



Stärkung der Lieferantenbeziehung mittels einer systemintegrierten Plattform zur dynamischen Diskontierung von Lieferantenrechnungen

Dirk Broska & Carsten Saffran

Tag der öffentlichen Auftraggeber
Berlin, 14. Februar 2017

1

Zahlen, Daten und Fakten

2

Ausgangssituation und Herausforderungen

3

Die Lösung

4

Zielerreichung und kritische Erfolgsfaktoren

Mit Sitz in Duisburg agiert DVV unter anderem als lokaler Energieversorger für über 425.000 Kunden.

Wer ist die DVV?

Energie



Multidienstleistungs-
konzern

30 Gesellschaften
und Beteiligungen

4.500 Beschäftigte

Services



Mobilität



Gesamtumsatz 2015:
1,42 Mrd. €

Bereitstellung einer
leistungsstarken
Infrastruktur für
Duisburg

IT / TK



Mit einem Einkaufsvolumen von 110 Mio. € besitzt die DVV ein umfassendes Warengruppenportfolio. Dieses ist verteilt auf rund 2.800 aktive Lieferanten.

Einkauf der DVV



- 110 Mio. € ohne Primärenergie und ÖPNV
- eCl@ss basierte Warengruppen
- 87 Beschaffungssegmente
- 2.833 aktive Lieferanten



1

Zahlen, Daten und Fakten

2

Ausgangssituation

3

Die Lösung

4

Zielerreichung und kritische Erfolgsfaktoren

Ausgangssituation

- **Energiewende** in Deutschland stellt den Konzern vor neue Herausforderungen
- Start des Programms „**RePower**“ mit dem Ziel, nachhaltige Einspareffekte in Höhe von 45 Mio. € p.a. zu erzielen
- Dem **Einkauf** kommt hier eine **wesentliche Rolle** zu, um die Zielerreichung zu unterstützen



Herausforderung

- Die DVV hat als **öffentlicher Auftraggeber** in einer **struktur-schwachen Region** in Deutschland auch die **Verantwortung, regional kleine und mittelständische Unternehmen** zu stärken.
- Es musste eine **innovative Lösung** gefunden werden, um **weitere Einsparungen** zu generieren und gleichzeitig auch die **regionale Wirtschaft** zu unterstützen.
- Erzielung einer **Win/Win-Situation** für Lieferanten und die DVV bietet, damit beide ihre finanziellen Ziele erreichen können.



