

OPTIMIERTE BESCHAFFUNGSPROZESSE WICHTIGER ALS ONLINE-AUKTIONEN

In dieser Ausgabe:

Optimierte Beschaffungsprozesse wichtiger als Online-Auktionen	1
Kurz notiert: Großhandelspreise, EuBiCon, und FachPack 2004	3
EinkaufsmanagerIndex.de: Juli 2004	3
Für Sie gelesen: „Integrierte Materialwirtschaft und Logistik“	3
Recht & Risiko: Können Lieferanten Verträge kündigen um höhere Preise durchzusetzen?	4
Impressum	5

Liebe LeserInnen und Leser,

ständig neue Trends für die IT-Unterstützung in der Beschaffung wollen Einkaufsmanagern gutes tun. Der französische Filmschauspieler Jean Marais sagte einmal:

„Es gibt auch so etwas wie geistiges Asthma. Man bekommt es, wenn man hinter jedem Trend herrennt.“

Viele interessante Informationen finden Sie wieder in dieser Ausgabe...

Ihr *Armin Pulic*



Foto: A. Pulic

Eine von Berlecon Research veröffentlichte Studie zeigt, dass Beschaffungsverantwortlichen in Deutschland IT-Lösungen zur Unterstützung von administrativen Prozessen wichtiger sind als technische Tools für Online-Auktionen. Für die nächsten zwei Jahre sehen die Berliner Analysten Marktpotenzial für spezifische Beschaffungslösungen im gesamten Bereich des so genannten „Supplier Relationship Management“ (SRM; Lieferantenbeziehungsmanagement) Anbieter von IT-Lösungen können sich

vor allem durch Branchenkompetenz positionieren.

Für die Studie „IT im Supply Management 2004“ hat Berlecon im Frühsommer 2004 eine repräsentative Befragung zum aktuellen und geplanten Einsatz von IT in der Beschaffung durchgeführt. Befragt wurden Einkaufsverantwortliche aus 248 Unternehmen in Deutschland mit mehr als 500 Mitarbeitern.

Ergebnisse der Studie

Obwohl Online-Auktionen in der öffentlichen Diskussion stark im Vordergrund stehen,

zeigt die Studie, dass diese Diskussion an der Realität in den Unternehmen vorbeigeht und Einkaufsleiter offensichtlich andere Prioritäten setzen. Dr. Thorsten Wichmann, Geschäftsführer von Berlecon: „IT-Anbieter, die erfolgreich sein wollen, müssen mit ihren Lösungen die brennendsten Probleme im Unternehmen adressieren, und die liegen im Beschaffungsmanagement primär in der Optimierung der normalen Beschaffungsprozesse. So sehen 72 Prozent der Einkaufsverantwortlichen in IT-nutzenden

(Fortsetzung auf Seite 2)

Unternehmen in der Entlastung von administrativen Aufgaben ein starkes oder sehr starkes Verbesserungspotenzial für das Beschaffungsmanagement.“

Diese Priorisierung schlägt sich auch in den Zahlen zur Nutzung von IT-Lösungen nieder. 49 Prozent der befragten Unternehmen setzen bereits Tools zur Auswertung von Ausschreibungen ein und weitere 20 Prozent planen dies für die nächsten zwei Jahre. Online-Auktionen werden hingegen nur von 21 Prozent der Unternehmen durchgeführt, und die Planungen von 13 Prozent lassen auch keinen Aufholtrend erkennen.

Die Ergebnisse der Studie bestätigen, dass die Unternehmen den Einsatz von IT-Lösungen in der Beschaffung weiter ausbauen wollen. „Wir haben nach den Plänen für 27 konkrete IT-Lösungen in der Beschaffung gefragt, und 10 dieser Lösungen stehen bei mehr als 20 Prozent der Unternehmen auf der Agenda für die nächsten zwei Jahre, 13 weitere spezifische Beschaffungslösungen werden von 10 bis 20 Prozent der Unternehmen geplant“, erläutert der Leitende Analyst der Studie, Dr. Andreas Stiehler.

Allerdings sind die vorgeesehenen Budgets vergleichsweise gering, so dass sich zeigen muss,

ob diese Pläne auch in die Realität umgesetzt werden können. Kostengünstige Lösungen dürften angesichts der knappen Budgets Vorteile haben. Bei der Auswahl der Anbieter erwarten die Einkaufsleiter vor allem Branchenkompetenz. 87 Prozent der Unternehmen, die SRM-Konzepte umsetzen wollen, schätzen diese als wichtig oder sehr wichtig ein.

