



FALLSTUDIE

PROZESSE RATIONALISIEREN UND EFFIZIENZ STEIGERN – MIT E-PROCUREMENT

Marelli vertraut auf E-Procurement-Lösungen von RS



DE.RS-ONLINE.COM

DIE AUSGANGSLAGE: KOMPLEXE LIEFERKETTEN

Die Lieferkette für indirekte Materialien hat einen erheblichen Einfluss auf die Qualität und die Wettbewerbsfähigkeit der Produkte und Dienstleistungen eines jeden Unternehmens. Einkäufer stehen vor der Herausforderung, die Kontinuität der Versorgung mit Waren und Dienstleistungen zu gewährleisten und gleichzeitig für eine ständige Kostensenkung zu sorgen, ohne dabei auf ein hohes Dienstleistungsniveau zu verzichten. Die komplexe Tätigkeiten finden in einem globalisierten Kontext statt und unterliegen daher ständigen Innovationen. Als einer der weltweit führenden Industrielieferer ist RS Components in einer einzigartigen Position, um komplexe Kundenbedürfnisse zu verstehen und Unternehmen bei der Optimierung von Prozessen und Kosteneffizienz zu unterstützen.

DIE HERAUSFORDERUNG

Marelli ist einer der weltweit größten unabhängigen Anbieter der Automotive-Industrie. Mit rund 58.000 Mitarbeitern weltweit und einer globalen Präsenz in 24 Ländern umfasst Marelli 170 Werke und Forschungs- und Entwicklungszentren in Asien, Amerika, Europa und Afrika.

Das Unternehmen wurde 2019 aus dem Zusammenschluss von Magneti Marelli (Italien) und Calsonic Kansei (Japan) gegründet und vereint das außergewöhnliche industrielle Knowhow und die Fertigungsexzellenz zweier Automobilgiganten auf den globalen Markt. Marelli hat sich zum Ziel gesetzt, die Zukunft der Mobilität nach Kriterien der Sicherheit, Nachhaltigkeit und erweiterten Konnektivität zu verändern. Die breite Produktpalette deckt die wichtigsten Produkte und Dienstleistungen ab: Beleuchtung, elektrische Antriebsstränge und Wärmemanagement, traditionelle Antriebsstränge, elektronische Systeme, Abgassysteme sowie integrierte Lösungen für den Fahrgastraum, Aufhängung, Kundensupport und Motorsport.

Insbesondere in Europa, wo Marelli in 12 Ländern tätig ist, bestand die Notwendigkeit, die Anzahl der indirekten Zulieferer im MRO-Bereich (Maintenance, Repair and Operations) zu rationalisieren, um die Einkaufsprozesse zu optimieren, die Effizienz zu steigern, die Kosten zu senken und die Servicequalität für die internen Kunden zu verbessern.



DIE LÖSUNG

Marelli holte RS wegen seiner breiten Produktpalette und seinem Knowhow im E-Procurement-Bereich für MRO in die erste Phase des Rationalisierungsprozesses der Zulieferer in Europa rein. Um einen direkten Zugriff auf Produkte, technische Daten, Bilder und die Verfügbarkeit von Lagerbeständen zu ermöglichen, wurde eine Punch-Out-Lösung implementiert, die eine sichere Verbindung zur E-Commerce-Website von RS innerhalb des E-Procurement-Moduls des Kunden herstellte. Mit Punch Out können Marelli-Kunden einen Warenkorb erstellen, indem sie direkt im RS-Onlineshop navigieren. Ist der Warenkorb voll, wird er zu einer Kaufanfrage und anschließend über einen internen Genehmigungsprozess zu einer Bestellung, die direkt an RS weitergeleitet werden kann.

Die Integration wurde in Zusammenarbeit von technischen Experten beider Seiten durchgeführt, wobei ein E-Commerce-Spezialist von RS den gesamten Prozess überwachte. Nach strengen Tests wurde das endgültige System in Betrieb genommen, und RS überwachte die Verbindung während des ersten Monats weiter, bis die Integrationsphase des Projekts erfolgreich abgeschlossen wurde. In Italien war die Einführung der Punch-Out-Lösung nur der erste Schritt in einer Zusammenarbeit, die sich in etwas mehr als einem Jahr auf die übrigen europäischen Länder, in denen Marelli tätig ist, ausgeweitet hat.

