



WHITE PAPER

---

# Auction as a Service

---

synertrade | econocom

# Deshalb sind im Jahr 2021 E-Auktionen ein Muss

In wirtschaftlich herausfordernden Zeiten gilt für den Einkauf vor allem, Kosten zu reduzieren. Deshalb ist es kein Wunder, dass die Zahl der Einkaufsauktionen als Verhandlungsoption, um eine Ausschreibung zu vergeben zunehmen. Denn, der Wettbewerb bei einer Auktion kann den Einkaufspreis signifikant senken.

Durch die zunehmende Digitalisierung im professionellem Umfeld finden Auktionen zunehmend nicht mehr als vor Ort statt, sondern werden zunehmend online organisiert. Eine positive Entwicklung für den Einkauf – Elektronische Auktionen sind äußerst effizient, schnell und reduzieren zusätzlich Prozesskosten. Im digitalen Einkauf führt der "Auction as a Service"-Ansatz (AaaS), übersetzt "Auktion als Dienstleistung", zu erheblicher Kosten- und Produktivitätseffizienz. Digitalisierung im Einkauf schont Etats und Budgets, spart Zeit und stärkt die Transparenz und damit Compliance in Unternehmen.



# Was ist Auction as a Service (AaaS)?

Was steckt hinter Auction as a Service ist, eignet es sich für Ihr Unternehmen und wie können Sie eine E-Auktion erfolgreich durchführen.

„Auctions as a Service“-Anbieter Synertrade bietet einen digitalen, neutral betriebenen Marktplatz, auf denen Lieferanten und Einkäufer unter fest vorgegebenen Regeln zusammenkommen. Der Prozess von AaaS-Dienstleistern besteht aus drei Komponenten:

- 1 | **Beratung zum Auktionsdesign,**
- 2 | **Auktionssoftwarenutzung und**
- 3 | **Schulung der Lieferanten & Begleitung der Auktion.**



Durch diesen Prozess ist kein aufwendiges Implementieren einer Software nötig. Mitarbeiter müssen nicht geschult werden, die Anwendung erfolgt über geläufige Browser mit einem Account.

Es wird je Auktion abgerechnet, wodurch ein sofortiger ROI (Return on Investment) entsteht.

Ziel der Online-Auktion ist es, den Wettbewerb kosteneffizient zu erhöhen. Lieferanten können unabhängig von Ihrem Standort an einer elektronischen Auktion teilnehmen, können diese zeitlich limitieren, um schnell ihren bestmöglichen Preis anzubieten.

**Der Erfolg von E-Auktionen ist bereits belegt: In England führte der Einsatz von AaaS bei Baumaschinen zu 15% Kostenersparnis und bei Betriebsverbrauchsmaterialien zu 14% Ersparnis.**

# Für wen eignet sich Auction as a Service?

Grundsätzlich eignen sich Online-Auktionen für jede Branche und Industrie.

Es gibt vier Faktoren, die bestimmen, ob sich Ihre Ausschreibung für eine Auktion eignet.

## 1 | Lieferantenzahl

Das Ziel der E-Auktion ist intensiver Wettbewerb. Wenn Ihr Markt allerdings ein Lieferanten-Monopol oder -Duopol hat und die Lieferanten nicht im angestrengten Wettbewerb miteinander stehen, so lohnt sich der Einsatz einer Auktion nicht, da damit keine großen Kostenersparnisse erzielt werden können.

Auf der anderen Seite: Wenn Sie sich in einem Markt befinden, der eine gesunde Anzahl an Wettbewerbern für die Lieferung hat, können Sie mit einer E-Auktion signifikante Erfolge erzielen.

## 2 | Anforderungsausschreibung

Die Spezifikationen der Ausschreibung müssen sachlich und in Zahlen beschrieben werden können, damit ein Vergleich stattfinden kann. Beispiele hierfür ist die Lieferzeit oder die Lieferqualität.

Nicht jede Ausschreibung eignet sich für eine Auktion. Falls Sie Ihre Anforderungen nicht eindeutig beschreiben können, sollten Sie Ihre Lieferanten entweder nach einer anderen Methode auswählen oder mehr Informationen sammeln, um eine eindeutigere Spezifikation vorzunehmen.