Meinung aus der Praxis

Christof Helfrich, Leiter Einkauf der N-ERGIE Aktiengesellschaft meint dazu: „Natürlich schätzen 87 Prozent der befragten Unternehmen SRM-Konzepte als wichtig bzw. sehr wichtig ein. Doch diese SRM-Lösungen müssen in Anbetracht der geringen Budgets auch bezahlbar bleiben. Daher bin ich der Auffassung, dass sich speziell der Markt für Beschaffungsdienstleister mit SRM-Komponenten im ASP-Modus («Ich zahle nur den Nutzen und nicht das System») positiv entwickeln wird. Auch wenn Online-Auktionen heute nicht mehr diese enormen Preissenkungspotenziale dem Einkauf versprechen, so haben sie dennoch einen Wettbewerbsvorteil: Man spart Zeit! Die Prozesse stehen damit wieder im Vordergrund und nicht nur der Preis. Leider - und das bedauere ich auch - wird die Durchführung von Online-

Auktionen immer noch zu sehr als ‚technischer Vorgang‘ im Sinne einer IT-Anwendung verstanden. Doch komplexe Beschaffungsentscheidungen bedingen mehr als nur die Bewertung des Preises. Im Sinne einer Gesamtkostenbetrachtung müssen hier vielfältige Aspekte (Beschaffungsmarkt, Qualität, etc.) berücksichtigt werden können. Diese Branchen- und Materialkenntnis ist bei den Dienstleistern noch nicht so vertreten. Doch dieser Dienstleistungsmarkt wird für den Einkäufer zunehmend breiter und transparenter. Nutzen wir also die Chance, diesen Markt für unsere Unternehmen zu erschließen.“

Der Einkaufsexperte und Publizist Armin Pulic ergänzt: „Bevor man überhaupt an SRM-Lösungen denkt, sollte man bereits im Vorfeld intensiv an der Optimierung der Beschaffungsprozesse arbeiten. Dazu gehört übrigens auch die Ermittlung der Prozesskosten. Nur allzu oft werden Prozessoptimierungen, die im Rahmen von SRM-Projekten erarbeitet werden, von den Anbietern als reiner Erfolg der SRM-Lösung deklariert. Mit bereits optimierten Beschaffungsprozessen aber kann man erst realistisch den Nutzen einer SRM-Lösung beurteilen.“

von Bianca Fröde

„... doch die SRM-Lösungen müssen in Anbetracht der geringen Budgets bezahlbar bleiben...“

KURZ NOTIERT

• **Index der Großhandelsverkaufspreise lag im Juli 2004 um 3,9 % über dem Vorjahresstand.** Dies war nach Mitteilung des Statistischen Bundesamtes der stärkste Anstieg gegenüber dem Vorjahr seit Dezember 2000 (+ 4,3 %). Im Juni 2004 und im Mai 2004 hatten die Jahresveränderungsraten + 3,5 % bzw. + 3,6 % betragen. Gegenüber Juni 2004 stieg der Großhandelspreisindex um 0,2 %.

Besonders stark zum Vorjahr stiegen im Juli 2004 unter anderem die Preise des Großhandels mit Erzen, Eisen, Stahl, NE-Metallen und Halbzeug (+ 27,4 %), mit Tabakwaren (+ 14,3 %), mit Getreide, Saaten und Futtermitteln (+ 9,2 %) sowie mit festen Brennstoffen und Mineralölzeugnissen (+ 9,1 %). Dagegen verbilligten sich im Vorjahresvergleich die Güter im Großhandel mit pharmazeutischen Erzeugnissen und medizinischen Hilfsmitteln um

6,7 % sowie mit Büromaschinen um 4,7 %.

Gegenüber dem Vormonat lag der Preisanstieg im Großhandel mit Erzen, Eisen, Stahl, NE-Metallen und Halbzeug bei 1,5 %, nachdem die entsprechenden Raten im Mai + 5,1 % und im Juni + 3,0 % betragen hatten. (DESTATIS.ap)

