

2024

Unter Spannung - der neue Fokus im Einkauf

Jürgen Selig

Meine aktuellen Positionen:

- **Leiter Einkauf im Pole Transmission + Transformation**
(Einkaufsvolumen: 210 Mio. Euro)
- **Koordinator Einkauf VINCI Energies Deutschland Industry & Infrastructure GmbH** (Einkaufsvolumen: 831 Mio. Euro)
- **Koordinator Einkauf Vinci Energies Europe East**
(Einkaufsvolumen: 2.640 Mio. Euro)
- **Teil des Einkaufsteams VINCI Energies Europe**
(Einkaufsvolumen: 10.704 Mio. Euro)
- **Business Process Owner SAP-MM für den Pole T+T**
- **Seit 19 Jahren im Unternehmen**



VINCI auf einen Blick

Die VINCI-Gruppe ist ein Global Player in den Bereichen Bau, Energie und Konzessionen

UMSATZ IN 2023

68.8 Mds €

Präsent in

120 Ländern

280,000

Mitarbeitende

In 2023

28%

des Konzernumsatzes erwirtschaftet durch
VINCI Energies

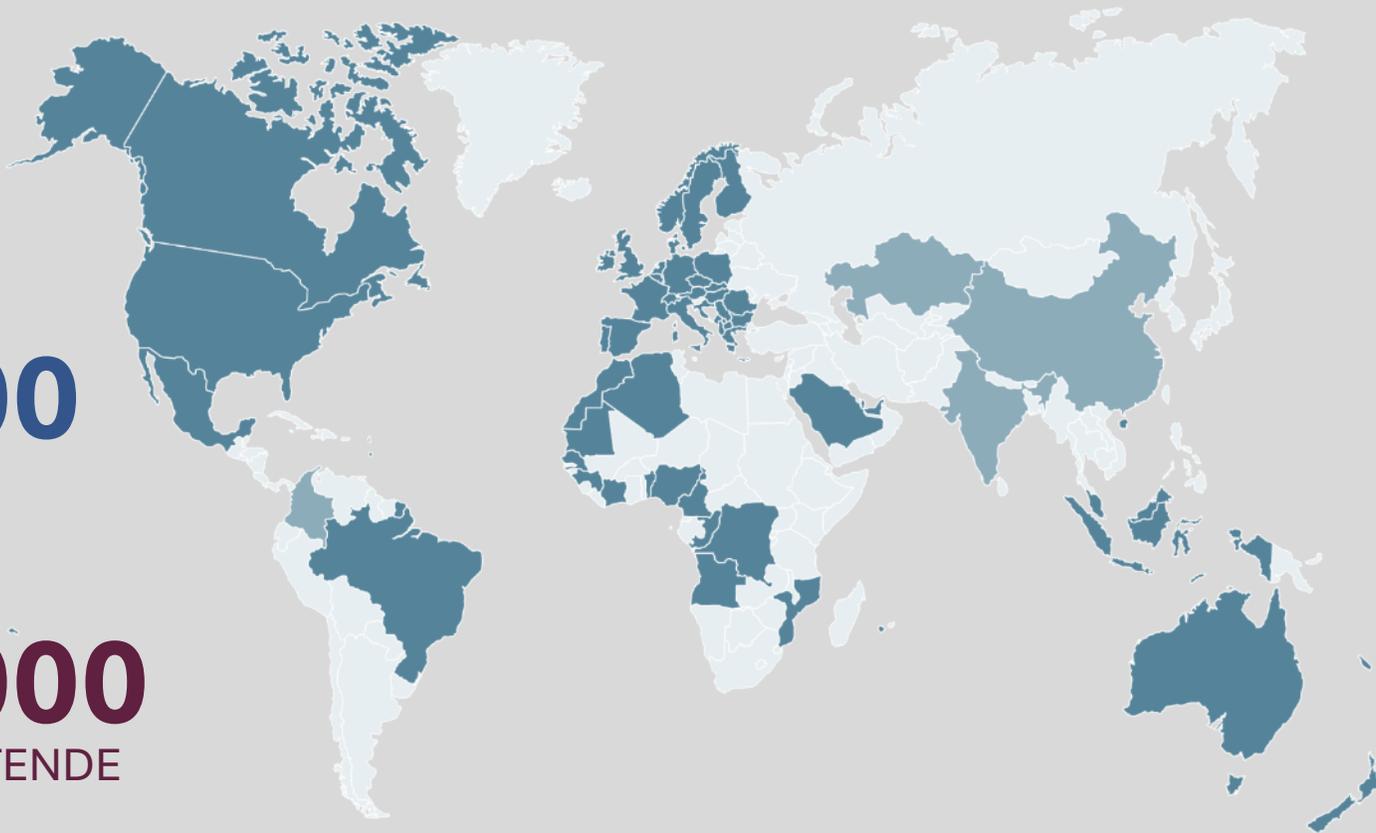


Eine internationale und dezentralisierte Organisation

61
LÄNDER

2 000
BUs

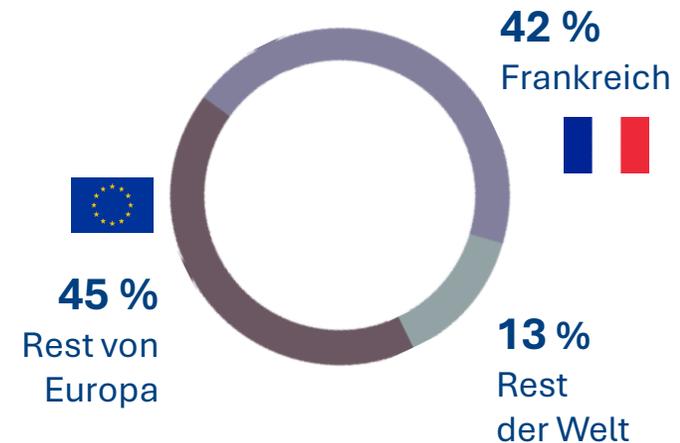
97 000
MITARBEITENDE



19,3 Bn€
UMSATZ 2023

Regionale Aufteilung der Geschäftsaktivitäten

* vom VINCI Energies Umsatz



VINCI ENERGIES DEUTSCHLAND



Kennzahlen
Deutschland (2023):

