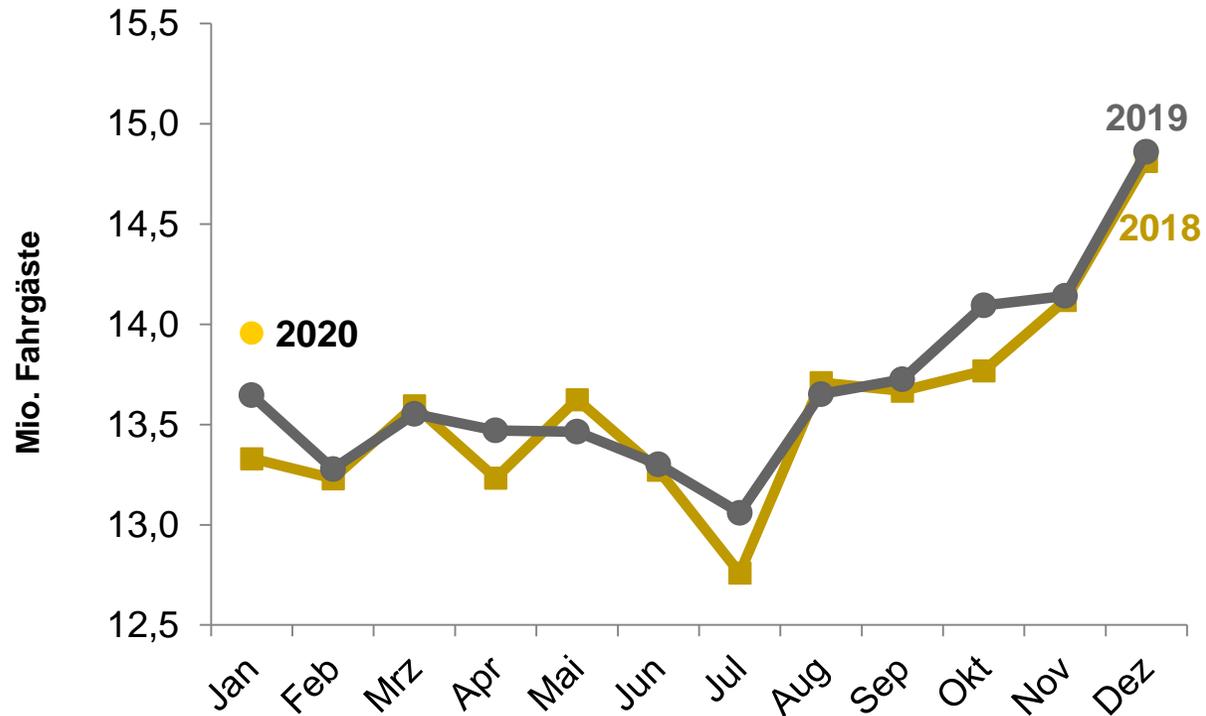
Fundierte Know-how und hohe Kompetenz

Marktkennntnis und zukunftsfähige Konzepte

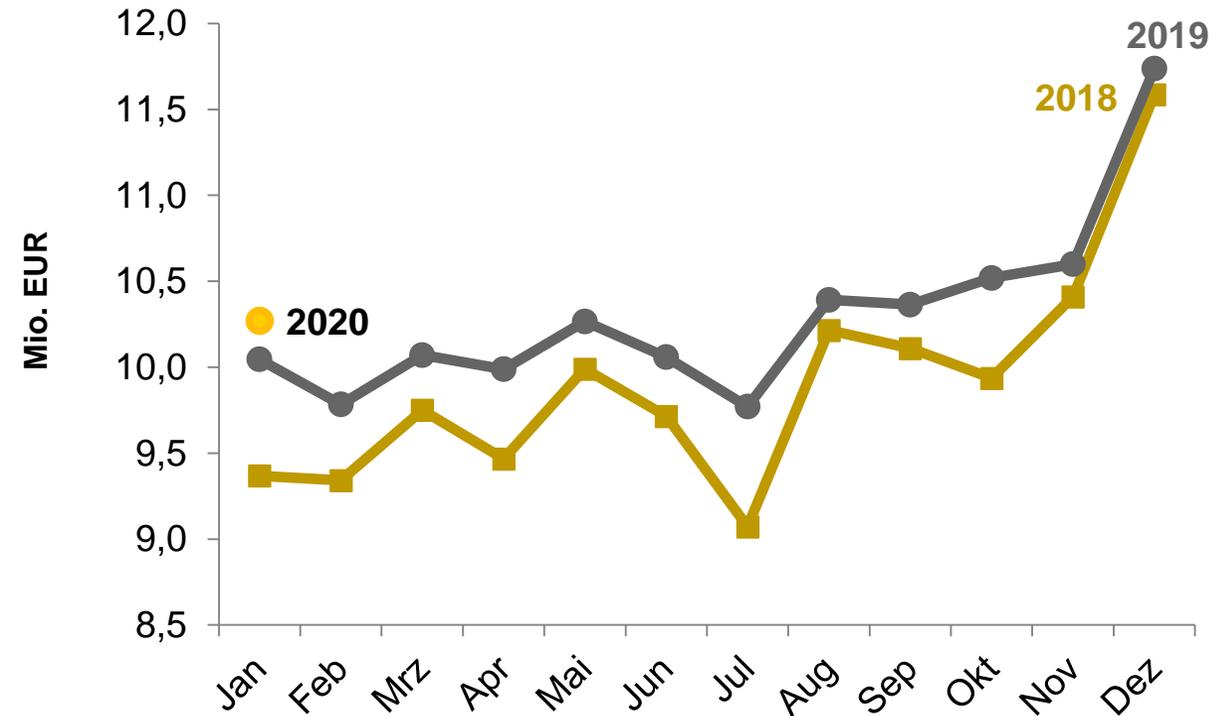


Über 164 Mio. Fahrgäste waren mit uns 2019 unterwegs.

Fahrgäste (im Monat)



Fahrgeldeinnahmen (im Monat)



Zusätzlich zu Bahn und Bus: Neue, vernetzte Mobilitätsangebote

- Verknüpfung von ÖPNV, CarSharing, Fahrradverleih und Ladeinfrastruktur für Elektroautos an zentralen Punkten
- Gemeinschaftsprojekt der DVB, LH DD und DREWAG



Ausgangslage und Motivation für eine neu eProcurement-Lösung

- Kleine eProcurement-Lösung mit 3 Katalogen war vorhanden
 - Zu geringes Sortiment führte zu wenig Akzeptanz bei den Nutzern
 - Hohe Lizenzkosten für die Systembereitstellung
 - Pflege und Datenmanagement durch DVB
 - Keine echte Kostenkontrolle
- 
- Neue Produkte im ÖPNV bedingen neue Anforderungen an Einkauf, Materialwirtschaft und Vertragswesen
 - Ausbau strategischer Kompetenzen und Schaffung von Ressourcen
 - Reduktion operativer Prozesse
 - Breiter werdender Bedarf in der Beschaffung von C-Teilen und Verbrauchsgütern
 - Reduktion von Kosten und Maverick-Buying-Quote

DVB Beschaffungsantrag

45 782 348 / 13491350

SEKONE T22

Erreichte Menge: 3577

Fahrzeugservice

Nichtlagerrmaterial
Erstbedarfs Lagermaterial
Leistung (innerbetrieblich)

1 Nr. Menge 2 2

2 Auftragsnummer: 20

3 Auftragsnummer:

4 Auftragsnummer:

150301-IP

z.z. 1.5.18

zur Erledigung 1153

4. MAI 2018

Bezeichnung, Bestellpost evtl. Lieferantenvorschlag	Lieferanten- Materialnummer	Wert	Erreichte Menge (bei Investitionen)	Bemerkung (vom Einkauf)
Bundjacke rot 1x 106/11x110		322,000		Bestückte
