



Einkaufsleiter Klaus Ulrich setzt bei der Lieferantensuche auf TechPilot.  
(Bild: Ralf Steck)

# Mit Online-Marktplatz guten Schnitt erzielt

Mafell arbeitet mit TechPilot erfolgreich zusammen

Dass Online-Marktplätze Freude bereiten können, erlebt täglich Einkaufsleiter Klaus Ulrich vom Maschinenhersteller Mafell.

Sourcing schnell, einfach und mit dem guten Gefühl, kompetent und informiert entschieden zu haben – so hat es der Einkäufer gern. Klaus Ulrich kennt dieses Gefühl, denn er fragt seine Zukaufteile über das Internetportal TechPilot.net an.

Der Name Mafell stammt von der ‚Maschinenfabrik FELLbach‘, die im Jahr 1899 im gleichnamigen Ort nahe Stuttgart gegründet wurde. Im Jahre 1926 stellte das Unternehmen die erste tragbare Zimmereismaschine der Welt vor. 1933 erfolgte der Umzug nach Oberndorf am Neckar, wo Mafell – nach einem weiteren Umzug in ein Gewerbegebiet – noch heute angesiedelt ist. Mafell bietet heute eine breite Palette qualitativ hochwertiger Maschinen für den Zimmermann und für den Schreiner an. Mafell hat heute über 250 Mitarbeiter. Im Bereich der Zimme-

reimaschinen ist das Unternehmen Weltmarktführer, vertrieben werden die Mafell-Produkte in über 35 Ländern weltweit. Mafell hat eine sehr hohe Eigenfertigungstiefe, sogar die Antriebsmotoren seiner Maschinen entwickelt und baut das Unternehmen selbst. Vor allem Magnesium- und Aluminiumdruckgussteile, aber auch Dreh- und Frästeile werden extern vergeben.

Klaus Ulrich hatte TechPilot schon vor Jahren kennengelernt. Als das Einstellen von Anfragen für den Einkäufer kostenlos wurde, führte er die Nutzung des Online-Marktplatzes bei Mafell ein. Heute arbeitet Ulrich ebenso wie seine MitarbeiterInnen mit der Internetlösung, um den besten Lieferanten für Zukaufteile zu finden. Der Einkaufsleiter erläutert: „Früher suchten wir neue Lieferanten mühevoll im Internet oder in den entsprechenden Verzeichnissen. Dann wurde per Mail oder Fax eine Anfrage gestartet und oft stellte sich erst zu diesem Zeitpunkt heraus, dass der angeschriebene Betrieb das Teil nicht fertigen kann.“

Heute beschreibt Ulrich bei der Erstellung einer Anfrage im TechPilot-Marktplatz die Dimensionen, die Fertigungsschritte und weitere Parameter wie die Fertigungsmenge, Frachtkosten oder die gewünschten Zahlungsbedingungen. Auf Basis dieser Daten selektiert die hinter der TechPilot-Datenbank stehende Software aus über 11 000 voll-

**Über 11 000 Lieferanten sind in der Datenbank vollständig gespeichert**

ständig erfassten Lieferanten – weitere 40 000 Anbieter sind ohne genaue Maschinendaten erfasst – diejenigen Firmen, die mit ihrem Maschinenpark in der Lage sind, das Bauteil zu fertigen, und erstellt eine Liste potentieller Lieferanten. Ulrich sagt: „Aus der entstehenden Liste kann ich dann noch die Firmen auswählen, die ich tatsächlich anfragen möchte. Bei unseren Anfragemengen, die von wenigen Stück bis etwa 10 000 im Jahr reichen, aber meist

im vierstelligen Bereich liegen, kann ich mir die Anfrage bei einem Lieferanten sparen, der große Stückzahlen beispielsweise für die Autoindustrie fertigt – für die sind wir meist nicht interessiert.“ Ist der Einkäufer mit der Auswahl zufrieden, sendet er seine Anfrage ab und das System versendet an die angesprochenen Firmen per Mail einen Hinweis auf die Anfrage, die der Lieferant dann wiederum im TechPilot-Portal ansehen und abholen kann.

