Einfache und robuste Abläufe bringen Vorteile

Wie ein Automatisierungsspezialist seine Beschaffungsprozesse optimiert

Internationalisierung, Digitalisierung und Automatisierung sind Trends, die nicht zuletzt die Industrie 4.0 beflügeln. Auch der Beschaffungsprozess – von der Registrierung neuer Lieferanten über die Angebotsanfrage und Bestellung bis zur Lieferantenbewertung – kann elektronisch abgebildet und unterstützt werden. Für einen Automatisierungsspezialisten brachte die Implementierung der SRM-Plattform von Pool4Tool große Vorteile für das Lieferantenmanagement.

Kathrin Kornfeld und Michael Bodingbauer

Der Technologieexperte für Automatisierungslösungen Keba entwickelt und produziert Gesamtlösungen für die Bereiche Industrie-, Bank- und Dienstleistungs- sowie Energieautomation. Automation und dadurch eine Reduktion der Prozesskosten und die Entlastung des strategischen Einkaufs waren auch die Schwerpunkte bei der Implementierung einer Supplier-Relationship-Management (SRM)-Plattform.

Keba hatte von Anfang an die Vision, den gesamten Beschaffungsprozess – von der Registrierung neuer Lieferanten über

die Angebotsanfrage und die Bestellung bis zur Lieferantenbewertung – elektronisch abzubilden und zu unterstützen. 2014 startete Keba die Zusammenarbeit mit dem Softwareanbieter Pool4Tool. Der Schwerpunkt des Projekts lag darin, die Kernprozesse zu automatisieren und mit einer einzigen Lösung zu unterstützen. Beispielsweise wurden Auftragsbestätigungen bis zu diesem Zeitpunkt noch händisch kontrolliert. Diese belaufen sich auf rund 70 000 Stück pro Jahr. Die Prozesskosten waren entsprechend hoch. Obwohl die Einführung eines SRM-Portals für das gesamte Unternehmen nun einen Mehrwert bietet, kam der größte Druck aus der Einkaufsabteilung, die vermehrt strategisch gefordert wurde. Seit 2010 erlebt das Unternehmen eine starke Marktentwicklung in Richtung volatiler Einkaufspreise und gleichzeitig steigender Forderungen der Kunden, etwa nach kürzeren Lieferzeiten und höherer Varianz in den Produkten. So entstand der Wunsch nach elektronischer Prozessunterstützung, um marktfähig zu bleiben.

Bei den hohen Wachstumsraten und der geplanten Erschließung neuer Märkte bleibt für den Einkauf keine Zeit, Auftragsbestätigungen und Fristen manuell nachzugehen. Die Prozessschritte sollten ver-

schlankt und automatisiert werden. Das Beschaffungsspektrum ist sehr breit gefächert: Keba kauft weltweit für die Bereiche Industrie-, Bank- und Dienstleistungs- sowie Energieautomation ein. Darunter fallen Widerstände genauso wie Banktresore. Insgesamt gibt es 130 Warengruppen, die sich drei Einkaufsteams teilen (Elektronik, Mechanik und Systemkomponenten sowie Sourcing und Dienstleistung). Der Zentraleinkauf hat seinen Sitz am Hauptstandort Linz.

Mit Pool4Tool fand Keba im September 2014 den passenden Partner für Optimierungsschritte im Lieferantenmanagement und in der Beschaffung. Das Supplier-Relationship-Management-Portal ist heute die zentrale Kommunikationsplattform zwischen dem Unternehmen und seinen Lieferanten. Die Übersicht über alle Aktivitäten im SRM-Portal erleichtert die Überwachung von Fristen und Erledigungen.

Frühzeitige Lieferantenqualifizierung zahlt sich aus

Das Technologieunternehmen startete mit dem Modul für Purchase Order Management (POM). Dies war ein erster Meilenstein, da aufgrund der großen Anzahl an Transaktionen rasch der größte Return on Investment erzielt werden konnte. Denn

INFORMATION & SERVICE

KONTAKT ZUM ANWENDER

Michael Bodingbauer
Head of Strategic Purchasing Manager
Keba AG
T +43 732 7090-0
Keba@Keba.com