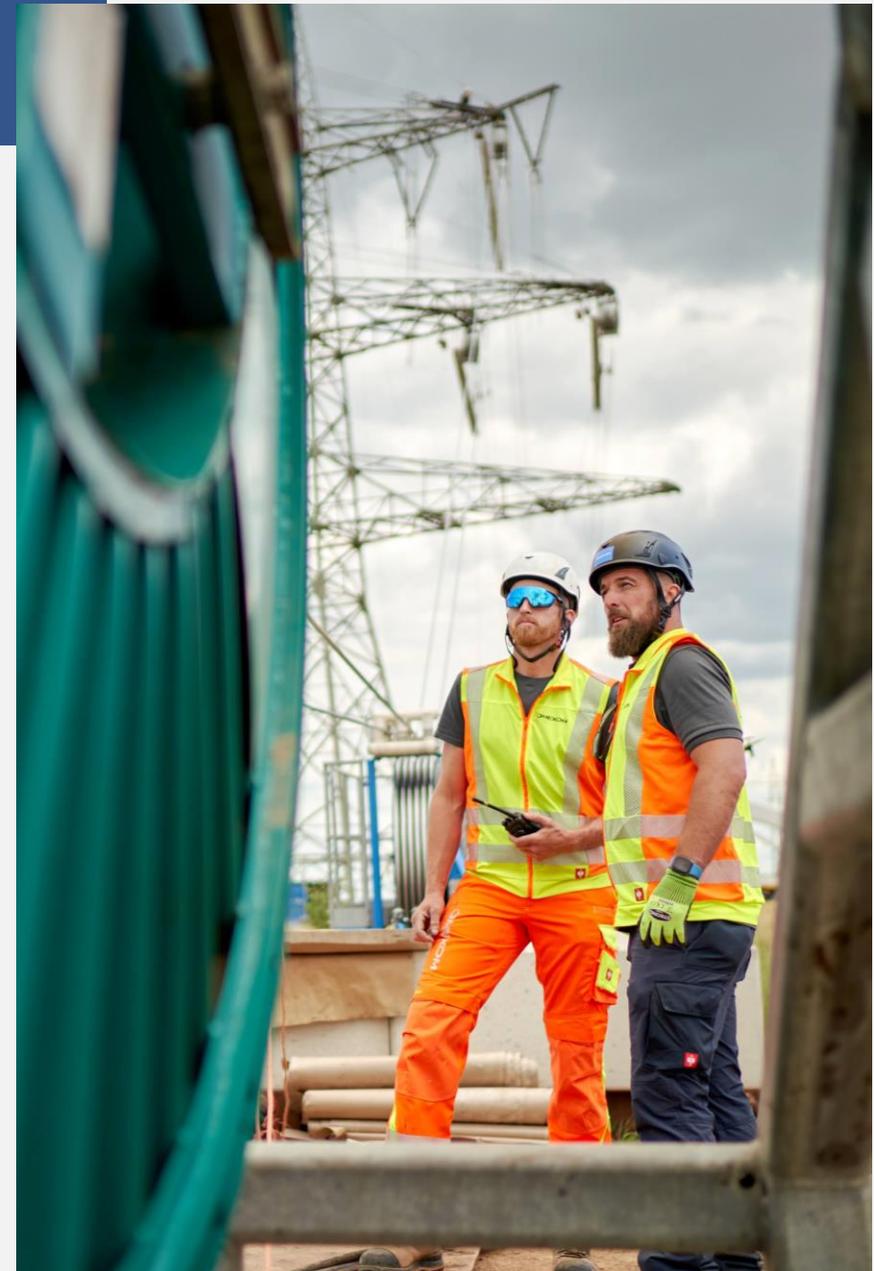
357
BUs



15 709
EXPERT*INNEN



3,3 Mrd.€
UMSATZ IN 2023



Vier Geschäftsbereiche

INFRASTRUKTUR	INDUSTRIE	BUILDING SOLUTIONS	ICT
<p>Verkehrsinfrastruktur: technische Ausrüstung und Managementsysteme</p> <p>Energieerzeugung, -übertragung, -umwandlung und -verteilung</p> <p>Außenbeleuchtung, elektrische Mobilität, lokale Energienetze</p>	<p>Prozesssteuerung und Automatisierung</p> <p>Elektrotechnik und Instrumentierung</p> <p>Mechanik und Rohrleitungen</p> <p>Prozessversorgungen</p> <p>Robotik</p>	<p>Elektroingenieurwesen</p> <p>Wärmetechnik</p> <p>Smart Building</p> <p>Feuerschutz und Sicherheit</p> <p>Raumplanung</p> <p>Multitechnische Instandhaltung</p> <p>Gebäudemanagement</p>	<p>Telekommunikations- und Unternehmensnetze</p> <p>Cloud-Infrastruktur und Rechenzentren</p> <p>Unternehmensnetzwerke</p> <p>Digitaler Arbeitsraum</p> <p>Datenanalyse und Geschäftsanwendungen</p> <p>Cybersecurity</p>

