

Inverse Auktionen: Günstiger Beschaffen geht immer

Einkäufer nutzen inverse Auktionen schon seit Langem als Verhandlungsinstrument. Durch transparenten Wettbewerb zwischen den Lieferanten ermöglicht diese ungewöhnliche Form der elektronischen Vergabe substanzielle Einsparungen – sogar beim Abschluss von Versicherungsverträgen.

Felix Lechner

Das Prinzip der inversen Auktion ist zwar ungewöhnlich – aber nicht neu. Im Gegensatz zur traditionellen (Verkaufs-)Auktion steigt hier der Preis im Lauf einer Auktion nicht, sondern sinkt mit jedem neuen Angebot, wobei derjenige Bieter letztendlich den Zuschlag erhält, der alle Konkurrenten mit seinem Angebot unterbietet.

Die Erfahrungen mit dieser Art der Auftragsvergabe zeigen, dass sich auch hochkomplexe Güter darüber beschaffen lassen. Damit eignet sich das Verfahren nicht nur für die Beschaffung von Massengütern wie Heizöl oder Streusalz, sondern auch für IT-Ausrüstungen oder seit Neuem auch für Versicherungsverträge.

Neu für Versicherungsverträge

Lloyds of London betreibt inverse Auktionen für Versicherungsverträge schon seit 1688. Die Digitalisierung des Vorgehens ist jedoch neu. Durch diese spezielle Form des Wettbewerbs steigen die Chancen des Einkäufers (Versicherungsnehmers) enorm, sich bei deckungsgleichem Angebotsinhalt für das wirtschaftlich günstigste Angebot zu entscheiden. Die potenziellen Verkäufer (Versicherungen) unterbieten im Laufe der Auktion den Verkaufspreis der Konkurrenz, den sie jederzeit online einsehen können.

Unübersichtlicher Markt

Gemäss der Liste der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht (FINMA) gibt es hierzulande 210 beaufsichtigte Versicherungsunternehmen.

Wettbewerb kann sich jedoch nur dort richtig entfalten und zu einem Marktpreis führen, wo alle Anbieter die Gelegenheit erhalten mitzubieten und

«Lloyds of London betreibt inverse Auktionen für Versicherungsverträge schon seit 1688. Neu ist die Digitalisierung des Vorgehens.»

ihr Angebot in Anbetracht eines besseren Angebotes der Konkurrenz auch nachbessern dürfen.

Für einen Versicherungsvergleich bedeutet dies, dass allen Anbietern eine Offertchance eingeräumt werden muss und dies bei vollständiger preislicher Transparenz der Mitbewerberangebote.

Positiv formuliert übersteigt das die Kapazitäten der Beschaffungsseite, die deshalb oftmals einen Versicherungsbroker hinzuziehen. Doch auch dieser hat einige grundsätzliche Überlegungen anzustellen, bevor eine inverse Auktion überhaupt gestartet werden kann.

Technologie und Bedarfe klären

In der Vorbereitung der Auktion liegt denn auch der Erfolg. So sollte zunächst geklärt werden, welche Art der technischen Umsetzung, angepasst an die individuellen Anforderungen der Beschaffungsstelle, optimal ist. Soll ein Auktionsdienstleister hinzugezogen werden oder kommt eine Software-Einzellösung zum Zug?

Die Offertanfragen sollten – und das ist elementar – den höchsten fachlichen Anforderungen entsprechen, bevor sie den Versicherungen zugänglich gemacht werden. In der Folge müssen die eingereichten Angebote eine qualitative Eignungsprüfung (Validierung) bestehen, um für die inverse Auktion zugelassen zu sein.

Auch bei Versicherungsverträgen ist demzufolge eine ausreichende Spezifizierung des Bedarfs, für den die Bieter ihre Preisgebote abgeben sollen, zwingend. So werden Missverständnisse auf Bieterseite vermieden und die Gefahr minimiert, unterschiedliche Angebotsinhalte zu erhalten.

Zu beachten ist, dass die Versicherungsbranche, wenn es um die Vergleichbarkeit von Angeboten geht, einige Besonderheiten aufweist.