KONTAKT ZUM ANBIETER

Pool4Tool AG
T +43 1 8049080
office@pool4tool.com

QZ-ARCHIV

Diesen Beitrag finden Sie online:
www.qz-online.de/1391290

mit der manuellen Übermittlung und Erfassung der Auftragsbestätigungen waren lange Durchlaufzeiten und hoher operativer Aufwand verbunden. Früher wurden hundert Prozent der Auftragsbestätigungen händisch kontrolliert und bearbeitet. Über 90 Prozent der Belege wurden dabei vergeblich kontrolliert, da sie keine Abweichungen aufwiesen. Bis zum Projektende werden 80 Prozent der Auftragsbelege mittels der Software von Pool4Tool überprüft werden. Schon heute müssen nur mehr Auftragsbestätigungen, die von der Bestellung abweichen, vom zuständigen Einkäufer manuell prozessiert werden. Alle anderen werden automatisch an das führende SAP-System übergeben. Die Auftragsbestätigungen sind besonders wichtig, da die gesamte Fertigungsdisposition darauf aufbaut. Und mit der Reduktion potenzieller Fehlerquellen wird auch die Prozessqualität verbessert.

Auch das Registrierungsmodul und die Lieferantendatenbank werden bereits eingesetzt, sodass auch erweiterte Lieferantenstammdaten vollständig und strukturiert in Pool4Tool verfügbar sind. Informationen zur Historie und der persönlichen Beziehung zum Lieferanten sind dort ebenfalls enthalten. Neue Lieferanten durchlaufen die Registrierung ausschließlich über das Lieferantenportal. Dadurch werden potenzielle Lieferanten in einer

strukturierten Form geprüft und sind für die Folgeprozesse verfügbar. Die Lieferantenqualifizierung beginnt somit frühzeitig, und Keba bekommt eine breitere Lieferantenbasis für seine Sourcing-Aktivitäten. Umgekehrt können sich mögliche Lieferanten rechtzeitig auf die Anforderungen des Kunden einstellen.

Für rund 5000 Bestellpositionen pro Jahr nutzt Keba schon heute die eProcurement-Lösung von Pool4Tool und deckt somit den gesamten Procure-to-Pay-Prozess elektronisch ab. Durch die Bereitstellung von internen und externen Katalogen wird das Bestell- und Genehmigungsverfahren für Nicht-Serienmaterial und Investitionen verbessert. Zukünftig verwenden alle Mitarbeiter den gleichen Prozess für all ihre manuellen Bestellanforderungen. Für die indirekten Bedarfe kann schnell und einfach ein Warenkorb für Katalogartikel und Freitextanforderungen generiert und in eine Bestellung übertragen werden.

Kürzere Durchlaufzeiten sind der Mühe Lohn

Die enorme Zeiteinsparung in der operativen Beschaffung zeigt sich bei Keba in deutlich kürzeren Durchlaufzeiten. Heute benötigen Anforderungen bis zu einer Wertgrenze von 50 Euro nur eine Minute, bis sie beim Lieferanten landen. Früher hat dies oftmals mehrere Tage gedauert und hohe

Prozesskosten verursacht. Flexible Workflows steuern hier die erforderlichen Genehmigungsprozesse und binden alle relevanten Abteilungen in den Prozess ein. Anfragen und das Einholen von Angeboten wickelt Keba über das Request for Quotation (RFQ)-Modul ab. Lieferantenangebote können damit einfacher und strukturiert verglichen werden. Der standardisierte Ablauf stellt sicher, dass Transparenz und Nachvollziehbarkeit im gesamten Anfrageprozess gegeben sind. Durch diesen effizienten Prozess verbessert das Unternehmen seine Verhandlungsposition, da mehr Angebote in der gleichen Zeit eingeholt und bewertet werden können.

Der Einsatz der neuen IT-Lösung bewirkt heute neben der kurzfristigen Kostensenkung auch eine nachhaltige Wertsteigerung. Die Einkäufer können sich nun stärker um die strategischen Belange, wie zum Beispiel die Begleitung von Entwicklungsprojekten, kümmern. Auch die strategische Zusammenarbeit mit Lieferanten wird durch die SRM-Plattform verbessert, was zu langfristigen Einsparungseffekten führt. Der Erfolg des Projekts ist auf die klar definierten Einkaufsprozesse sowie auf die hohe Akzeptanz bei allen Beteiligten zurückzuführen. Das Erfolgsrezept: einfache und robuste Prozesse mit klar definierten Lösungsplänen im Fall von Fehlern oder Prozessabweichungen. ■