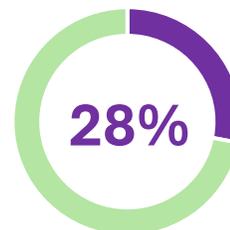
OMEXOM



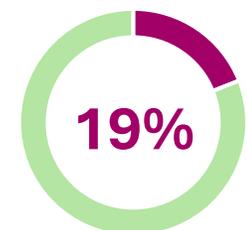
ACTEMIUM



VINCI ENERGIES | BUILDING SOLUTIONS



axians



Unsere Grundwerte

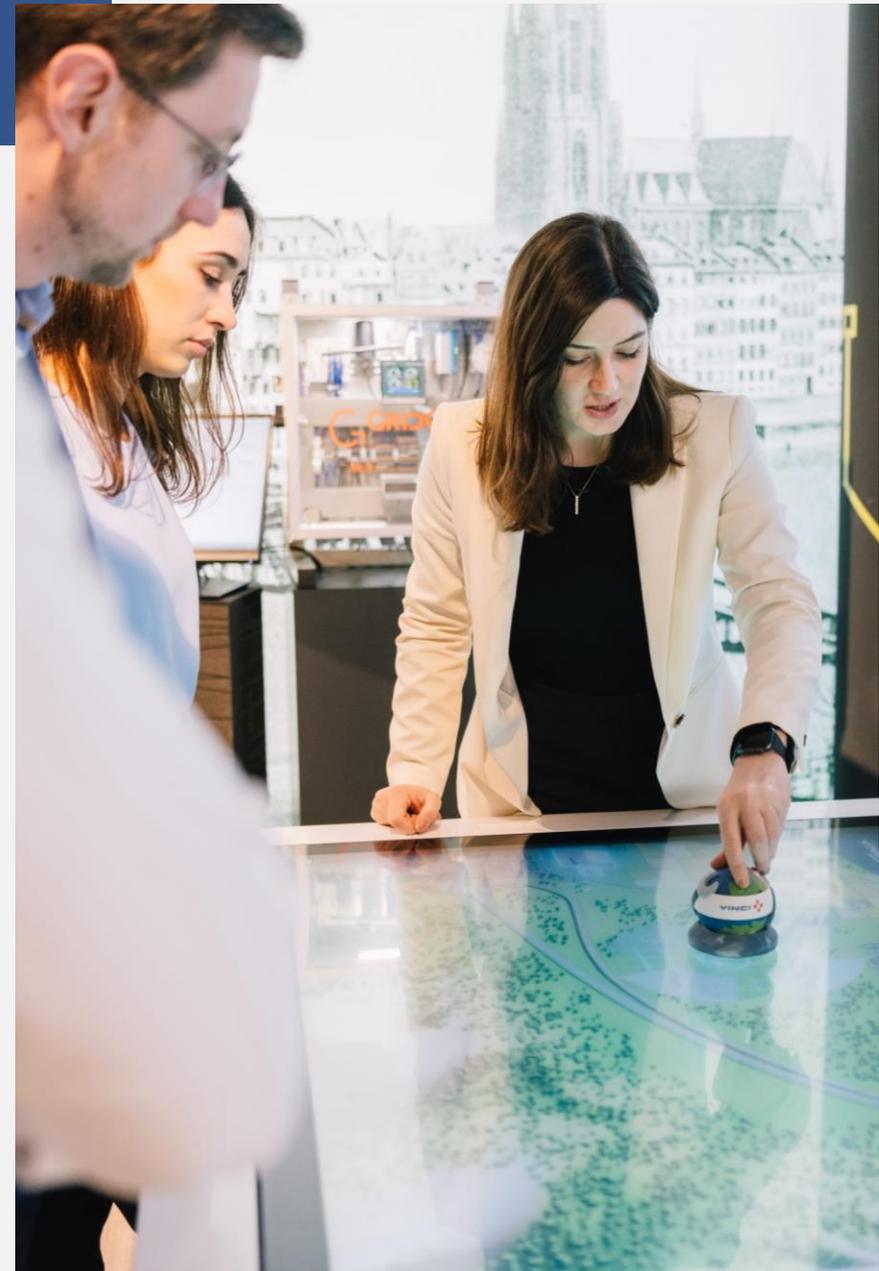
Eine Kultur der **Vernetzung** und des **gemeinsamen Fachwissens**