• **EuBiCon bereits offline?** Während der Fachmesse für elektronische Beschaffung e_procure 2004 in Nürnberg präsentierte sich die EuBiCon GmbH noch als Partner auf dem Stand des BME e. V. (vgl. «procurementletter» Ausgabe 5/2004 und «Industrieanzeiger» Ausgabe 27/2004). Seit Tagen ist die Webseite im Internet mit einer „DENIC e. G. TRANSIT-Informationssseite“ hinterlegt - und dem Hinweis: „Die aufgerufene Domain ist derzeit nicht erreichbar, da es administrative Probleme gibt.“ Auch eine Recherche im Zentralhandelsre-

gister ergibt derzeit keinen Eintrag für „EuBiCon GmbH“. Auf telefonische Nachfrage teilt Peter Mund, Geschäftsführer Vertrieb/Marketing der EuBiCon, mit: „Der offizielle Start verschiebt sich voraussichtlich auf Anfang Oktober 2004.“ Und weiter, „die GmbH befindet sich derzeit in Gründung.“ Es soll also erst noch richtig losgehen... ➔ www.eubicon.de (ap)

• **Fachmesse-Trio für die Verpackungsindustrie vom 29.09. bis 01.10.2004 in Nürnberg.** Die drei beliebten Fachmessen „FachPack“ (Verpackungs- und Kennzeichnungstechnik), „PrintPack“ (Verpackungsdruck und Packmittelproduktion) und „LogIntern“ (Interne Logistik) finden auch in diesem Jahr im Messezentrum Nürnberg statt. Es werden rund 1.200 Aussteller und gut 30.000 Besucher erwartet. ➔ www.fachpack.de (ap)

FÜR SIE GELESEN:

„INTEGRIERTE MATERIALWIRTSCHAFT UND LOGISTIK“

Das kompakte und verständlich geschriebene Handbuch von Helmut Wannenwetsch deckt die diversen Teilgebiete der Materialwirtschaft / Logistik mit umfassenden und aktuellem Basiswissen gut ab.

In der aktuell 2. Auflage wurde das Schuldrecht (Vertragsmanagement) den neuen Bestimmungen angepasst; Das Kapitel Qualitätsmanagement berücksichtigt die neuen Richtlinien nach ISO 2000; das aktuelle Kapitel E-Procurement

fasst die aktuellen Grundlagen und Erkenntnisse aus der Praxis zusammen.

Die praxisnahe Darstellung sowie zahlreiche Grafiken, Tabellen und Abbildungen machen das Buch zu einem wertvollen Ratgeber. (ap)

EINKAUFSMANAGER INDEX JULI 2004

Deutschland:

BME/Reuters
Einkaufsmanager-Index
56,6
(saisonbereinigt)

Österreich:

BA-CA
EinkaufsmanagerIndex
55,6

USA:

ISM Purchasing
Manager's Index
62,0

Ausführlichere Informationen finden Sie im Internet unter www.EinkaufsmanagerIndex.de



ISBN: 3-540-00481-5
Springer Verlag; 29,95 €

RECHT & RISIKO

KÖNNEN LIEFERANTEN VERTRÄGE KÜNDIGEN UM HÖHERE PREISE DURCHZUSETZEN?

In Zeiten von starken Preiserhöhungen freuen sich Einkäufer oftmals, rechtzeitig langfristige Verträge geschlossen zu haben. Doch immer wieder währt diese Freude nicht lange und so ist es nicht selten, dass beispielsweise Rahmenverträge von Lieferanten gekündigt werden, um höhere Preise durchzusetzen - derzeit nicht nur auf dem Stahlmarkt zu beobachten.

Wir haben dazu Rechtsanwalt Dr. Jörg Reichelsdorfer, Vertriebsrechtsexperte und Associate Partner von „Rödl & Partner“ in Nürnberg befragt.

procurementletter:
 ► Herr Dr. Reichelsdorfer, kann ein Lieferant gegenüber dem einkaufenden Unternehmen aus juristischer Sicht überhaupt eine Preisanpassung bei bereits bestehenden Verträgen verlangen bzw. bestehende Rahmenverträge kündigen?

RA Dr. J. Reichelsdorfer:
 ► Rechtlich besteht in Deutschland der Grundsatz „pacta sunt servanda“ (lat.; Verträge sind einzuhalten), auch wenn dies Vertragspartner häufig nicht wahrhaben wollen. Unabhängig von der Frage, ob man aufgrund tatsächlichen - beispielsweise wirt-

schaftlichen - Drucks in der Lage wäre einen Vertrag zu ändern, ist dies juristisch nur in wenigen Fällen und unter ganz bestimmten Voraussetzungen möglich.

procurementletter:
 ► Und welche Voraussetzungen müssen dafür gegeben sein?

