

# eProcurement und einen Schritt weiter

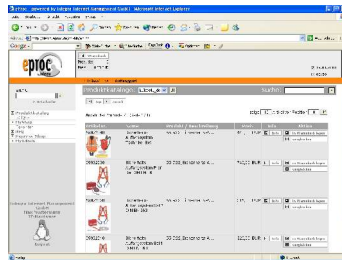
## Die Einführung von eProcurement Software und Tool Centern ermöglichen auch in mittelständischen Unternehmen hohe Einsparungspotentiale.

Seit das Internet in vielen Unternehmen auch am Arbeitsplatz der Mitarbeiter Einzug gehalten hat, gehören der Datenaustausch mit Lieferanten sowie die Online-Abwicklung von Bestellungen über den PC zum Tagesgeschäft. B2B-Handelsplattformen und Beschaffungslösungen mit individuellen Benutzerkonten erlauben es heute auch ungeübten EDV-Anwendern, einen Großteil der im Tagesgeschäft notwendigen Bestellvorgänge mit dem Lieferanten schnell und kostengünstig über das Internet abzuwickeln. Dabei kann mit Hilfe der datenbankgestützten Intra- bzw. Internet-Technologie erhebliches Rationalisierungspotenzial erschlossen werden: durch eine kataloggestützte Bildschirmauswahl verringert sich nicht nur der Gesamtaufwand erheblich, auch die Zahl der Fehlbestellungen durch falsche Artikelnummern geht zurück. Eine bedenkenlose Einführung einer **eProcurement-Lösung** im Unternehmen birgt jedoch auch Risiken.

### Was ist zu beachten um eine eProcurement-Lösung eine erfolgreich einzuführen?

Vergleicht man die Einführung eines eProcurement-Systems, z.B die Software Integra eProc

mit der Implementierung eines ERP-Systems, so handelt es sich um ein vergleichsweise kleines Projekt. Im Gegensatz zu einem ERP-System liegt der Schwerpunkt im eProcurement weniger auf die Abbildung unternehmensinterner Prozesse, als vielmehr auf dem Aufbau und dem Management extern durch Lieferanten aufbereitete Kataloge.



Procurement Software für den  
Mittelstand: Integra eProc

Die eigentlichen Herausforderungen liegen also weniger in der Software-Implementierung, als vielmehr in den folgenden Bereichen:

#### • Lieferanten-Management

eBusiness - fähige Lieferanten müssen gefunden, und die Regeln der Zusammenarbeit vereinbart und umgesetzt werden.

#### • Katalog-Verwaltung

Elektronische Kataloge unterschiedlicher Lieferanten müssen integriert, laufend aktualisiert und weiter ausgebaut werden.

#### • Lieferanten-Anbindung

Zunächst sind die technischen Voraussetzungen, wie verwendete Systeme und Austauschformate, abzuklären. Gegebenenfalls müssen spezifische Schnittstellen erstellt werden.

#### • Definition gemeinsamer Standards

Hierzu gehört die Auswahl der genutzten – meist XML-basierten – Standards für den Austausch von Geschäftsdokumenten (z.B. OpenTrans, SAP-XML) und Katalogdaten (z. B. BMEcat) und für die Klassifikation von Produkten (z.B. eClass, UNSPSC). In der Regel muss zudem noch definiert werden, wie der jeweilige Standard in der konkreten Käufer-Lieferanten-Beziehung genutzt wird, z. B. welche Datenfelder genutzt und wie diese inhaltlich interpretiert werden sollen.

#### • Projekt-Management

Das Zusammenspiel einer Vielzahl von Beteiligten innerhalb und außerhalb des Unternehmens muss koordiniert werden.

#### • Change Management

Erfolgreiches eProcurement erfordert eine Anpassung der Prozesse im Unternehmen und damit ein Umdenken der Mitarbeiter.

#### • Anwendung des Systems

Um die Einsparungspotentiale realisieren zu können, müssen die neu geschaffenen technischen Möglichkeiten genutzt zu werden, um aussagekräftige Informationen und Auswertungen zu erhalten.

#### • Zuverlässigkeit, Sicherheit und Service

Die entstehende Netzwerk Infrastruktur muss sowohl technisch als auch organisatorisch zuverlässig und sicher sein. Für auftretende Probleme und Fragen der bestellenden Mitarbeiter muss ein professionell organisierter Service bereit stehen.

#### • Zukunftsfähigkeit

Da die Potenziale des eProcurement bisher erst zu einem kleinen Teil ausgenutzt werden, ist es von entscheidender Bedeutung, Systeme und Lösungen so flexibel zu gestalten, dass sie leicht weiter entwickelt werden können.

