



FALLSTUDIE

PROZESSKOSTEN SENKEN MIT E-PROCUREMENT

Wie ein großer Automobilhersteller seine Prozesskosten mit
Beschaffungslösungen von RS reduzierte



[AT.RS-ONLINE.COM](https://at.rs-online.com)

SCHLUSS MIT INEFFIZIENTEN, TEUREN BESCHAFFUNGSPROZESSEN

Beschaffungsteams und Techniker müssen bei Instandhaltung, Reparatur und Betrieb von Anlagen zahlreiche Herausforderungen bewältigen. Die Lieferketten für indirekte Materialien ist aufgrund der Anzahl der beteiligten Personen, eines zerstreuten Lieferantenstamms und der schierem Anzahl von Produkten sehr komplex. Darüber hinaus fordert die Geschäftsleitung ständig, die Kosten zu senken.

Als einer der größten Industrielieferanten versteht RS die komplexen Bedürfnisse seiner Kunden sehr gut und kann Unternehmen dabei unterstützen, ihre Prozesse zu optimieren und die Kosteneffizienz zu steigern.

Den Unternehmen muss nur bewusst sein, dass die Kosten für den indirekten Beschaffungsprozess doppelt so hoch sein können wie die Kosten für die Produkte selbst. Wenn Ihr Unternehmen also im Laufe eines Jahres 100.000 € für den Kauf von Produkten ausgibt, fallen weitere 200.000 € Prozess- bzw. „indirekte“ Kosten an.

2:1

Verhältnis
Beschaffungskosten zu
Produktkosten

DIE HERAUSFORDERUNG

Ein Beispiel dafür, wie RS mit einem Unternehmen zusammengearbeitet hat, um den indirekten Beschaffungsprozess zu verbessern, ist unsere Beziehung zu einem der größten Automobilhersteller Großbritanniens. Mit RS als einem seiner wichtigsten Lieferanten für MRO-Produkte stand er vor der Herausforderung, dass viele Bestellungen mit geringem Transaktionswert im gesamten Unternehmen aufgegeben wurden. Jede aufgegebene Bestellung musste einen manuellen Beschaffungsprozess durchlaufen und von Hand in das lokale ERP-System (Enterprise Resource Planning) eingegeben werden.

Dies führte zu Doppelarbeit für die Beschaffungsabteilung und damit zu hohen Bearbeitungszeiten (und Mehrkosten), da für jede Bestellung außerhalb des eigenen E-Procurement-Systems eine interne Bestellung generiert und in das System aufgenommen werden musste. Angesichts der Anzahl der Transaktionen, die in einem Unternehmen dieser Größe anfallen, hatte dies erhebliche Auswirkungen auf die Arbeitsbelastung des Beschaffungsteams.

Darüber hinaus wollte der Kunde einen besseren Überblick über seine indirekten Ausgaben bei den wichtigsten Lieferanten haben, bei denen er regelmäßig Materialien bestellte, und Möglichkeiten für Kosteneinsparungen und mehr Effizienz besser identifizieren. Daher plante das Unternehmen, diese Lieferanten in sein E-Procurement-System zu integrieren.

DIE LÖSUNG

Aufgrund der umfangreichen Produktpalette, die alle Kategorieanforderungen des Kunden abdecken konnte, sowie der technischen Erfahrung mit E-Procurement-Implementierungen, gehörte RS zur ersten Gruppe von Lieferanten, die der Automobilhersteller integrieren wollte.

Um die Unterbrechung für die Mitarbeiter minimal zu halten, wurde eine sogenannte PunchOut-Lösung verwendet. Diese ermöglicht eine sichere Verbindung zur RS Website vom E-Procurement-Modul des Kunden aus. Dadurch können die Endbenutzer eine Bestellung in ihrem eigenen System öffnen, auf die RS Website zugreifen und einen Warenkorb mit Produkten erstellen, der dann wieder in ihr System übertragen wird. Wenn die Warenkorbdetails eingehen, wird die Bestellung automatisch mit allen vom Kunden benötigten Details ausgefüllt und kann direkt zur Verarbeitung an RS gesendet werden.

Die Integration selbst wurde von technischen Experten beider Seiten gemeinsam mit einem eigenen E-Commerce-Spezialisten von RS durchgeführt, der den Prozess von Anfang bis Ende begleitete. Aufgrund der großen Anzahl an Variablen, die bei der Einrichtung zu berücksichtigen waren, bildeten die Teams den aktuellen Prozess des Kunden ab, und prüften, ob der neue diesem möglichst genau folgen würde, um das gewünschte Ergebnis zu erzielen und sicherzustellen, dass alle erforderlichen Beschaffungsdaten im System erfasst wurden. Nach gründlichen Tests wurde das endgültige System in Betrieb genommen. RS überwachte bis zum Abschluss des Projekts, circa einen Monat, weiterhin die Verbindung.

DAS ERGEBNIS

Der neue, vereinfachte Prozess hat die Bearbeitungszeit für Bestellungen erheblich reduziert und gleichzeitig die Autonomie der Endbenutzer bei der Durchführung von Einkäufen erhalten. So haben das Beschaffungsteam und die Endbenutzer mehr Zeit, um sich auf wertschöpfende Aktivitäten zu konzentrieren. Die „indirekten“ Prozesskosten konnten von umgerechnet 262.900 € pro Jahr auf 166.980 € gesenkt werden – eine Einsparung von 95.920 €. Möglich wurde dies durch die Reduzierung der Bearbeitungszeit für Bestellungen von durchschnittlich 89 Minuten auf nur 56 Minuten. Am Ende sind nur 7 Minuten notwendig, um eine Bestellung aufzugeben, und 6 Minuten für die Genehmigung (die Hälfte der Zeit, die die vorherigen Prozesses verlangten). Außerdem entfällt die Notwendigkeit, den Preis/die Verfügbarkeit des Produkts zu bestätigen, da diese Informationen stets vorliegen (das sind minus 11 Minuten im Vergleich zum vorherigen Prozess). Darüber hinaus ist es nicht erforderlich, jeden Monat einzelne Rechnungen zu bezahlen, da RS eine einzige monatliche Rechnungsübersicht bereitstellt.

