

Einsparung bei C-Teilen/MRO mit SAP – ein Anwendungsbericht

Anbindung von pBots an die Instandhaltung – die Grenzen des Marktplatzes überwindend

Die Aufgabenstellung

In einem Chemiewerk eines weltweit operierenden Konzerns wurde ein Projekt ausgeschrieben, welches sich überwiegend durch Einsparungen beim Material finanziert. Das Ziel dabei war a) die Integration aller Bedarfsträger b) die **drastische Reduktion der Anzahl der manuell zu erstellenden PO** c) erhebliche **Einsparungen durch Umstellung von Single-Sourcing auf Multi-Sourcing** ohne Mehraufwand im Einkauf d) komplette Automatisierung durch purchasing-robots (pBots).

Mittels einer **1-Kreditoren-Politik** erfolgte eine Restrukturierung der Logistik. Der Materialfluss war zentral von einem Hotspot frei Haus an die Werkstore zu reorganisieren.

Die Rahmenbedingungen

SAP SRM und PM, ARIBA zur Preiskontrolle, ein Business-Integrator für den Procure2Pay Prozess, Rahmenverträge mit strategischen Lieferanten.

Die Ausgangslage / das Mengengerüst

9.000 **SAP-codierte Materialien** aus der **Instandhaltung**, strukturiert in 35 SAP Materialgruppen. Ungefähr 200 Nutzer, teils mit SRM oder PM verbunden, teils reine Bedarfsträger.

Integration von mehr als 800 bestehenden Lieferanten, welche zu ca. 30% zertifiziert und somit zu übernehmen sind.

Die Umsetzung – NO-GOs

Kein klassischer Marktplatz / Suchmaschine,

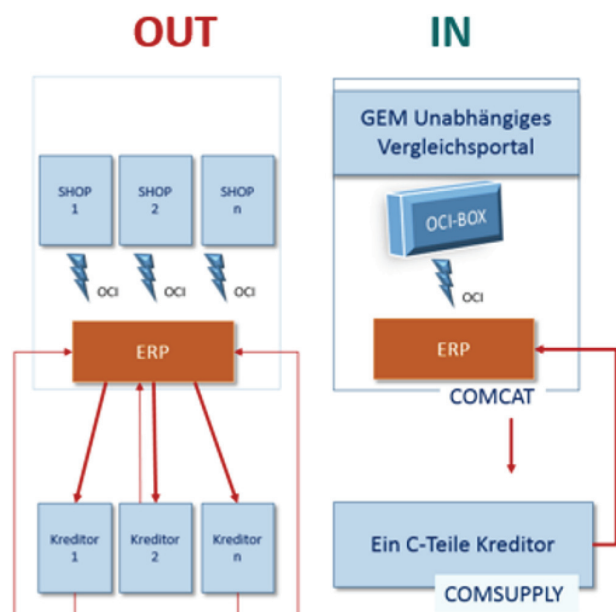
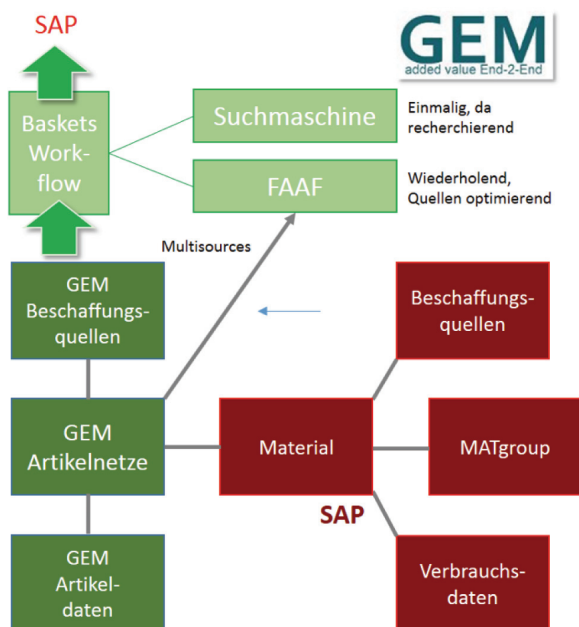
- **weil** der Aufwand über eine Suchmaschine die Artikel zu finden zu hoch ist.
- **weil** das codierte Material nicht Teil der Suchtexte der Daten der Lieferanten ist.
- **weil** der Marktplatz margen-orientiert von Händlern betrieben wird und somit keine ausreichende Neutralität und Deckelung der Ausgaben (Aufschlag pro Artikel) gegeben ist.