1

Zahlen, Daten und Fakten

2

Ausgangssituation

3

Die Lösung

4

Zielerreichung und kritische Erfolgsfaktoren

Einführung des Taulia-Zahlungsportals



Lieferanten
Self-Service
und Stamm-
datenpflege



Lieferanten
Informations-
system

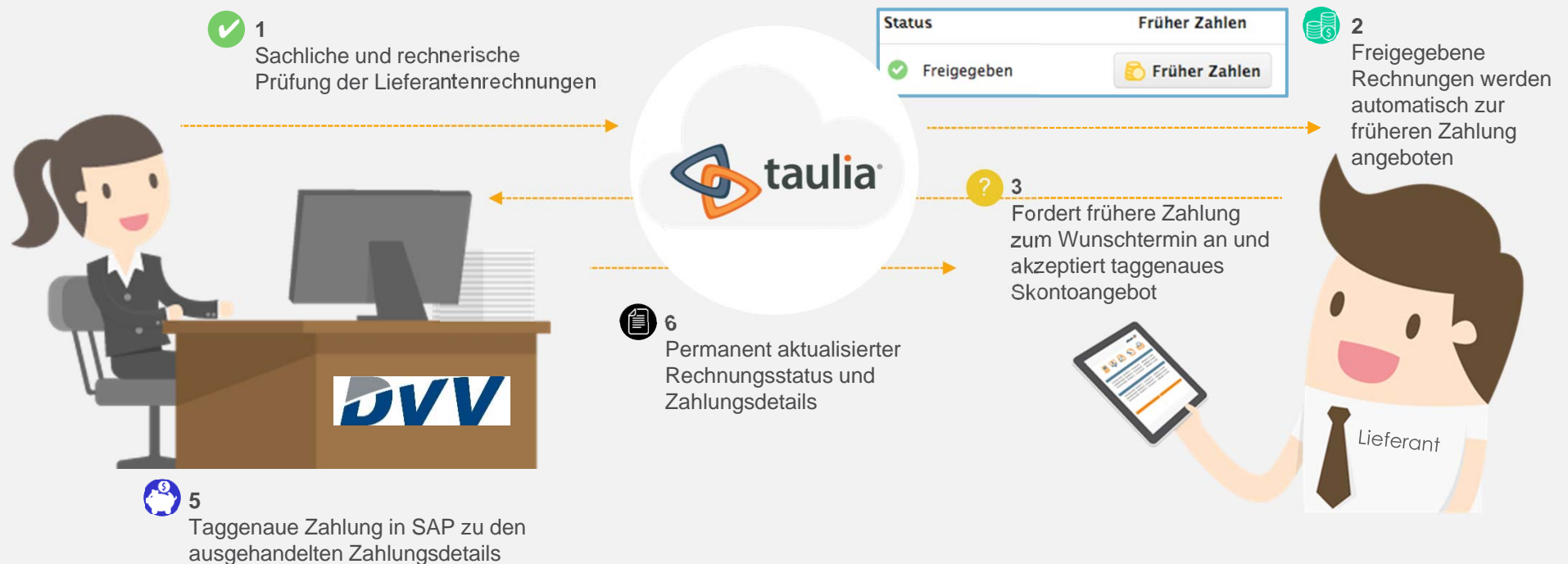


Elektronische
Rechnungs-
stellung

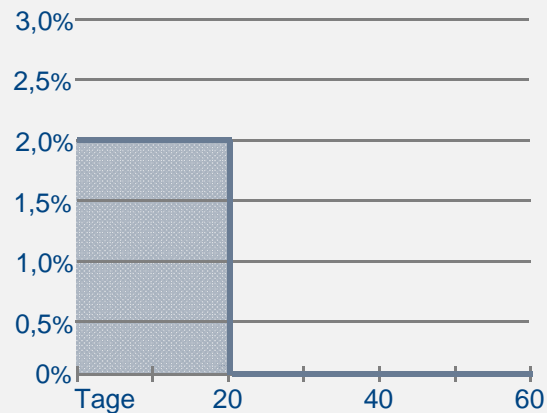


Lieferanten-
finanzierung

Funktionsweise des Taulia-Zahlungsportals – der Prozess

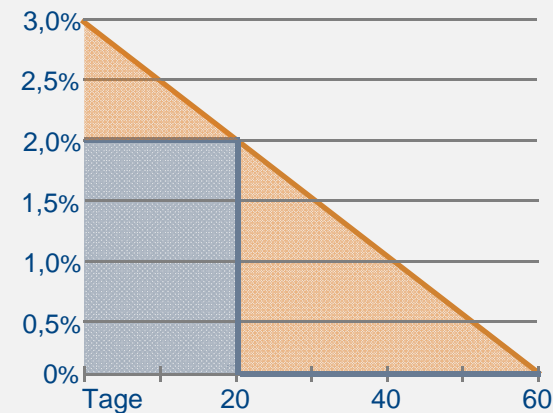


Funktionsweise des Taulia-Zahlungsportals – dynamische Diskontierung



Herkömmlicher Skonto

mit 2% Skonto bis Tag 20 und 60 Tage Netto



Dynamic Discounting

Taggenauer dynamischer Skonto

Dynamische Zahlungsbedingungen

- Dynamisieren von vormals statischen Skonti (dynamischer Skonto)
- Auch anwendbar auf Rechnungen mit Skontozahlungsbedingungen

Frühere Zahlung

- Angebot an den Lieferanten zum vorzeitigen Rechnungsausgleich
- Skonto wird auf Basis des hinterlegten Budgets und Zinssatzes automatisch berechnet

Funktionsweise des Taulia-Zahlungsportals – eine Win/Win-Situation

DVV

Stärkung der **Lieferantenbeziehung** durch Transparenz bei Rechnungsstatus und Zahlungsverkehr, und bedarfsgerechter Liquiditätsplanung für die Lieferanten

Kostenreduktion durch deutlich weniger Anfragen der Lieferanten

Bessere **Kapitalrendite** auf freien Cash Flow im Vergleich zu aktuellen Tageskonten



Lieferant

Stärkung der **Kundenbeziehung** durch direkte Einbindung in die Prozesse des Kunden

Kostenreduktion durch jederzeit verfügbare und aktuelle Rechnungsstatus- und Zahlungsinformationen

Einfacher, günstiger und extrem kurzfristiger Zugang zu **Liquidität**

1

Vorstellung DVV

2

Ausgangssituation

3

Die Lösung

4

Zielerreichung und kritische Erfolgsfaktoren

Durch den Einsatz des Taulia Zahlungsportals werden zusätzliche Skontoerträge generiert und eine höhere Transparenz im Zahlungsverkehr geschaffen.