GEMEINSAME WERTE

- Eigenständigkeit
- Verantwortung
- Unternehmergeist
- Solidarität
- Vertrauen

2 000 Business Units
mit einer gemeinsamen
Kultur der Agilität und
Innovation

DEZENTRALE ORGANISATION



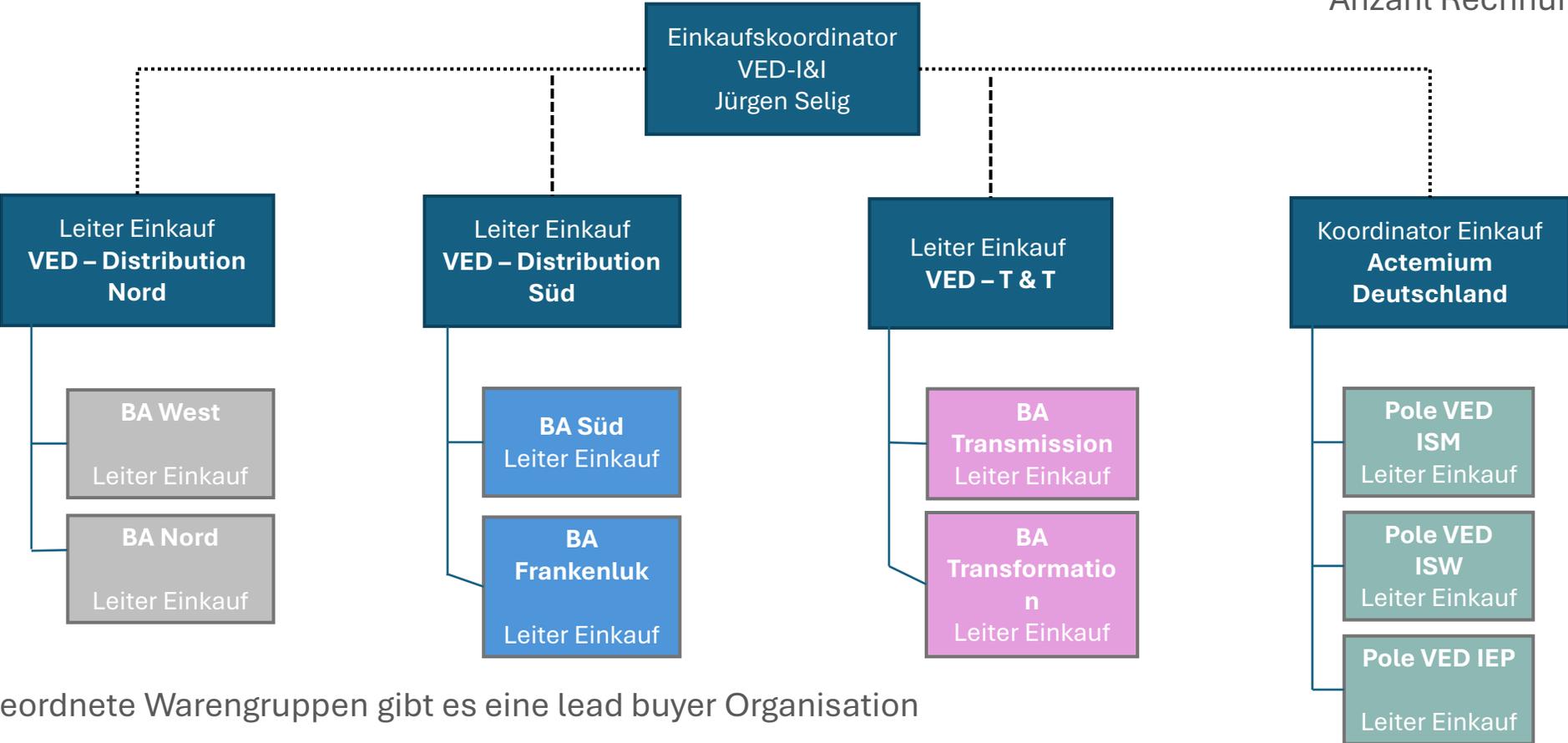
Einkaufsorganisation VINCI Energies Deutschland Industry & Infrastructure GmbH

Einkaufsvolumen VED-I&I: 831.416.261 €

Anzahl Lieferanten: 20.759

Anzahl Bestellungen: 206.947

Anzahl Rechnungen: 422.051



Für übergeordnete Warengruppen gibt es eine lead buyer Organisation

Das Bild von gestern

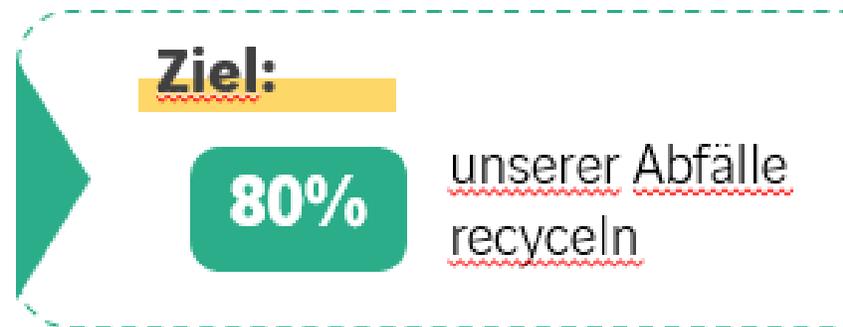
Klassische Aufgaben des Einkaufs:

- Verhandeln von Preisen, Zahlungs- und Lieferbedingungen
- Durchführen von Ausschreibungen
- Pflege von Preisen und Konditionen im ERP-System
- Abschluss von Verträgen mit Partnern
- Abrufe aus den Rahmenverträgen
- Strategische Aufgaben, z.B. Durchführen von Benchmarks, Lieferantenbewertung und -entwicklung



Neue Anforderungen

- Sicherstellen der Einhaltung rechtlicher Anforderungen, z.B. **LKSG und Sapin II**
- Umsetzen der Nachhaltigkeitsanforderungen des Unternehmens



