

# Mehr Effizienz im Management

## Hochtief Construction wickelt Ausschreibungen über think project! ab

**ESSEN – Ausschreibungen bestehen aus einer Vielzahl von Informationen und Dokumenten, die gesammelt, strukturiert und verteilt werden müssen. Gleichzeitig ist es bereits in dieser frühen Projektphase wichtig, Zeit, Kosten und Risiken zu minimieren. Jeder Schritt im Ausschreibungsmanagement sollte daher so effizient wie möglich gestaltet werden. Die Hochtief Construction AG entschied sich dafür, die internetbasierte Projektplattform think project! einzusetzen, um ihr Ausschreibungsmanagement zu optimieren. Klaus Blachnik, Leiter Einkauf, Hochtief Construction AG, und Sven Storm, Teamleiter Einkauf Hochtief Construction AG, erklären warum.**

### Welche Gründe sprachen ursprünglich dafür, sich für den Einsatz einer internetbasierten Projektplattform zu entscheiden?

**Klaus Blachnik:** Unser Ziel war es, eine deutliche Effizienzsteigerung in unseren Prozessen und in der Abwicklung mit unseren Lieferanten zu erreichen. Wir haben dabei nach einem Tool gesucht, das eine hohe Integrationsfähigkeit zu unseren internen Systemen und verschiedenen Quellen der Unterlagen mitbringt. Gleichzeitig sollte das System unserer Wahl eine hohe Akzeptanz bei internen wie externen Projektbeteiligten finden.

### Sie nutzen heute das think project!-Modul Ausschreibungsmanagement. Welche Gründe sprachen damals dafür, dieses Werkzeug für Ihre Ausschreibungen einzusetzen?

**Klaus Blachnik:** Wir haben 2007 ein Programm zur Weiterentwicklung des Einkaufsprozesses bei der Hochtief Construction AG gestartet. Dieses Programm umfasst das gesamte europäische Baugeschäft des Konzerns. In diesem Rahmen werden natürlich auch Prozesse in angrenzenden Bereichen genauer beleuchtet. Dabei stellten wir fest, dass es gerade in der Zusammenarbeit mit unseren externen Lieferanten noch deutliche Verbesserungspotenziale gibt. Das hat uns dazu veranlasst, unsere Ausschreibungsprozesse zu optimieren und somit zum think project! Modul Ausschreibungsmanagement geführt.

### Worin liegen für Sie die Vorteile,

### das Ausschreibungsmanagement über dieses Modul abzuwickeln?

**Sven Storm:** Ein großer Vorteil ist, dass sämtliche Ausschreibungs- und Bieterdaten über eine think project! Schnittstelle von SAP auf die Plattform exportiert werden können. Somit können wir die Daten wie gewohnt in unserer SAP-Daten-

### SO FUNKTIONIERT THINK PROJECT!

Das think project! Modul Ausschreibungsmanagement beschleunigt und vereinfacht den gesamten Ausschreibungsprozess und verschafft den nötigen Überblick selbst bei einer sehr großen Anzahl von Bieter. Zu jeder Interaktion und den dazu gehörigen Dokumenten ist eine lückenlose Historie abrufbar. Mit übersichtlichen Auswertungen und Berichten unterstützt das Modul den Ausschreibenden zudem dabei, rechtzeitig auf Unvorhergesehenes reagieren zu können.

bank pflegen und müssen sie nicht nochmals in think project! nachtragen. Außerdem sind wir über diesen Weg nun wesentlich effektiver und effizienter, da wir die Möglichkeit haben, die Ausschreibung in einem Versandvorgang an beliebig viele Bieter gleichzeitig zu versenden. Dabei kann das Ausschreibungspaket aus beliebig vielen Dokumenten in den unterschiedlichsten Dateiformaten bestehen. Ein weiterer Vorteil ist, dass die gesamte Kommunikation und alle Abläufe der Ausschreibungen, einschließlich der Ausschreibungsdokumente, nachweislich an einer zentralen Stelle

dokumentiert werden. Zugleich sind wir in unseren Ausschreibungsprozessen jetzt deutlich schneller und haben jederzeit einen Überblick über den Stand der Dinge. Darüber hinaus erfolgt die Datenzusammenführung aus den verschiedenen Systemen nahezu papierlos, was natürlich auch Kosten spart.

Das Beste jedoch ist, dass alle Beteiligten einen Nutzen dabei haben. Denn auch für den Bieter ergeben sich daraus Vorteile. Er muss sich weder registrieren noch in ein System einloggen, sondern er erhält die Ausschreibung in seinem gewohnten E-Mail-System (z.B. Outlook). Auf diese Nachricht kann der Bieter antworten, indem er ein Onlineformular in der E-Mail ausfüllt und seine Angebotsdateien anhängt. Er kann dabei aber auch Rückfragen oder Alternativvorschläge an uns senden. Falls notwendig kann der Bieter auf dem gleichen Weg seine persönlichen Daten aktualisieren. Diese können anschließend in unsere SAP-Datenbank übertragen werden. Nebenbei ein sehr komfortabler Weg, unsere Daten aktuell zu halten!