Zielerreichung

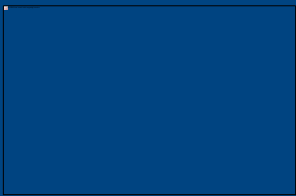
- Zusätzlichen Kapitalrendite über Skontoerträge
▶▶ **bereits 1,01% im Pilotbetrieb**
- Kostenreduktion
▶▶ deutlich **weniger Anfragen** der Lieferanten
- Stärkung der Lieferantenbeziehung
▶▶ erreicht durch **verbesserte Liquiditätsplanung für die Lieferanten**
- Erhöhung der **Transparenz** in unserem Zahlungsverkehr
▶▶ **erreicht**
- Bis zu 60% des Beschaffungsvolumens sollen zur dynamischen Diskontierung zur Verfügung gestellt werden
▶▶ **sukzessive Ausrollung in mehreren Phasen läuft noch**

Kritische Erfolgsfaktoren



Finanzierungsmittel:

Dynamische Diskontierung ist kein Verhandlungsinstrument des Einkaufs, sondern ein Finanzierungsinstrument für die Lieferanten



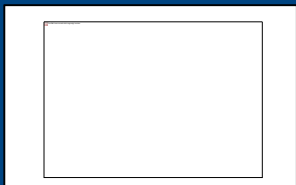
Vereinbarung im Unternehmen:

Zeitnahe Prüfung und Freigabe der Rechnungen im eigenen Verantwortungsbereich zur Erhöhung des Anreizes der früheren Zahlung ist sicherzustellen



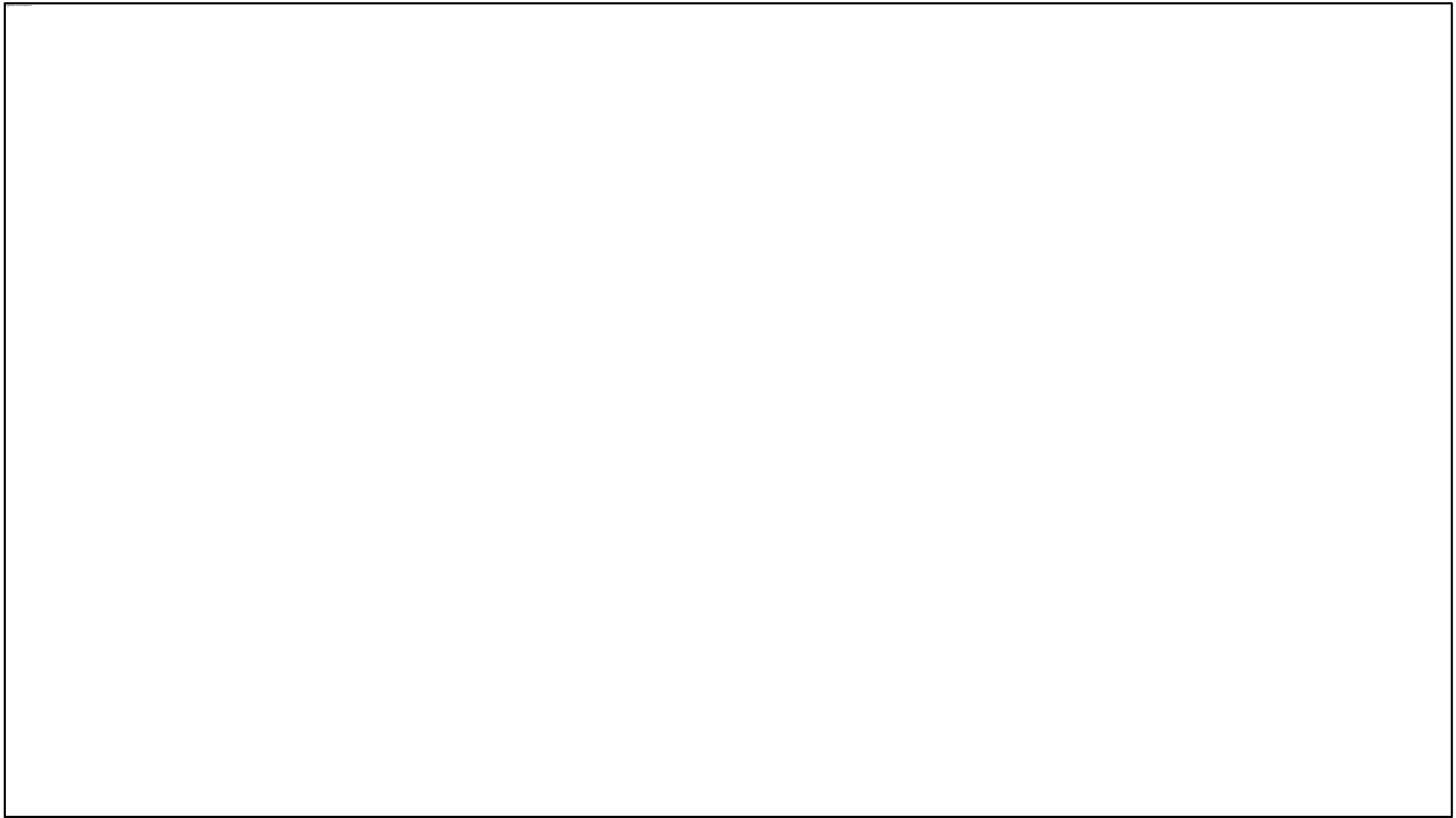
Lieferantenansprache:

Kostenlose und freiwillige Teilnahme der Lieferanten benötigt Überzeugungsarbeit und moderne Marketingwerkzeuge, wie Informations-Webseite für Lieferanten und Lieferantenvideo

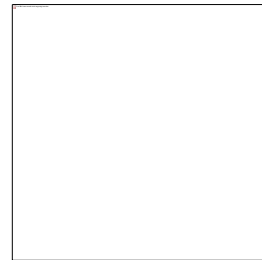


Lieferantenprogramm für registrierte Lieferanten:

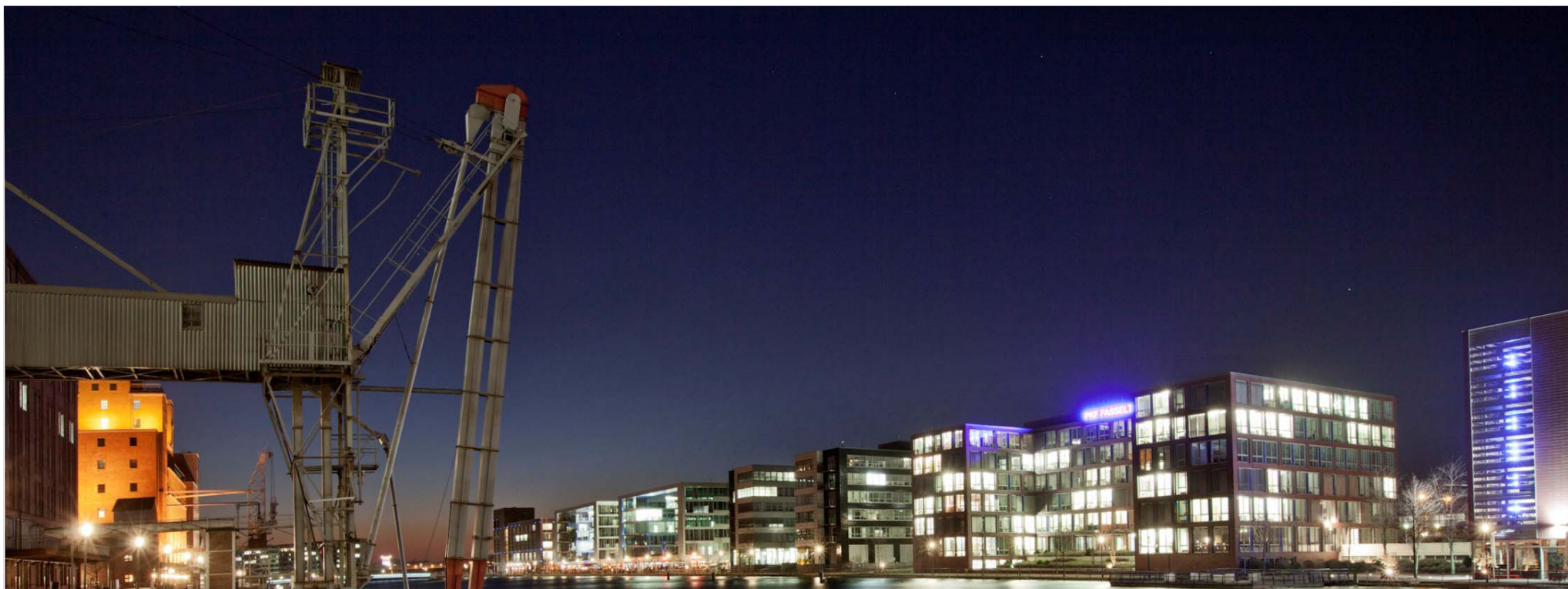
Aktive Kommunikation des Mehrwerts (Beschleunigung der Rechnungsprüfung, Einsicht in Rechnungsstatus, u.a.)



Lieferantenvideo mit persönlicher Botschaft



Bei Rückfragen können Sie sich gerne an uns wenden!



Dirk Broska

Hauptabteilungsleiter
Finanz-und Rechnungswesen,
Materialwirtschaft

Prokurist

Bungertstraße 27
47053 Duisburg
Telefon 0203 604 3673
Telefax 0203 604 4903673
broska@dvv.de
www.dvv.de

Carsten Saffran

Abteilungsleiter
Materialwirtschaft

Handlungsbevollmächtigter

Bungertstraße 27
47053 Duisburg
Telefon 0203 604 3760
Telefax 0203 604 4903760
saffran@dvv.de
www.dvv.de