RA Dr. J. Reichelsdorfer:
 ► Die einfachste Voraussetzung wäre natürlich, dass eine entsprechende Preisanpassungsklausel in den Vertrag selbst mit aufgenommen wurde. Die Praxis zeigt jedoch, dass dies oft vergessen wird. Die relativ geringen rechtlichen „Hürden“, die an solche Preisanpassungsklauseln gestellt sind, lassen sich in der Regel leicht beseitigen. Sofern in dem Vertrag jedoch keine Klausel enthalten ist, die es den Parteien ermöglicht, auf gestiegene Preise zu reagieren, käme vor allem § 313 BGB in Betracht. Dieser ersetzt seit dem 1. Januar 2002 das früher nur durch Richterrecht bekannte Rechtsinstitut des „Wegfalls der Geschäftsgrundlage“. Er besagt, dass eine Partei unter sehr eng auszulegenden Voraussetzungen eine Anpassung des Vertragsinhaltes an geänderte Verhältnisse, welche die Grundlage des Vertrages bilden,

verlangen kann. Wenn eine solche Anpassung nicht möglich ist, kann der Vertrag auch gekündigt werden. Das Problem ist, dass die Rechtsprechung unerwartete Kostenerhöhungen regelmäßig *nicht* als aner kennenswerten Grund für einen Wegfall der Geschäftsgrundlage erachtet. Erst in ganz bestimmten Ausnahmefällen kommt eine Anpassung des Vertrages oder ein Kündigungsrecht nach § 313 BGB bei einer Erhöhung der Beschaffungskosten in Betracht.

procurementletter:
 ► Welche Dimension muss eine Preissteigerung haben, damit der Lieferant sich auf diesen § 313 BGB berufen kann?

RA Dr. J. Reichelsdorfer:
 ► Die Rechtsprechung hierzu ist uneinheitlich und sehr stark einzelfallbezogen. Die wesentlichen Entscheidungen reichen zurück bis zum Anfang des 20. Jahrhunderts. So hatte damals das Reichsgericht einmal eine Steigerung der Herstellungskosten um das 15-fache verlangt, in einem anderen Fall reichte bereits eine Steigerung um 60 Prozent aus. Einen Richtwert kann man aus der Viel-

(Fortsetzung auf Seite 5)

Bürgerliches Gesetzbuch (Auszug):

§ 313 BGB

Störung der Geschäftsgrundlage

(1) Haben sich Umstände, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, nach Vertragsschluss schwerwiegend verändert und hätten die Parteien den Vertrag nicht oder mit anderem Inhalt geschlossen, wenn sie diese Veränderung vorausgesehen hätten, so kann Anpassung des Vertrags verlangt werden, soweit einem Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls, insbesondere der vertraglichen oder gesetzlichen Risikoverteilung, das Festhalten am unveränderten Vertrag nicht zugemutet werden kann.

(2) Einer Veränderung der Umstände steht es gleich, wenn wesentliche Vorstellungen, die zur Grundlage des Vertrags geworden sind, sich als falsch herausstellen.

(3) Ist eine Anpassung des Vertrags nicht möglich oder einem Teil nicht zumutbar, so kann der benachteiligte Teil vom Vertrag zurücktreten. An die Stelle des Rücktrittsrechts tritt für Dauerschuldverhältnisse das Recht zur Kündigung.

zahl der unterschiedlichen Entscheidungen, welche seither ergangen sind, leider nicht erkennen. Jeder einzelne Vertrag und die Umstände des Vertragsschlusses müssen daher für eine Prüfung herangezogen werden.

procurementletter:

► Welche sonstigen Möglichkeiten gibt es und wie kann man künftig solchen Entwicklungen vorbeugen?

RA Dr. J. Reichelsdorfer:

► Sofern der Lieferant, welcher nunmehr seinen Bedarf zu einem Vielfachen seines ursprünglich kalkulierten Einkaufspreises decken muss, mit seinem Kunden einen Rahmenliefervertrag mit festen Preisen geschlossen hat, kommt eine Kündigung dieses Rahmenliefervertrages evtl. noch aus § 314 BGB in Betracht. Auch diese Vorschrift kam zum 1. Januar 2002 mit dem Schuldrechtsmodernisierungsgesetz ins BGB. Diese Regelung ist ebenfalls nicht neu, sondern seit vielen Jahren in der Rechtsprechung bekannt. Der Unterschied zu § 313 BGB ist, dass für eine Kündigung eines