So sind gewisse Elemente, unter anderem der Schadenservice einer Versicherung, aufgrund ihrer spezifischen Charakteristika schwer und meist nur subjektiv zu quantifizieren. Eine



Nutzwertanalyse als qualitative, nicht monetäre Analysemethode sollte ergänzend eingesetzt werden.

Eine solche Standardisierung kann unter Umständen aber auch den Erhalt von möglicherweise innovativeren Angeboten erschweren. Eine zeitgemässe Auktionsplattform sollte es ermöglichen, dass Bieter in Ergänzung zum geforderten Angebot innovative Anregungen aufführen können. Bestenfalls führen diese Anregungen zu einer neuen Auktionsrunde mit veränderten Parametern.

Transparenz und Fairness

Der Strukturwandel in der Versicherungswirtschaft aufgrund der Digitalisierung ist unausweichlich. Gemäss Alexander Braun, Professor für Versicherungswirtschaft an der Universität St. Gallen (in einem NZZ-Artikel vom 4. November 2016), führt die Digitalisierung – und genau hier befinden wir uns mit der inversen Auktion – zu mehr Transparenz und zu einem stärkeren Wettbewerb.

Für die Versicherer wird es problematisch, wenn wenige digitale Broker die Kundenschnittstelle langfristig nahezu vollständig besetzen, da die Produktanbieter in einem solchen Szenario zu reinen «Risikolagerhäusern» degradiert würden.

Die Versicherungen haben sowohl die Problematik, aber auch das enorme Potenzial von finanztechnologischen (Insurtec) Innovationen erkannt und beteiligen sich zunehmend an Insurtec-Start-ups.

Die Versicherungsnehmer sind daran interessiert, dass die Qualität der angebotenen Dienstleistungen langfristig gleich bleibt und die Anbieter ihre Dienstleistungen nicht in Billiglohnländer verlagern. Kleinere Anbieter sollen zudem die Möglichkeit haben, konkurrenzfähige Angebote zu unterbreiten.

Für Beschaffungen, die dem öffentlichen Beschaffungsrecht zuzuordnen sind, gelten gesonderte Grundregeln. So werden normalerweise Angebote, nachdem sie bei der Beschaffungsstelle eingereicht worden sind, nicht mehr verändert (Grundsatz der Stabilität der Angebote). Angebotsänderungen nach dem Zuschlag sind nur noch zulässig, soweit sie nicht wettbewerbsrelevant sind beziehungsweise wenn sie mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit keine Rückwirkung auf die Auswahl des Zuschlagsempfängers erzeugen könnten (Grundsatz der Stabilität der Ausschreibung).

Aufwand versus Ertrag

Ein prozentuales Einsparpotenzial für eine einzelne Beschaffung muss natürlich auch vor dem Hintergrund gesehen werden, mit welcher Häufigkeit und für welche Beschaffungsvolumina sich der Einsatz inverser Auktionen empfiehlt.

Der Aufwand zur Auktionsvorbereitung und Durchführung muss den erwarteten Einsparpotenzialen entgegengerechnet werden. Daher müssen in einer wirtschaftlichen Betrachtung der zu erwartende Spezifikationsaufwand

und der Einspareffekt gegeneinander abgewogen werden. Für die wiederholte Beschaffung gleicher Güter oder Leistungen wird von einem Erhalt des erreichten Preisniveaus ausgegangen. Um eine ausreichende Akzeptanz auf Bieterseite und damit Teilnahme an der inversen Auktion zu gewährleisten, muss die Beschaffungsseite den Einsatz und die Teilnahmemöglichkeit entsprechend offen kommunizieren.

Aus der Sicht der Versicherungen ist der Einsatz elektronischer Auktionen mit einer höheren Transparenz verbunden. Diese bildet die Wettbewerbssituation glaubhaft ab.

Im Gegensatz zu anderen Verhandlungsmethoden muss der Anbieter sich nicht mehr auf die Aussage des Einkäufers verlassen, dass ein Wettbewerber angeblich ein günstigeres Alternativangebot abgegeben hat. Er kann diese Behauptung des Versicherungseinkäufers sogleich direkt am Bildschirm überprüfen. •



Felix Lechner

Der Autor ist Gründer und CEO der LRM Risikomanagement AG, einem Industrieversicherungsbroker und Teilhaber der Digital INSURTEC Group AG, einem Fintech-Start-up.