## 3 | Einkaufsvolumen

Damit sich der Aufwand eines Auktions-Verfahrens rechnet, sollte ein Einkaufsvolumen von größer als 1 Mio. Euro vorhanden sein.

## 4 | Warenkorb

Vielschichtige und diverse Warenkörbe werfen Fragen auf, die die E-Auktion erschweren. Die Anzahl der Warenkörbe sollte daher bei unter 20 bleiben.

# Vorteile von Auction as a Service

In der Volkswirtschaftslehre ist ein Markt, der vollkommen transparent und unabhängig von persönlichen, zeitlichen, sachlichen oder räumlichen Präferenzen existiert optimal, denn es gibt **keine Arbitragemöglichkeiten**. Das „Auction as a Service“-Modell erschafft genau diese Bedingungen.

Dies bringt mehrere Vorteile mit sich. Durch die Intensivierung des Wettbewerbs des Anbieters entstehen **optimale Einkaufskonditionen**, die zu einer Kostensenkung führen.

Die Distanz zum Lieferanten sorgt dafür, dass kein Lobbyismus stattfindet und die **Objektivität** erhöht wird. Die **Transparenz** ermöglicht einen besseren Gesamtblick auf die Marktsituation.

Die Digitalisierung des Auktionsprozess bietet die Möglichkeit schnell und einfach **nach Konditionen zu filtern**, z. B. die Nähe zum Lieferanten.

Unternehmen profitieren zudem von **Aufwand- und Zeit-Ersparnissen**. Denn durch die festgelegten Regeln im Vergabeprozess entfallen interne Abstimmungsschleifen. Zudem wird durch den offengelegten Preis der **Verhandlungsaufwand reduziert**.



# Erfolgsfaktoren einer E-Auktion

Es gibt sieben Schritte, die Ihre Online-Auktion erfolgreich machen:

## 1 | Vorbereitung

Der Schlüssel zum Erfolg ist eine spezifische Einkaufspotenzialanalyse, die dabei hilft festzustellen welche Materialgruppen auktionierbar sind und bei welchen Gruppen Hindernissen beseitigt werden müssen.

## 2 | Spezifikation

Bis auf den Preis sollten alle Eigenschaften des Produkts genau spezifiziert werden, damit nur noch die Kosten als variable Größe offenbleiben.

## 3 | Schulung

Damit sich der Aufwand eines Durch Schulungs-Programme und -Experten des Dienstleisters sind Einkäufer anhand von Spielsituationen mit Hilfe des Tools für die Nutzung perfekt vorbereitet.

## 4 | Aufbau Beurteilungskompetenz

Sie sollten eine eigene Beurteilungskompetenz über die angebotenen Online-Marktplätze aufbauen, damit Sie vor Fehlinvestitionen geschützt sind.

## 5 | Erfahrung des Dienstleisters

Da der Dienstleister für das AaaS ein wichtiger Partner ist, sollte dieser eine hohe Beratungskompetenz und Erfahrung mitbringen, um die erfolgreiche Durchführung zu garantieren.

## 6 | Nachprüfbarkeit

Eine faire Auktion sollte die Nachprüfbarkeit der Regeln und Verträge garantieren - dies erfordert einen Dienstleister mit Reputation und Know-how.

## 7 | Effiziente Nutzung des Dienstleisters

Das AaaS-Tool sollte es Ihnen erlauben, schnell Stärken und Schwächen, aber auch Einkaufsstrategien der Beschaffungsgüter und -märkte zu beurteilen.

# Auktionsformen beim Auction as a Service

Ein Grundstein der Auction as a Service ist die Auktionsform. Die Form der Auktion setzt die Regeln für alle Teilnehmer fest. Je nach Anforderungen, Spezifikation und Marktstruktur können sich unterschiedliche Auktionsformen für Sie eignen.

## Englische Auktion

In einer englischen Auktion müssen die neuen Gebote das niedrigste Gebot überbieten. Der kleinste Preis gilt als das Gewinner-Gebot.