Aktuell auf der Agenda

- Strategien zur Erreichung der Ziele in Abstimmung mit der Geschäftsführung, z.B. neue Car Policy
 - Vereinbarungen von Zielen mit den Lieferanten zur Erreichung der Ziele im **Scope 3**
 - Bereitstellen von Daten für den **CO2-Verbrauch** von Produkten über den gesamten Lebenszyklus → Hier sind bereits viele Lieferanten überfordert
 - Einführen von **Softwarelösungen**, um die Vielzahl von neuen Informationen verarbeiten zu können (SRM-Tools)
 - Sinnvolle Nutzung von **KI** im Einkauf
 - Vermeiden von **Lieferengpässen** – buy local?
- Wir erleben einen Wandel vom Einkäufer zum Verkäufermarkt



Zusätzliche Herausforderungen

- Fachkräftemangel
- Zunehmende Dezentralisierung im Einkauf
- Verstärkte Zusammenarbeit im Einkauf auf internationaler Ebene
- Generation Y und Z werden Teil der Einkaufsorganisationen



Fazit

- Die Aufgaben im Bereich des Einkaufs haben sich bereits verändert und dieser Prozess wird sich weiter fortsetzen
- Da die Einkaufsmannschaft nicht grenzenlos aufgestockt werden kann, gilt es die Digitalisierung im Einkauf weiter voranzutreiben → Entlastung
- Erarbeiten eines Plans zur Neuausrichtung des Einkaufs mit klarer Priorisierung von Aktivitäten
- Einsatz der vorhandenen Ressourcen, dort, wo die größten Ergebnisbeiträge vermutet werden
- Standardisierung von Einkaufsprozessen
- Entlastung im Bereich der C-Teile, durch Nutzung professioneller Partner, z.B. Unite



Entlastung dank Plattform – So nutzt VINCI Unite

- Anbindung über OCI-Schnittstelle an das ERP-System
- Bedarfsträger*innen bestellen selbständig im Rahmen festgelegter Wertgrenzen
- Performante Suchmaschine, mit dem Zugriff auf Millionen Artikel
- Preistransparenz durch unterschiedliche Anbieter auf der Plattform
- Produktvergleiche und bessere Marktübersicht
- Skalierbare Lösung, die im gesamten Unternehmen (national und international) umgesetzt werden kann

Unite 

In der Anwendung

- Professionelles Handling von C-Teilen bedeutet grundsätzlich **einen hohen Aufwand** in der Organisation für Waren mit einem **geringen Warenwert**. → Das Thema **Prozesskosten** spielt in diesem Bereich eine große Rolle.
- Durch Outsourcing der Beschaffung eines Teils unserer C-Teile an einen Partner und durch die direkte Bestellung von Waren durch die Bedarfsträger, **entlasten wir die Einkaufsorganisation**.
- Durch die direkte **Anbindung des Marktplatzes an unser ERP-System** wird automatisch eine Bestellung in unserem ERP-System generiert.

Unite 

In der Anwendung

- Durch die Vielzahl von Anbietern auf dem Marktplatz gibt es einen **Wettbewerb** der sicherstellt, dass die Produkte zu **marktüblichen Preisen** eingekauft werden.
 - In der **performanten Suche** finden Bedarfsträger ihre benötigten Produkte schnell.
 - Da der Prozess für alle einheitlich im Rahmen gewisser Vorgaben (Wertgrenzen) abläuft, behalten wir **die Kontrolle**.
- Im Vergleich zur Vergangenheit **entlasten wir den Einkauf** hierdurch und können uns um die wertwichtigen Produkte und Dienstleistungen kümmern.

Unite 

Das bringt uns die Zusammenarbeit

- Entlastung des operativen Einkaufs durch Delegation der C-Teile-Beschaffung an die Bedarfsträger
- Erhebliche Reduzierung der Prozesskosten.
- Hohe Nutzerzufriedenheit, da sich der Nutzer „seine Produkte“ selbst aussuchen kann.
- Einheitlicher Beschaffungsprozess für C-Teile im gesamten Unternehmen.
- Digitalisierung weiter voran getrieben.

Unite 

Vielen Dank für Ihre
Aufmerksamkeit!
Zeit für Ihre Fragen

Sie treffen mich und das Unite
Team am Stand D09