Die Verwendung eines integrierten Systems bietet dem Kunden außerdem eine größere Transparenz seiner indirekten Ausgaben. Mit allen Daten aus Tausenden von Einkäufen, die in einem System erfasst wurden, ist es nun möglich, diese Informationen zu analysieren und dem Kunden dabei zu helfen, seine Leistung zu bewerten und seine Strategie für die indirekte Beschaffung in Zukunft zu verbessern.

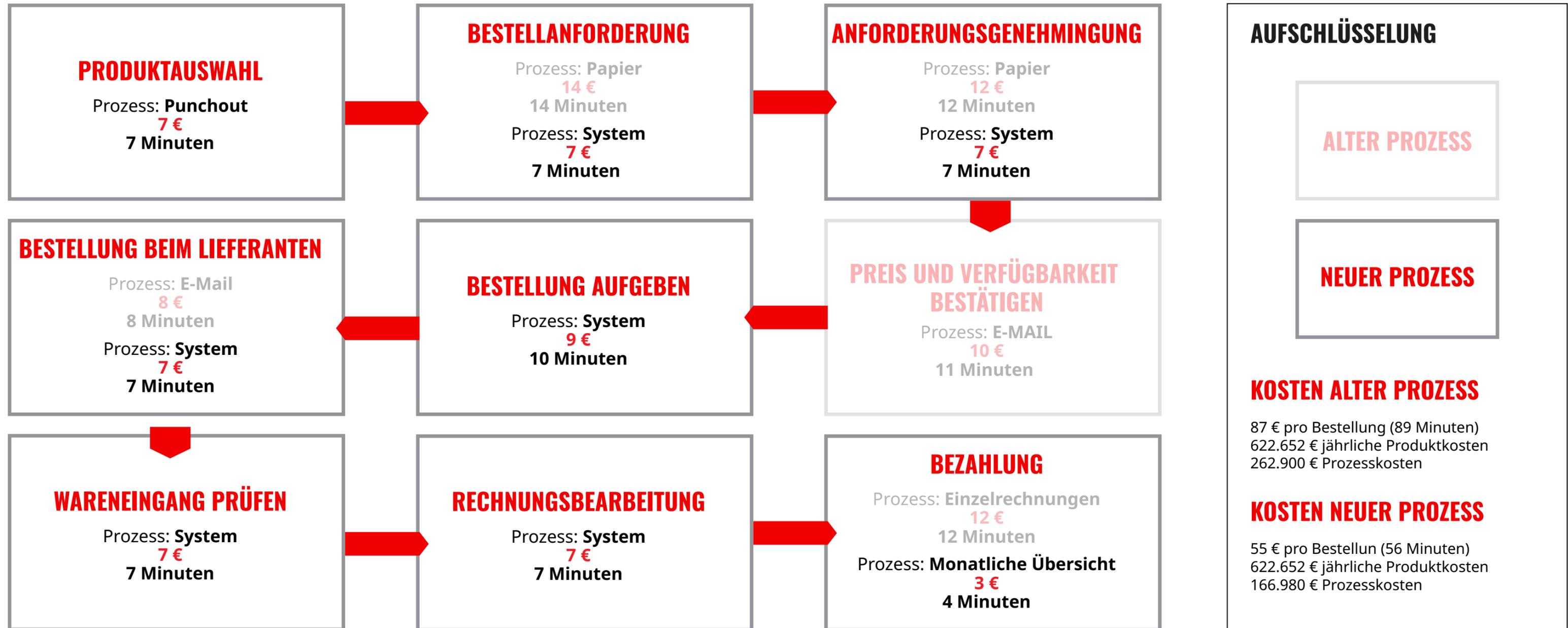
Schließlich kann der Kunde die Daten von EProcurement verwenden, um eine bessere Kontrolle über den Bestand zu behalten. Durch den klaren Überblick über die gekauften Artikel ist es möglich, ein Lagerprofil auf der Grundlage des tatsächlichen Verbrauchs zu erstellen. Das bedeutet, dass der Kunde nur die tatsächlich genutzten Lagerartikel (insbesondere für außerplanmäßige Wartungsmaßnahmen) bereithalten muss, während teure Artikel, die nicht regelmäßig verwendet werden, bei Bedarf über RS mit Lieferung am nächsten Tag bestellt werden können.



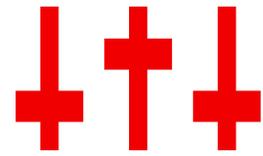
95.920 € Ersparnis pro Jahr

33 MIN. Zeitersparnis pro Bestellung

KOSTENEINSPARUNGEN DURCH E-PROCUREMENT



DIE VORTEILE VON E-PROCUREMENT AUF EINEN BLICK



**Bessere Kontrolle und Verfügbarkeit
geringwertiger, schnelldrehender Artikel**



Verbesserte Berichterstattung



Zeitersparnis



Prozessbeschleunigung



Bessere Übersicht

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 at.rs-online.com.