Dauerschuldverhältnisses aus wichtigem Grund weniger enge Maßstäbe gelegt werden und somit die Anforderungen für ein Kündigungsrecht nicht so hoch liegen. Aber auch bei § 314 BGB gilt, wie bei § 313 BGB, dass eine Störung im eigenen Risikobereich grundsätzlich nicht zur Kündigung berechtigt. Die Preiserhöhung bei einem Sublieferanten ist aber ein klassischer Fall einer Störung im Risikobereich des Lieferanten. Darüber hinaus gilt bei § 314 BGB die Anpassung des Vertrages an die geänderten Bedingungen als das „mildere Mittel“, welches eine Kündigung wieder ausschließen würde. Somit führt letztlich dies auch erst einmal zur Prüfung einer Vertragsanpassung nach von § 313 BGB.

procurementletter:

► Wie kann man sich künftig vor solchen Entwicklungen schützen?

RA Dr. J. Reichelsdorfer:

► Die Berücksichtigung derartiger Entwicklungen sollte bei der Vertragserstellung bedacht werden. Dies wird regelmäßig dazu führen, entsprechende Kursanpas-

sungsklauseln bei der Preisfindung zu berücksichtigen. Die derzeitige Entwicklung auf den Rohstoffmärkten ist ja kein neues Phänomen, sondern taucht bei den unterschiedlichsten Waren bzw. Dienstleistungen und zu unterschiedlichen Zeiten immer wieder auf. Dies zu ignorieren und darauf zu hoffen, es werde schon gut gehen, erscheint mir nicht die beste Lösung. Die Diskussion über eine Preisanpassung wird sonst - wie derzeit auch - auf einen Zeitpunkt verlagert, der ungünstiger nicht sein könnte, wenn nämlich der Preisdruck bereits da ist.

procurementletter:

► Herzlichen Dank für das aufschlussreiche Gespräch.

Die Fragen f. procurementletter stelle Armin Pulic.



Bürgerliches Gesetzbuch (Auszug):

§ 314 BGB

Kündigung von Dauerschuldverhältnissen aus wichtigem Grund

(1) Dauerschuldverhältnisse kann jeder Vertragsteil aus wichtigem Grund ohne Einhaltung einer Kündigungsfrist kündigen. Ein wichtiger Grund liegt vor, wenn dem kündigenden Teil unter Berücksichtigung aller Umstände des Einzelfalls und unter Abwägung der beiderseitigen Interessen die Fortsetzung des Vertragsverhältnisses bis zur vereinbarten Beendigung oder bis zum Ablauf einer Kündigungsfrist nicht zugemutet werden kann.

(2) Besteht der wichtige Grund in der Verletzung einer Pflicht aus dem Vertrag, ist die Kündigung erst nach erfolglosem Ablauf einer zur Abhilfe bestimmten Frist oder nach erfolgloser Abmahnung zulässig. § 323 Abs. 2 findet entsprechende Anwendung.

(3) Der Berechtigte kann nur innerhalb einer angemessenen Frist kündigen, nachdem er vom Kündigungsgrund Kenntnis erlangt hat.

(4) Die Berechtigung, Schadensersatz zu verlangen, wird durch die Kündigung nicht ausgeschlossen.

IMPRESSUM

procurementLETTER bietet Fach- und Führungskräften Informationen und Know-how zu aktuellen Entwicklungen und Trends aus bzw. für Einkauf, Beschaffung u. (E-) Procurement. Der procurementLETTER erscheint i. d. R. monatlich. Der Bezug ist kostenfrei. Weitere Informationen zu procurementLETTER unter www.procurementletter.de

© Copyright 2004
procurementletter

ISSN:
1618-5862

Chefredakteur & Herausgeber:
Armin Pulic (ap)

(Freie) Autoren / Redakteure:
genannt bei den jeweiligen Artikeln

Kontakt:
procurementletter
Postfach 260, D-91292 Forchheim
redaktion@procurementletter.de

procurementLETTER, der Betreiber sowie die Autoren übernehmen keinerlei Gewähr für die Aktualität, Korrektheit, Vollständigkeit und Qualität der bereitgestellten Informationen. Haftungsansprüche gegen den procurementLETTER, den Betreiber oder die Autoren, welche sich auf Schäden materieller oder ideeller Art beziehen, die durch die Nutzung oder Nichtnutzung der dargebotenen Informationen verursacht wurden, sind grundsätzlich ausgeschlossen.

procurementletter

Archiv

Alle Ausgaben unter
www.procurementletter.de/archiv