**Sinnvoll, wenn ...** Sie mindestens drei verschiedene Lieferanten zur Auswahl haben und es nur geringe Unterschiede im Produkt und in den Vorab-Angeboten gibt.

## Nur-Rang-Auktion

Bei der Nur-Rang-Auktion bekommt der Bieter nur Informationen über den Rang des eigenen Gebots im Vergleich zu anderen Bietern und kann sein eigenes Gebot unterbieten. Der Bieter hat nicht die Möglichkeit, Informationen über das aktuell niedrigste Konkurrenzangebot zu bekommen.

**Sinnvoll, wenn ...** Sie die Lieferanten anonym bleiben wollen.

## TCO-Auktion

ITCO steht für „Total Cost of Ownership“. In diesem Verfahren wird nicht nur über den Endpreis des Produkts, sondern auch über zusätzliche Kosten gleichzeitig auktioniert. Das Gewinner-Angebot summiert sich über die TCO.

**Sinnvoll, wenn ...** sich der Einkauf aus diversen Kosten-Quellen zusammensetzt.

## Holländische Auktion

In einer holländischen Auktion müssen die neuen Gebote das Die holländische Auktion dreht im Vergleich zur englischen Auktion den Spieß um und beginnt mit einem niedrigen Startpreis. Der Preis wird kontinuierlich erhöht, bis der erste Lieferant sich bereit erklärt, zu diesem Preis zu liefern.

**Sinnvoll, wenn ...** es starke Unterschiede im Vorab-Angebot der Bieter gibt und eine schnelle Entscheidung getroffen werden muss.

## Japanische Auktion

Die japanische Auktion hat den gleichen Ablauf wie die Holländische, allerdings beginnt diese mit einem hohen Preis und nimmt dann kontinuierlich ab. Der Bieter mit dem niedrigsten Gebot bekommt den Zuschlag.

**Sinnvoll, wenn ...** der Einkäufer die besten Angebote aller Lieferanten erfahren möchte..

# Ablauf einer E-Auktion

In der Volkswirtschaftslehre ist ein Markt, der vollkommen Grundsätzlich besteht eine E-Auktion aus vier Phasen:

## Phase 1 | Auswahl der Güter und Umsetzungsplan

In dieser Phase soll es durch Portfolioanalyse und Potenzialabschätzung zu einer Priorisierung der Umsetzungsschwerpunkte und letztendlich zu einem Umsetzungsplan kommen.