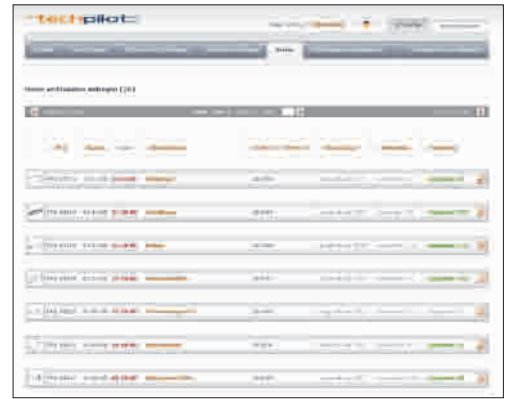
Die Angebote gehen dann wiederum über TechPilot ein, zum Teil aber auch per Fax. Gut findet Ulrich dabei, dass er die per Fax abgegebenen Gebote – oder Angebote seiner parallel angefragten Stammlieferanten – in die vom TechPilot-Portal bereitgestellte Preisübersicht eintragen kann, so dass auch diese in den Vergleich einfließen. „Sehr wichtig ist in diesem Zusammenhang, dass alle Lieferanten ihr Angebot auf derselben Basis abgeben, also beispielsweise mit den selben Zahlungskonditionen – andernfalls kommt man schnell in die Gefahr, Äpfel und Birnen zu vergleichen.“

Aus der Auswertung, die sich auch als Excel-Datei herunterladen und weiterverarbeiten lässt, sucht Ulrich dann die zwei oder drei besten Angebote aus und führt mit diesen Firmen die Abschlussge-

sprache direkt, um dann den endgültigen Lieferanten auszuwählen. „Es gibt schon eine Handvoll Lieferanten, die wir über TechPilot gefunden haben und die heute Stammlieferanten sind“, so Ulrich weiter. „Das ist der größte Vorteil von TechPilot: Dass man mit nur einem Tool in der Lage ist, eine riesige Palette von Firmen zu berücksichtigen, anstatt über mühevoller Recherche neue Lieferanten zu finden. Und man fragt nur die Firmen an, die grundsätzlich in der Lage sind, den Auftrag abzuwickeln – das ist eine Zeiterparnis nicht nur für uns, sondern auch für die Lieferanten.“

Eine sehr wichtige Funktionalität ist das Angebotsarchiv im TechPilot-Portal, wie Ulrich findet: „Wir hatten erst kürzlich den Fall, dass der ausgesuchte Lieferant nicht liefern konnte und so konnte ich im Archiv nachsehen, wer als Zweitbesten abgeschnitten hatte – der erhielt dann kurzfristig den Auftrag. Bisher legten wir die Angebote in Papierform nach Projekten oder Lieferantennamen sortiert ab – aber da war es fast unmöglich, ein bestimmtes Angebot wiederzufinden. Im TechPilot-Archiv geht das auf Knopfdruck.“

Mit dem neuen, seit Mitte Oktober 2008 verfügbaren Layout der TechPilot-Website ist Klaus Ulrich sehr zufrieden –



Im übersichtlichen TechPilot-Cockpit kann sich Klaus Ulrich mit einem Blick über den Status seiner Anfragen informieren, beispielsweise wie viele Angebote zu einer Anfrage eingegangen sind. (Bild: TechPilot)

dabei konnte er als Beta-Tester Anregungen aus seiner täglichen Arbeit geben. „Die Arbeit ist einfacher geworden, die Seiten sind übersichtlicher und logischer aufgebaut, so dass man noch schneller zum gewünschten Ergebnis kommt.“ Klaus Ulrich arbeitet gerne mit TechPilot: „Der Online-Marktplatz ist ein tolles Tool, auch meine MitarbeiterInnen nutzen es gerne. Wir benötigen flexible Lieferanten, die schnell reagieren und zeitnah die benötigten Teile in hoher Qualität liefern können – und die finden wir auf dem TechPilot-Marktplatz einfach und zuverlässig.“ *Ralf Steck*