FALLSTUDIE

# WIE SEVERN TRENT SEINE LIEFERKETTENSTRATEGIE OPTIMIERT HAT

Das Versorgungsunternehmen konnte seinen MRO-Beschaffungsprozess verbessern, nachdem RS bei der Implementierung der Produktstandardisierung geholfen hat

DE.RS-ONLINE.COM

# SCHLUSS MIT INEFFIZIENTEN, TEUREN BESCHAFFUNGSPROZESSEN

Beschaffungsteams und Wartungsmitarbeiter müssen bei Instandhaltung, Reparatur und Betrieb der Anlagen und Gebäude ihres Unternehmens zahlreiche Herausforderungen bewältigen. Eine hohe Anzahl von Stakeholdern, ein fragmentierter Lieferantenstamm und die schiere Anzahl von Produkten, die in mehrere Kategorien aufgeteilt sind, verkomplizieren diese Prozesse. Der Druck, diese Kosten zu senken, ist entsprechend hoch.

Als einer der größten Lieferanten von Industrieprodukten versteht RS die komplexen Bedürfnisse seiner Kunden wie kaum ein anderer und unterstützt Unternehmen dabei, ihre Prozesse zu verbessern und die Effizienz zu steigern.

Die Prozesskosten bei indirekter Beschaffung können doppelt so hoch sein wie die Kosten für die Produkte selbst. Hier liegt ein großes Einsparungspotential für Unternehmen.

**2:1**

Verhältnis Beschaffungskosten zu Produktkosten

# DIE HERAUSFORDERUNG

Severn Trent beliefert mehr als 4,3 Millionen Haushalte und ist eines der größten Wasserversorgungsunternehmen Großbritanniens. Ein wichtiger Bestandteil des Geschäftsplans des Unternehmens ist mehr Leistung für seine Kunden liefern zu wollen und das Erzielen einer höheren Effizienz für seine Aktionäre. Ein wichtiges Element dabei ist eine verbesserte Lieferkettenstrategie, die 2015 vom Vorstand verabschiedet wurde.

Severn Trent wünschte sich von seinen Lieferanten, dass sie die Beschaffung der benötigten Teile und Werkzeuge für Endbenutzer in der MRO-Funktion des Unternehmens erleichtern würden. Die große Anzahl an Einzelprodukten, die sie bisher bei mehreren Lieferanten gekauft hatten, bot hohes Einsparungspotenzial.

Die Wartungsmitarbeiter verbrachten bis zu eine Stunde am Tag damit Produkte zu bestellen – Zeit, die sie hätten sinnvoller nutzen können. Ein weiteres Problem bei Severn Trent war das ineffiziente Bestandsmanagement mit mangelnder Übersicht über die vorhandenen Teile, was häufig dazu führte, dass Wartungs- und Reparaturarbeiten verschoben wurden.

# DIE LÖSUNG

Severn Trent wechselte zu einem Rahmenvertrag mit RS und arbeitete mehr als ein Jahr lang eng mit unserem Team zusammen, um Standardisierungsmöglichkeiten zu identifizieren. Ein wichtiger Teil davon waren die umfassenden Daten, die RS bereitstellen und der Kunde für die Entscheidungsfindung nutzen konnte.

Eine der Standardisierungsmöglichkeiten für Severn Trent bestand darin, die Anzahl der Einzelprodukte zu reduzieren. „Wir haben ungefähr 20.000 Einzelprodukte in verschiedenen Kategorien pro Jahr bestellt, und diese Artikel wurden in verschiedenen Filialen in unserem Unternehmen gelagert, ohne dass wir einen Überblick über unsere Produkte hatten“, erklärt Rachel Passey, Supply Chain Transformational Lead bei Severn Trent. „Im Januar 2016 begannen wir, die von RS bereitgestellten Daten durchzugehen, von RS empfohlene Hersteller zu kontaktieren und Entscheidungen über ein kleineres, konsolidiertes Produktsortiment zu treffen, das wir für MRO erwerben wollten.“

Darüber hinaus arbeitete Severn Trent mit RS zusammen, um über PunchOut zur E-Procurement-Plattform hinzugefügt zu werden, einem Tool, das allen Benutzern eine einzige Plattform bietet, um Produkte von RS als bevorzugten Lieferanten zu beziehen. Dies unterstützt die Kontrolle der Beschaffungskosten, reduziert die Ausgaben und verbessert die Prozesseffizienz.

