



6. ArGeZ-Zulieferforum E-Business - Chancen und Risiken

**Vortrag am 30. Januar 2001
in Düsseldorf
von
Peter Lorenz
Veritas AG**



Veritas auf einen Blick

Umsatz 2000: 222 Mio. €

Mitarbeiter 2000: 2.350 Weltweit

Fertigungsstandorte:
Gelnhausen, Hessen
Rülzheim, Rheinland-Pfalz
Benshausen, Thüringen
Dunakiliti, Ungarn
Puebla, Mexiko

Markt: Automobilindustrie

Entwicklungsstandort: Gelnhausen



Strategische Geschäftsfelder

- **Fluidtechnik**

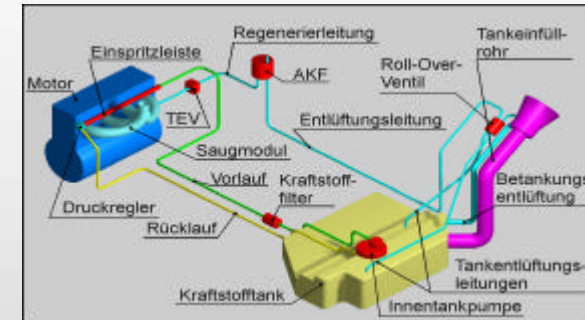
- Kraftstoff
- Luft
- Öl

- **Karosseriedichtungstechnik**

- Fenster
- Türen
- Klappen

- **Spritzgußtechnik**

- Bordnetze
- Motor





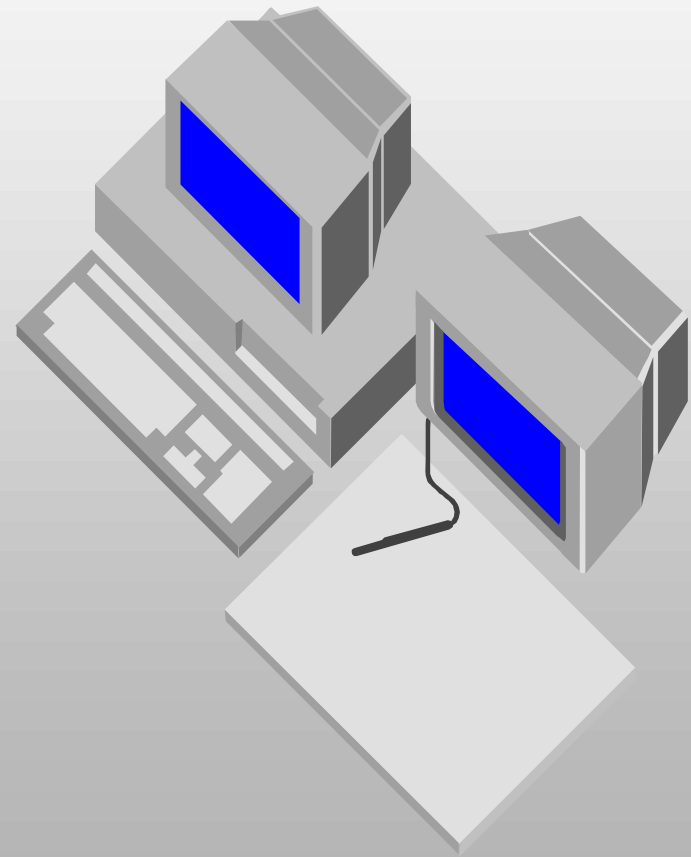
Erfahrung mit Internetauktionen

I. Allgemeine Voraussetzungen

II. Aufgaben und Anmerkungen

vor
während und
nach der Internetauktion

III. Zusammenfassung





I. Allgemeine Voraussetzung

- **Eigener Raum (Tür abschließbar)**

- **Technik**
 - 1 Internetrechner
 - 1 Simulationsrechner
 - 1 Hochleistungsmodem (Min. ISDN)

- **Personal**
 - 1 Person für den technischen Support
 - 1 Person für Simulation
 - 1 Person für die Entscheidung



II. Aufgaben und Anmerkungen

Zwei Thesen:

Alle Schwächen des Unternehmens, werden spätestens während oder nach einer Auktion aufgedeckt.

Internetauktionen verändern die strategische Ausrichtung des Unternehmens.



Marktwissen

- Wer sind die Wettbewerber (wer bietet)?
- Gibt es einen virtuellen Anbieter?
- Wie ist das Preisniveau in den Ländern der Wettbewerber?
- Zu welchen Kosten kann der Wettbewerb fertigen?
- Welche Werkzeugkonzepte und welche Kosten hat der Wettbewerb?
- Was ist mein Leistungsvermögen?
- Wie sieht mein Beziehungsmanagement zum Kunden aus?
- Bin ich „BEST IN CLASS!“
- Wer ist Internetdienstleister? (Software!)



Aufgaben und Anmerkungen

- 1) Package- oder Einzelteilanfrage?(Neuteile?)
- 2) Festlegung aller Abläufe.
- 3) Bestimmung der Kosten für unterschiedliche Optionen.
- 4) Ergebnisbeitrag für unterschiedliche Konzepte und Auslastungen.
- 5) Erstellung von Vollkosten- und Deckungsbeitragskalkulationen.
- 6) Bestimmung der Umsatz und der Kapitalrendite.
- 7) Auswirkungen der Preise auf dem Gesamtmarkt!



Aufgaben und Anmerkungen

- Verfügbarkeit des Personals (Urlaub, Krankheit)
- Stressfaktoren
- Decknamen
- Angebotspreis für Einzelteile/Package
 - Werkzeugkosten (Limit)
 - Savings
 - Laufzeit
- Spielregeln



Aufgaben nach der Auktion

- Bestimmung der Position des Unternehmens
- Einfordern der Entscheidung beim Einkaufen
- Gründe (Preis, Technik, Standort)
- Aufgaben an EDV, Technik und Vertrieb
- Schulung



III. Zusammenfassung

Internetauktionen werden in Zukunft bei einfachen Teilen vermehrt als Standardanfrage-Werkzeug genutzt werden.

Risiken

- Wachsende Abhängigkeit von Kunden - Märkten
- Fehlende Risikosteuerung
- Reduzierung der Leistungsfähigkeit des Unternehmens auf den Angebotspreis
- Marktpenetration der Internetdienstleister (Flächenbrand)



Chancen

- Unterstützendes Werkzeug zur Ausrichtung des Unternehmens auf die Kernkompetenz
- Natürliche „Auslese“
- Eintritt in völlig neue Märkte bzw. Kunden
- Beziehungsmanagement