Die Bereitstellung eines modernen Systems für die Online-Verwaltung von Aufträgen in Echtzeit und die damit verbundene technische Unterstützung für die Optimierung digitaler Prozesse ging mit der Verfügbarkeit einer Reihe von Mehrwertdiensten einher, die eine maximale betriebliche Effizienz gewährleisten.

DIE LÖSUNG

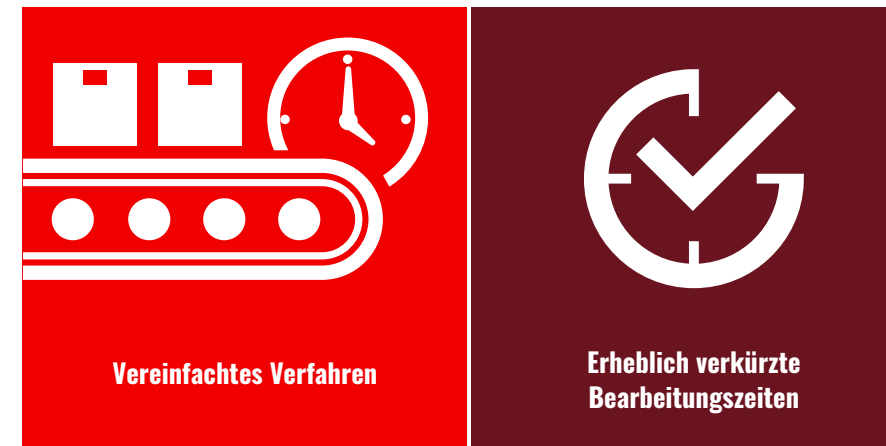


RS war Teil der ersten Phase des Rationalisierungsprozesses der Zulieferer von Marelli in Europa, da das Unternehmen eine sehr breite Produktpalette anbietet, die alle Kundenbedürfnisse abdeckt, über solides technisches Knowhow verfügt und führend im Bereich der E-Procurement-Lösungen für MRO ist.

Um einen direkten Zugriff auf Produkte, technische Daten, Bilder und die Verfügbarkeit von Lagerbeständen zu ermöglichen, wurde eine Punch-Out-Lösung implementiert, die eine sichere Verbindung zur E-Commerce-Website von RS innerhalb des E-Procurement-Moduls des Kunden herstellte. Mit Punch Out können Marelli-Kunden einen Warenkorb erstellen, indem sie direkt im RS-Onlineshop navigieren. Ist der Warenkorb voll, wird er zu einer Kaufanfrage und anschließend über einen internen Genehmigungsprozess zu einer Bestellung, die direkt an RS weitergeleitet werden kann.

Die Integration wurde in Zusammenarbeit von technischen Experten beider Seiten durchgeführt, wobei ein E-Commerce-Spezialist von RS den gesamten Prozess überwachte. Nach strengen Tests wurde das endgültige System in Betrieb genommen, und RS überwachte die Verbindung während des ersten Monats weiter, bis die Integrationsphase des Projekts erfolgreich abgeschlossen wurde.

In Italien war die Einführung der Punch-Out-Lösung nur der erste Schritt in einer Zusammenarbeit, die sich in etwas mehr als einem Jahr auf die übrigen europäischen Länder, in denen Marelli tätig ist, ausgeweitet hat. Die Bereitstellung eines modernen Systems für die Online-Verwaltung von Aufträgen in Echtzeit und die damit verbundene technische Unterstützung für die Optimierung digitaler Prozesse ging mit der Verfügbarkeit einer Reihe von Mehrwertdiensten einher, die eine maximale betriebliche Effizienz gewährleisten.



Für Informationen zu einer möglichen Zusammenarbeit kontaktieren Sie bitte Ihren RS Account-Manager oder per E-Mail an Projektteam@rs-components.com.

Weitere Informationen zu Best-Practices im Bereich Wartung, Reparaturen und Betrieb (MRO) finden Sie auf de.rs-online.com.