

Einkaufen für den Weltraum

Dieser Artikel gibt den Stand zum Zeitpunkt seiner Veröffentlichung wieder. Der Inhalt kann inzwischen veraltet sein.

07/02/2017 Die Europäische Raumfahrtagentur vergibt millionenschwere Aufträge an die Industrie. Zur Optimierung des Beschaffungsprozesses arbeiteten ESA-Mitarbeiter aus Darmstadt mit Beratern von Porsche Consulting zusammen.

Als die ESA-Raumsonde Rosetta nach ihrem zehn Jahre dauernden Flug durchs Weltall am 12. November 2014 ihr Landegerät auf dem Kometen Tschurjumow-Gerassimenko absetzte, war das zweifellos ein Höhepunkt in der Geschichte der europäischen Raumfahrt. Das Hightech-Spektakel spielte sich in 400 Millionen Kilometer Entfernung ab. Doch geplant und gesteuert werden Missionen wie Rosetta von der Erde aus – etwa im European Space Operations Centre (ESOC) in Darmstadt.

4,5 Milliarden Euro beträgt das jährliche Gesamtbudget der ESA. Mehr als drei Viertel davon fließen in Form von Aufträgen zurück in die Industrien der Mitgliedsstaaten. Dazu gehören neben der Beschaffung von Raketen und Satelliten auch die Weiterentwicklung und Wartung des weltweiten Netzes von Bodenstationen und Hochleistungsantennen der ESA, die Beauftragung wissenschaftlicher Studien

sowie die Vergabe von Verträgen an Spezialfirmen, die einen Großteil der im ESOC tätigen Ingenieure beschäftigen. Das alles sind Aufgaben der Procurement-Abteilung.

ESA-Mitarbeiter arbeiteten mit Beratern von Porsche Consulting zusammen

Das Vergabeverfahren erfolgt nach strengen Regelungen der ESA. So werden ein fairer und transparenter Prozess und die bestmögliche Verwendung der Gelder, die die 22 Mitgliedsstaaten der Raumfahrtagentur anvertrauen, sichergestellt. Hat ein technischer Fachbereich eine Beschaffung vorgeschlagen, wird die Vergabeentscheidung von einem Gremium – dem sogenannten Tender Evaluation Board (TEB) – vorbereitet. Dieses setzt sich aus Vertretern des Procurement und anderer Fachbereiche zusammen. Auf diese Weise wird jede Beschaffungsmaßnahme vom ersten bis zum letzten Schritt aus verschiedenen Blickwinkeln betrachtet und dabei unter technischen, ökonomischen und vertraglichen Gesichtspunkten optimiert. Das TEB spricht sodann eine Vergabeempfehlung an das Senior-Management der ESA aus, welches letztlich die Entscheidung trifft.

Der gesamte Beschaffungsprozess für die Top-End-Technologien der ESA dauert in der Regel mehrere Wochen. Um diese Zeit zu reduzieren, ohne dabei den hohen Sorgfaltsanspruch an die Vorbereitung der Entscheidungen aufzugeben, arbeiteten ESA-Mitarbeiter aus Darmstadt mit Beratern von Porsche Consulting zusammen. Der Vergleich des Ist-Zustands am Beginn des Projekts mit einer „idealen Welt", in der alles reibungslos verläuft, ergab ein Beschleunigungspotenzial von 15 Prozent. Um sich diesem Ideal zu nähern, wurden Verbesserungsmaßnahmen für die verschiedenen Phasen des Beschaffungsprozesses erarbeitet. Besonderes Augenmerk legte das Projektteam auf sogenannte Ausreißer, also auf Verfahren, die sich außergewöhnlich lange verzögern. „Die Berater haben schon nach kurzer Zeit die komplexen ESA-Regelungen und unsere Verfahren verstanden und auf dieser Basis praxisgerechte Lösungen entwickelt", so Jörg Reinhardt, Leiter der ESOC-Vertragsabteilung.

Linksammlung

Link zu diesem Artikel
https://newsroom.porsche.com/de/unternehmen/porsche-consulting/porsche-consulting-europaeische-raumfahrtagentur-esa-13321.html

Media Package
https://pmdb.porsche.de/newsroomzips/2b4cdf69-71dc-4c65-8cd9-09e4adfa7030.zip

Externe Links
https://www.porsche-consulting.com/de/home/
https://www.porsche-consulting.com/de/medien/porsche-consulting-das-magazin/detail/ausgabe-17-juni-2016/
https://www.porsche-consulting.com/de/leistungen/branchenkompetenz/luft-und-raumfahrt/