Bundhose rot 1x 106/11x110		322,000		Bestückte
(Husler Geweilt, Korab)				

Umsetzung einer neuen eProcurement-Lösung für die DVB

- Anforderungsmanagement – Was wird gebraucht?
- System-/Prozessanalyse – Was lässt mein ERP/SAP zu?
- Business Case und Erfolgsbetrachtung (Chancen – Risiken – Kosten)
- Definition künftiger Sollprozesse und eines Rollenkonzeptes



- Aufsetzen eines eProcurement-Projektes als Erfolgsfaktor
- Systemauswahl im Abgleich zu Zielvorgaben (8 Anbieter in der Auswahl)
- Schaffung der Voraussetzungen im SAP (Schnittstellen, Datenübertagung, Warengruppenmanagement etc.)
- Verhandlung mit Kataloganbietern
- Implementierung der neuen eProcurement-Lösung inkl. User-Tests
- Change-Management (Kommunikation, Schulungsprogramm, Support etc.)



Kritische Erfolgsbetrachtung der neuen eProcurement-Lösung für die DVB

- Deutlich verbesserte Nutzung durch Sortimentserweiterung von 8.000 auf ca. 10 Mio. Artikel
 - Verdreifachung der User-Anzahl
 - Verdopplung des Umsatzes über die neue eProcurementlösung
 - Abschaffung des teuren Lizenz-Modells – Betriebskosten des Systems auf 9,5% gesenkt
 - Reduktion der Prozesskosten in der C-Teile-Beschaffung um ca. 16%
 - Reduktion der Bezugskosten für C-Teile um ca. 8%
 - Deutlich verbesserte Lieferzeiten
 - Umsetzung einer konsequenten Warengruppenstrategie mit eCl@ss 10.1 sichert Transparenz
- 
- Kosten für Umbau im SAP 19% höher als erwartet
 - Change-Management umfangreicher als geplant

Integration des eProcurements in eine durchgehende Prozesslandschaft (P2P) steht in 2021 an...

Er|folg

[ɛʁ'fɔlk], der;

ist ein Produkt der
Entscheidungen, die
wir eingehen, und
der Sicherheiten, die
wir behalten.

