

## Case Study Thüga AG

# Schnelle Ausschreibung bei geringeren Durchlaufzeiten und höherer Qualität

Die Holding des größten Netzwerks kommunaler Energieversorger in Deutschland, die Thüga AG in München, wickelt ihren gesamten Beschaffungsprozess mit der E-Sourcing-Lösung myFUTURA® ab. Die bereits vorhandene und standardisierte Integration in das vorhandene SAP ERP-System der Thüga AG gab den Ausschlag für die Entscheidung.



Damit endet bei dem Münchener Unternehmen endgültig die Zeit, die Ralf Winter, Einkaufschef und Prokurist Materialwirtschaft bei der Thüga AG, „als manuelle Umsetzung in der Beschaffung“ beschreibt. Große Thüga-Partnerunternehmen wie Mainova in Frankfurt, badenova AG & Co. KG in Freiburg, die ESWE Versorgungs AG in Wiesbaden, die Stadtwerke Hannover AG und die N-ERGIE AG in Nürnberg haben sich bereits für myFUTURA entschieden. In der Thüga-Gruppe sind die Rollen zwischen den Partner-Unternehmen und der Thüga als Kern der Gruppe synergetisch verteilt. Die Beteiligungen bearbeiten vor Ort aktiv ihre lokalen und regionalen Märkte, die Thüga übernimmt Netzwerkfunktionen wie die Gewinnung neuer Partner, Fachberatung sowie die Koordination und Moderation von Beschaffungsprojekten in der Gruppe. Beim sogenannten Mandatseinkauf hat die Thüga von den Beteiligungen den Auftrag zur Bündelung, Ausschreibung und Vergabe von A-Materialien wie Kabel, Rohre, Transformatoren, Strom- und Gaszähler. Darüber hinaus werden für viele Beteiligungen die Tiefbau- und Montagedienstleistungen für die Energienetze über ein einheitliches Standardleistungsverzeichnis ausgeschrieben.

### Einkaufssynergien ausschöpfen

Ziel des gemeinsamen Einkaufs: Skalen- und Synergieeffekte und damit günstigere Einkaufskonditionen zu erzielen und redundante Beschaffungsprozesse vermeiden. Denn der

## Projektdaten

- + **Aufgabe:**  
Beschaffungsoptimierung beim Einkauf von A-Materialien und Tiefbau- und Montageleistungen
- + **Lösung:**  
E-Sourcing-Lösung / Ausschreibungsplattform myFUTURA® mit SAP-Integration
- + **Einführung:**  
Produktivstart 2007  
Einführungszeitraum ca. 3 Monate
- + **Branche:**  
Energieversorger

Einkauf der A-Materialien und Tiefbau- und Montageleistungen bestimmt in erheblichem Maße die Kosten für den Neubau und Unterhalt der Versorgungsnetze. Über den Mandatseinkauf hinaus besteht bei den Partner-Unternehmen ein beträchtliches zusätzliches Beschaffungsvolumen, zum Beispiel, wenn eigene Kraftwerke betrieben werden. Außerdem sind viele Beteiligungen auch als Einkaufsdienstleister für andere städtische Gesellschaften tätig, wie etwa die Entsorgungsbetriebe oder Verkehrsgesellschaften.

”

**Wir wollen den Bietern, auch den kleinen Firmen, einen komfortablen Angebotsprozess bieten.**

**Ralf Winter**

*Einkaufschef und Prokurist Materialwirtschaft bei der Thüga AG*

Insgesamt fallen allein bei der Thüga AG pro Jahr rund 400 europaweite Ausschreibungen an. An Dienstleistungsausschreibungen beteiligen sich jeweils zwischen 20 und 50 Lieferanten, bei Materialien im Durchschnitt 10 Firmen. In der Vergangenheit erhielten sie die Ausschreibungsunterlagen als Excel-Tabelle per E-Mail, Fax oder auch per Postversand. Der Nachteil: „Wir wussten nie, ob der Empfänger die Unterlagen erhalten, er sie sich angesehen hat und ob er sich an der Ausschreibung beteiligt“, sagt Ralf Winter. Seit bei der Thüga AG myFUTURA im Einsatz ist, erhalten die neun Thüga-Einkäufer automatisch Statusmeldungen über den Stand der Dinge.

### **Effizienter Ausschreibungsprozess**

Ebenso problematisch hatte sich die Auswertung der eingegangenen Angebote gezeigt. Rund 30 Angebote mit jeweils 500 Positionen in einem Angebotsspiegel zusammenzuführen, bedeutete erheblichen manuellen Aufwand. „Statt Informationen manuell mühselig zu beschaffen und aufzubereiten, investieren wir nun unsere Zeit ohne Fehlerpotenzial in eine

#### **✓ Einkaufsbündelung und Mandatseinkauf**

Unternehmensinterne Bedarfsanfragen und Bündelung des Einkaufsvolumens

#### **✓ Komfortabler Angebotsprozess**

Einfache Lieferantenanbindung durch automatisches Onboarding / auch für kleine Bieter und Unternehmen

#### **✓ Transparente Angebotsanalyse**

Auswertung der Angebote per Knopfdruck / automatische Abbildung der Leistungsverzeichnisse mit GAEB-Struktur im SAP ERP-System

#### **✓ Revisions sichere Dokumentation in SAP**

Übertragung von GAEB-Angeboten mit sämtlichen Details nach SAP

fundierte Auswertung“, sagt Markus Anthofer, der als Projektleiter die Einführung der myFUTURA-Lösung verantwortete.

Ein Jahr nach der Einführung hat Thüga bereits rund ein Drittel aller Ausschreibungen über die Plattform myFUTURA abgewickelt. In spätestens drei Jahren sollen es 100 Prozent sein. Der Grund: Viele gültige Rahmenverträge mit Laufzeiten von zwei bis drei Jahren werden dann erst wieder neu ausgeschrieben. Die bisherigen Erfahrungen bestätigen die Thüga-Einkäufer in der Entscheidung für myFUTURA. „Der gesamte Ausschreibungsprozess ist deutlich schneller geworden, bei besserer Qualität“, sagt Ralf Winter. Der erste Preisspiegel liegt heute bereits kurz nach Angebotsschluss vor und auch die Zusammenführung der Angebote vollzieht sich nun komfortabler. Die bereits vorhandene und standardisierte Integration zu SAP war ein weiterer Pluspunkt für die Wahl von myFUTURA genauso wie die Flexibilität der Dateiformate – Anbieter können ihr Angebot im GAEB- oder Excelformat abgeben.

FUTURA® führt Beschaffungsprozesse rund um Planung, Einkauf und Abrechnung da optimiert weiter, wo SAP an die Grenzen stößt. Die modulare Cloud-Lösung schafft die Basis für transparente, medienbruchfreie und durchgängig digitalisierte Prozesse über die gesamte Beschaffungskette hinweg.

Mehr Information auf [www.futura-solutions.de](http://www.futura-solutions.de)

Futura Solutions GmbH | Kreuzberger Ring 68 | 65205 Wiesbaden

✉ [vertrieb@futura-solutions.de](mailto:vertrieb@futura-solutions.de) ☎ +49 611 33 460 300

**Futura  
Solutions  
well  
integrated**