## Phase 2 | Bedarfspezifikationen und Lieferantenauswahl

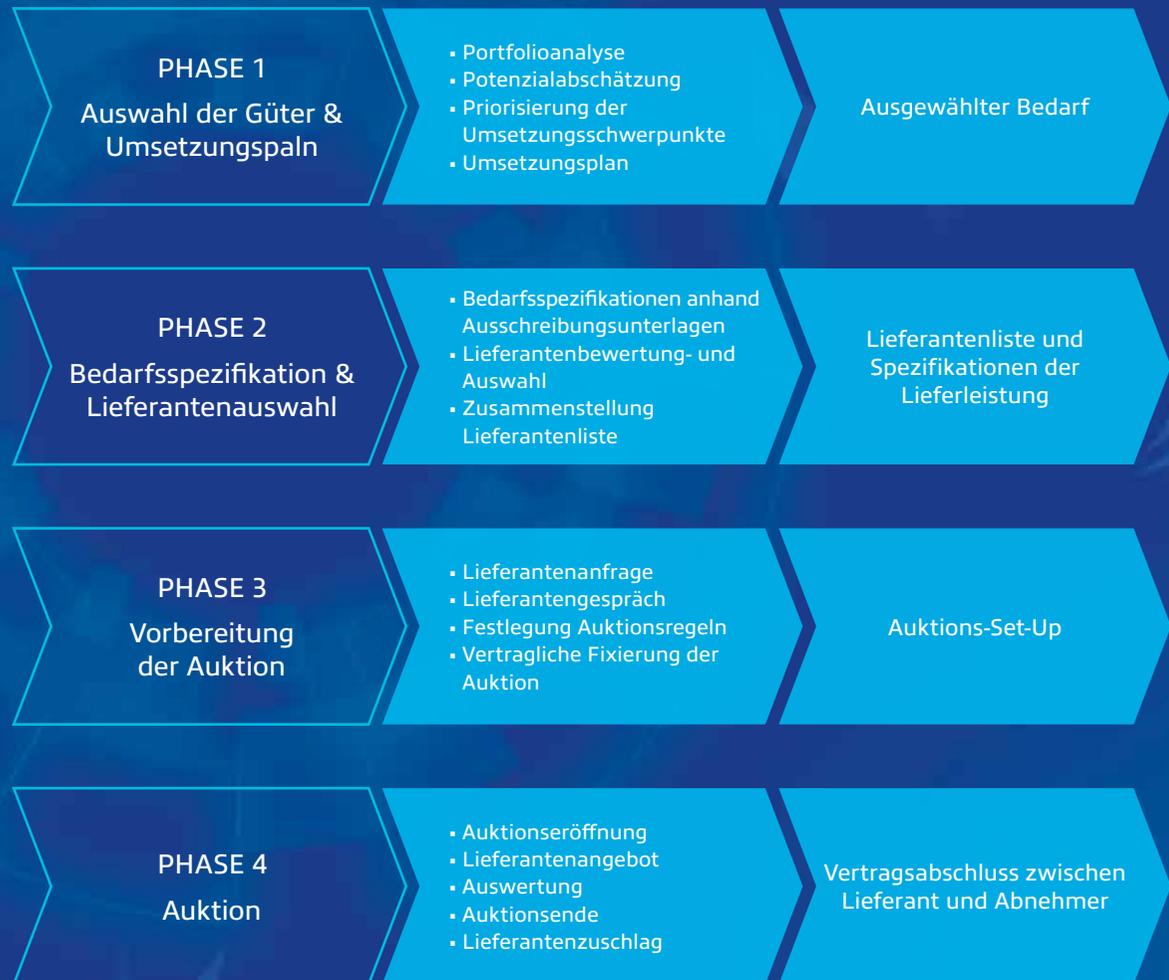
In Phase 2 sollte eine Bedarfspezifikation anhand von Ausschreibungsunterlagen erstellt werden. Lieferanten sollten bewertet werden. So soll eine Lieferantenliste für die Auktion zusammengestellt werden.

## Phase 3 | Vorbereitung der Auktion

Die Lieferanten sollten angefragt und in Gesprächen auf die Auktion vorbereitet werden. Die Regeln der Auktion müssen jetzt festgelegt werden und damit einhergehend muss die Auktion vertraglich fixiert werden.

## Phase 4 | Auktion

Jetzt wird die Auktion eröffnet. Die Lieferanten geben ihre Angebote ab, welche laufend ausgewertet werden. Nach Auktionsende folgt der Lieferantenzuschlag mit anschließendem Vertragsabschluss zwischen Lieferanten und Abnehmer.



# Fazit

Auction as a Service ist bereits fixer Bestandteil des Einkaufs und wird in der Zukunft noch relevanter sein. Unternehmen, die dies erkannt haben, benutzen bereits das Know-how und die Expertise aus zahlreichen umgesetzten Projekten der Synertrade, um Einkaufskosten effizient zu senken.

Synertrade bietet Unternehmen mit seiner Source-to-Contract-Lösung ein Auction as a Service-Modul, das Anforderungen an Compliance und Sicherheit erfüllt und laufend den neuesten technologischen Entwicklungen angepasst wird.

**Wenn Sie Ihren Einkauf zukunftssicher aufstellen wollen, buchen Sie unter [synertrade.com](https://www.synertrade.com) ein kostenfreies Beratungsgespräch mit uns.**

Synertrade SES AG  
Bunzlauer Straße 7  
80992 München

Tel.: +49 (0)89 1228722-0  
E-Mail: [insidesales@synertrade.com](mailto:insidesales@synertrade.com)  
[www.synertrade.com](https://www.synertrade.com)

synertrade | econocom