Der Übergang wurde sowohl von Severn Trent als auch von RS sorgfältig organisiert, um den Mitarbeitern die Änderung so einfach wie möglich zu gestalten. Severn Trent arbeitet mit Nachdruck daran, die Ausgaben außerhalb des Rahmenvertrags bei lokalen Einzel- und Großhändlern zu reduzieren, und hat eine Arbeitsgruppe aus Mitarbeitern aus dem wirtschaftlichen und technischen Bereich eingerichtet, um neue Produkte zu prüfen und zu genehmigen.

# DAS ERGEBNIS

Mit einem standardisierten Produktkatalog müssen die Wartungstechniker nicht mehr mehrere Kataloge durchsuchen, um Preise, Qualität und Lieferzeit zu vergleichen und dann eine Entscheidung zu treffen. Stattdessen wissen die Wartungsmitarbeiter, dass es ein Kernproduktangebot gibt, das den Qualitätsstandards entspricht und die genehmigten Kosten nicht überschreitet, und dass RS das Produkt schnell liefern kann.

In den letzten 12 Monaten konnte Severn Trent die Anzahl der Einzelprodukte, die in ihrer MRO-Produktkategorie erworben wurden, von 755 auf nur 231 reduzieren – dies ist eine Verringerung um 69 %. Darüber hinaus sind jetzt 121 dieser Produkte RS PRO Artikel, wodurch das Unternehmen im Vergleich zum Kauf von Markenprodukten umgerechnet etwa 9.500 € einsparen kann. Nach Angaben des Unternehmens konnte es bisher bei MRO-Produkten eine Einsparung von 4,7 % erzielen, und es sind Optionen vorhanden, diese Einsparungen noch weiter zu erhöhen.

## 9.500 EURO

**Potenzielle Einsparungen durch zukünftige Verwendung von RS PRO Artikeln**

Die Bemühungen von Severn Trent haben sich auch durch eine externe Auszeichnung in Form der Supply Chain Excellence Awards bezahlt gemacht. Das Unternehmen erhielt im November 2017 den Preis als Gesamtsieger, der von den Juroren wie folgt kommentiert wurde: „Sie haben eine fragmentierte Lieferantenkette transformiert und eine Struktur geschaffen, die durch erhöhte Transparenz, Übersichtlichkeit und Leistung einen Wettbewerbsvorteil bedeutet.“

Die ständige Herausforderung für Severn Trent besteht darin, das aktuelle standardisierte Produktsortiment durch einen Prozess zur Beschränkung und Kontrolle zu integrieren und die langfristigen Ausgaben zu reduzieren. „Wir können deutlich sehen, welche Produkte wir am häufigsten kaufen und welche Einmalkäufe sind“, erklärt Phil Donnelly, Supply Chain Information Analyst bei Severn Trent. „Wir konnten in vielen Fällen zu RS PRO Produkten wechseln, insbesondere bei Werkzeugen. Unsere Wartungsmitarbeiter sind von der Qualität der RS PRO Produkte im Vergleich zu den Marken, die wir in der Vergangenheit verwendet haben, wirklich beeindruckt. Sie bieten ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis.“

RS PRO

**GEPRÜFT**
ALLE PRODUKTE WERDEN AUF AUSGEZEICHNETE QUALITÄT GEPRÜFT

**KONTROLLIERT**
ALLE PRODUKTE ENTSPRECHEN BRANCHENSTANDARDS

**GETESTET**
VON FÜHRENDEN INGENIEUREN GETESTET

**Für weitere Informationen zu unseren Services und Lösungen RS-Account-Manager oder wenden Sie sich 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.**