### Wie verlief die Einführung des Moduls bei Hochtief Construction?

**Klaus Blachnik:** Wir waren sehr überrascht, wie schnell dieses Modul bei uns umgesetzt werden konnte! Innerhalb weniger Monate wurde der Prozess so entwickelt, dass nur kurze Zeit mit einer Pilotanwendung getestet wurde. Anschließend haben wir die Anwendung dank stabiler Prozesse und hoher Akzeptanz der Anwender schnell und problemlos eingeführt.

### Wie viele Ausschreibungen wurden bereits über dieses Modul abgewickelt?

**Sven Storm:** Seit der Einführung im April dieses Jahres bis heute wurden bereits an die 12.000 Anfragen an unsere Lieferanten über das think project! Modul Ausschreibungsmanagement abgewickelt.

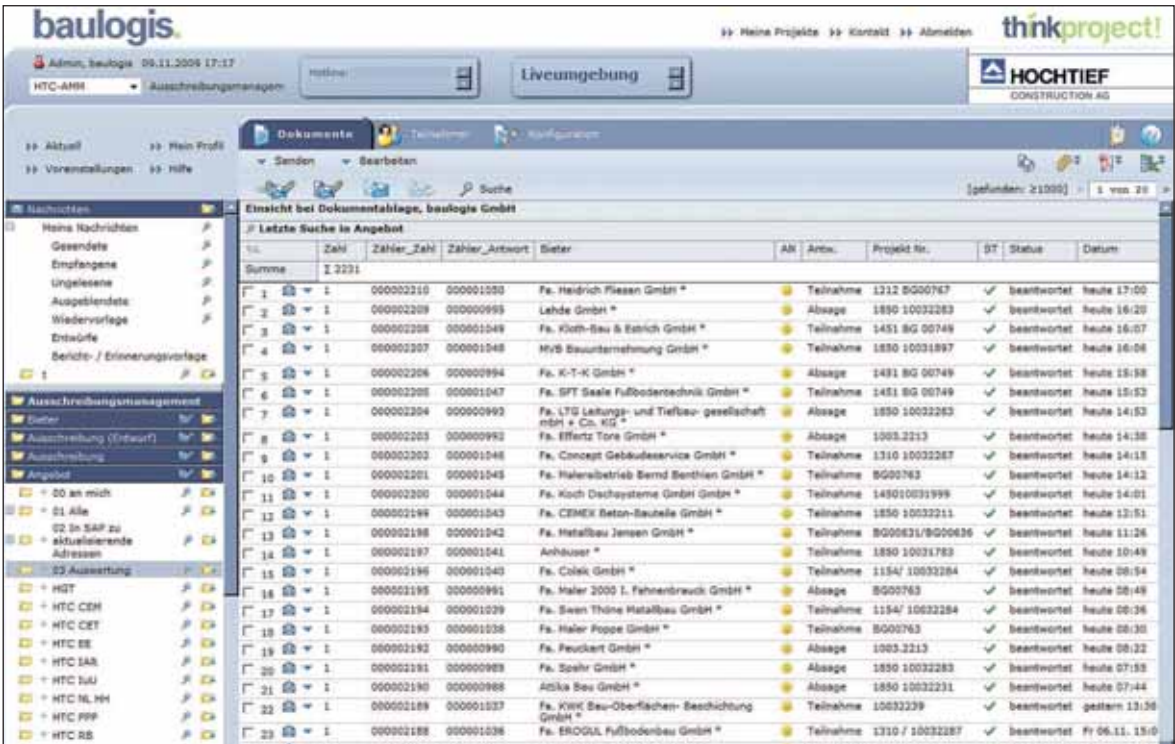
**Klaus Blachnik:** Wir wenden das Ausschreibungsmanagement über think project! grundsätzlich bei den Projekten innerhalb Deutschlands an und setzen es damit in allen unseren Niederlassungen sowohl im Hochbau als auch im Tiefbau ein. In naher Zukunft steht der Roll-out in unseren europäischen Gesellschaften an.

### Das Ausschreibungsmanagement wurde innerhalb des Einkaufs mit einem Preis ausgezeichnet. Wofür steht er?

**Klaus Blachnik:** Um es vorab zu sagen. Diese interne Auszeichnung vergibt der Einkauf von Hochtief Construction nur sehr selektiv. Im konkreten Fall hat das mit dem Ausschreibungsmanagement betraute Team gemeinsam mit externen Beteiligten einen hervorragenden Job gemacht. Für diese Arbeit wollten wir uns besonders bedanken. Diese Auszeichnung bedeutet natürlich auch Motivation und Rückenwind für den europaweiten Roll-out des neuen Systems.



Bieter erhält Ausschreibung bequem per E-Mail.



Übersicht über alle Rückantworten der Bieter.