

Werkstoff-Beschaffung digital vereinfachen – ohne Systemwechsel

XOM eProcurement zentralisiert den kompletten Beschaffungsprozess von Werkstoffen – von Bedarfsbündelung über Angebotsvergleich bis hin zum After-Sales-Service. Die Plattform lässt sich individuell in die eigene IT-Infrastruktur integrieren.

Einkäufer in der Werkstoffindustrie sehen sich bei ihrer täglichen Arbeit mit immer größeren Herausforderungen konfrontiert. Zum Beispiel ändern Kunden ihr Bestellverhalten im digitalen Zeitalter, Kosten und Bestände müssen optimiert werden oder ein zunehmend strenges Qualitätsmanagement erfordert transparente Lieferketten. Gleichzeitig steigen die Ansprüche an die Logistik etwa durch neue gesetzliche Auflagen, Be- und Entladungen wollen da minutiös geplant sein.

„Damit Einkäufer in dieser herausfordernden Situation mehr Zeit für wichtige, strategische Aufgaben bekommen, haben wir den Beschaffungsprozess wesentlich vereinfacht“, erklärt Tim Milde, COO von XOM Materials.

Das Unternehmen aus Berlin hat genaustens analysiert, dass Unternehmen der Werkstoffbranche bei vielen Arbeitsschritten noch Verbesserungspotenzial nutzen könnten. Zum Beispiel bei der Bedarfsplanung: Unternehmensintern sammeln Einkäufer die benötigte Materialmenge häufig in Form verschiedener Exceltabellen oder manuell aus den Produktions- und Warenwirtschaftssystemen ein und führen diese Informationen zusammen. Medienbrüche und unterschiedliche Dateiformate können dabei für Fehler sorgen, Informationen gar verlorengehen. Oder bei der Angebotseinholung: In der Praxis treffen die angeforderten Angebote oft in unterschiedlichen Formaten und über verschiedene Kommunikationskanäle beim Einkäufer ein. Der Vergleich wird zusätzlich erschwert, wenn in den Angeboten zum Beispiel unterschiedliche Bearbeitungs- und Transportkosten aufgeführt oder alternative Positionen ergänzt werden.

„Die konkreten Ausgangssituationen in der Werkstoff-Beschaffung können, je nach Unternehmen, sehr unterschiedlich sein – und auch dafür braucht es anpassbare, individuelle Lösungen“, sagt Tim Milde. Für den Zentraleinkäufer eines Konzerns mit mehreren internationalen Standorten ist zum Beispiel die Beschaffung strategischer Mengen in hohen Volumina besonders relevant. Währenddessen benötigt der Einkäufer eines kleineren Betriebs vor allem standardisierte Bestell- und Kaufprozesse mit konkreten Materialmengen. Wenn etwa Lagerleerstand droht, sind spezielle Zukaufslieferanten gefragt, die zuverlässig, schnell und einfach die benötigte Ware liefern. Auch Reklamationen sollten transparent und effizient gemanagt werden können.

Und die Möglichkeit, den Status von Lieferungen in Echtzeit nachzuvollziehen, um bestens vorbereitet zu sein und flexibel auf Planabweichungen reagieren zu können, wäre wünschenswert.

„Für diese und viele weitere typische Anwendungsfälle bietet unsere digitale Plattform Lösungen und reduziert den Beschaffungsprozess auf die wirklich notwendigen Schritte“, erklärt Tim Milde.



„Bedarfe für strategische Mengen bündeln, Angebotsanfragen an ausgewählte Lieferanten versenden, eingegangene Angebote in einer übersichtlichen Matrix miteinander vergleichen, in einer Chat-Funktion nachverhandeln und Reklamationen verwalten – das ermöglicht XOM eProcurement unter anderem.“

Individuell lässt sich das Tool in die jeweilige IT-Infrastruktur integrieren. „Änderungen am eigenen System müssen User nicht vornehmen. Ihre Bedarfe können sie als Excel-Tabellen an XOM übertragen oder auch automatisch per ERP Interface übermitteln. Ganz einfach“, so Milde.

XOM
MATERIALS

XOM Materials

Smart solutions for buyers and sellers
XOM Materials GmbH
Ackerstr. 14-15
10115 Berlin

Telefon: +49 30 555 7970 10
sales@xom-materials.com
www.xom-materials.com