### **Weiterführende Beschaffungslösung: KTC**

Neben der Einführung einer eProcurement Lösung für die Versorgung mit klassischen C-Artikel wie Bürobedarfe, Werkzeuge, Arbeitsschutz etc. gibt es für die Versorgung hochwertiger Zerspanungswerkzeuge eine noch weiterführende Beschaffungslösung: das von der Firma KROMI AG in Zusammenarbeit mit Integra Internet Management GmbH entwickelte Tool Center (KTC). Dabei handelt es sich um einen vollautomatischen, PC-gestützten Werkzeugausgabeautomaten mit Bedienterminal und Chipkartenleser zur Vor-Ort-Versorgung von Fertigungsbereichen mit Verschleißwerkzeugen.

Das KROMI Tool-Center als zentraler Baustein des Versorgungskonzeptes beinhaltet Einkauf, Disposition, Wareneingang, Lager und Warenausgabe in einem. Ganz ohne Personalaufwand versorgt es die Fertigung direkt am Ort des Geschehens.

Das Artikelsortiment wird auch hier, wie bei der eProcurement Lösung, gemeinsam mit dem Kunden festgelegt und in einem individuell erstellten, elektronischen Katalog auf dem eingebauten PC abgelegt. Mitarbeiter können sich am Bedienpult per Chipkarte identifizieren und erhalten so Zugang zum aktuellen Warenbestand.



Auf Knopfdruck erfolgt die Ausgabe in den Werkzeugschacht. Das KTC arbeitet als Konsignationslager, bei dem alle Artikel erst bei deren Entnahme gebucht werden, womit die Kapitalbindungskosten für hochwertige Werkzeuge komplett für den Kunden entfallen.

Die Kombination von Ausgabeautomat und EDV-gestützter Bestandsverwaltung gewährt einen geschützten Zugriff auf alle verfügbaren Artikel. Jede Materialbewegung löst automatisch eine Bestandsbuchung aus, die per Datenleitung an die nächste KROMI Logistikzentrale übertragen wird. Je nach vereinbartem Restbestand erfolgt dann nach dem Kanban-Prinzip automatisch eine Nachlieferung durch das zuständige Serviceteam. Ein weiteres Plus: Bestände und Verbräuche werden laufend erfasst und in einer übersichtlichen Statistik ausgewertet. Diese kann jederzeit zur Kostenkontrolle herangezogen werden und führt zu einer hohen Transparenz.



Somit gewährleisten beide Systeme:

- Einen Überblick über das Einkaufsvolumen

Mit Hilfe der anfallenden Daten ist es wesentlich leichter als bisher, das tatsächliche Einkaufsvolumen zu erfassen und nach Warengruppen oder Organisationseinheiten aufzuschlüsseln.

- Eine Analyse des Einkaufsverhaltens

Das Einkaufsverhalten ähnlicher Abteilungen kann verglichen werden. Ebenso lassen sich zeitliche Veränderungen untersuchen.

- Daten zur Lieferanten-Beurteilung

Erfasst werden Daten über Lieferzeiten, nicht ausgeführte Bestellungen, gemeldete Mängel, Reklamationen und Rücksendungen.

- Frühzeitiges Erkennen von Problemen

Wenn sich Reklamationen bei bestimmten Lieferanten oder Herstellern häufen oder drastische Abweichungen beim Beschaffungsvolumen einzelner Kostenstellen auftreten, kann dies frühzeitig festgestellt werden, so dass rechtzeitig Gegenmaßnahmen eingeleitet werden können.

- Genauere Daten für die Kostenrechnung

Die automatische Zuordnung einer Bestellung zur Kostenstelle des Bestellers führt zu wesentlich besseren Kostenrechnungsdaten als dies bisher der Fall war. Auch prozessbezogene Daten fallen an, wie Bearbeitungs- oder Reaktionszeiten. Diese könnte man für eine laufende

Prozesskostenrechnung einsetzen.

### **Fazit**

Nach erfolgreicher Einführung einer eProcurement und Tool Center Lösung, können insbesondere Teile die nicht unmittelbar in den Produktionsprozess einfließen, über standardisierte Prozesse deutlich günstiger beschafft werden.

Das Sparpotential ist enorm, denn es wird von einer Reduzierung im Bereich von 15-20% Prozent des Beschaffungsvolumens durch eProcurement ausgegangen. Wesentliche Vorteile dieser Form der Beschaffung gegenüber dem herkömmlichen Einkauf ist die Reduktion von Transaktionskosten und der Durchlaufzeiten sowie eine hohe Transparenz.

Thomas Behrens  
Integra Internet Management GmbH  
<http://www.2im.de>