Keine reine IT-Lösung,

- **weil** die Lead-Buyer zur Optimierung des Prozesses auf vorbereiteten Content (Preise, Bilder, etc.) aus **GEM**-Rahmenverträgen Wert legen
- **weil** verschiedene Quellen in Konkurrenz zueinander hinter eine Materialnummer gelegt werden sollten und dafür Einkaufs-Dienstleistung gefragt war und demzufolge
- **weil** alle codierten Materialien bzgl. ihrer Preise auf den Prüfstand kommen sollten.
- **weil** die komplette Zahlungsabwicklung und Buchhaltung ausgelagert aber gleich wohl mit dem Procure-2-Pay-Provider verbunden werden sollte.

Keine Unzahl von OCI-Anbindungen,

- **weil** unterschiedliche Benutzeroberflächen nicht als vorteilhaft angesehen werden.
- **weil** Preisvergleiche kaum möglich sind.
- **weil** der IT-Aufwand und der Betrieb von OCI pro Lieferant den Fortschritt limitierte.



Die Umsetzung durch GEM

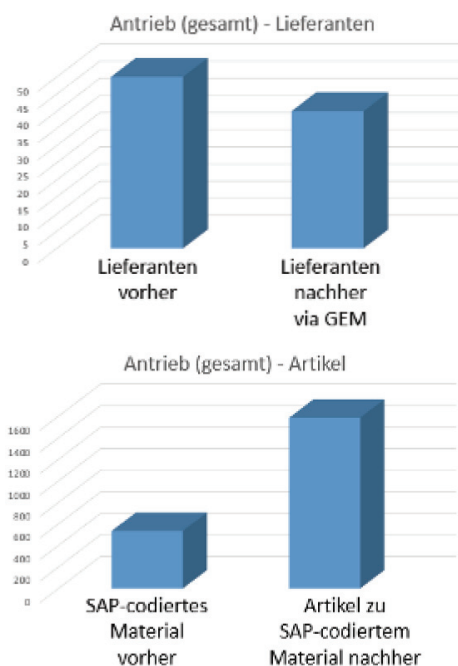
Sourcing mit teilweisem Out-Sourcing

Durchlaufzeit: 3-4 Monate

1. **Materialgruppenanalyse** contract für contract mit Ausschreibung und Re-Sourcing sowie Umstellung auf Multi-Sourcing durch die **GEM** Warengruppen-Manager.
2. Information und Integration der bestehenden Lieferanten durch **GEM**; inklusive der Erstellung von Katalogen für diese.
3. Fortlaufendes Reporting der Einsparungen und Inbetriebnahme von Datenbankabfragen zum Download nach SAP.
4. Anpassung der Standard-Schnittstellen (PO / MIGO / Invoice) an die Formate eines großen europäischen Business-Integrators.
5. Inbetrieb- und Abnahme des Routings durch die Konzern-IT auf BCP-System.
6. Schulung innovativer Werkzeuge, **FAAF**; eine Navigation auf Artikelnetzen und die Alternative zur Suchmaschine
7. Inbetriebnahme der IT-Routen im SAP BCP.
8. Erste produktive Bestellungen mit Inbetriebnahme des Materialfluss-Hotspots.

Die Veränderung

Zuvor: Mehr Lieferanten (Säule 1)
 Danach: Weniger Lieferanten (Säule 2)
 Zuvor: Weniger Artikel (Säule 3)
 Danach: Mehr Artikel pro einzelnes Material, echtes Multi-Sourcing (Säule 4)



Das Ergebnis - Zielerreichung

Mehr Wettbewerb pro einzelnes Material, da durch **FAAF** deutlich mehr als ein Artikel mit einem Material vernetzt wurde. Dies ist die Basis für eine kostensparende Beschaffung auf Artekelebene.

Alternativen der Umsetzung

Statt **GEM-COMCAT** kann mit **GEM-COMBUY** auch ohne SRM gearbeitet werden. Genehmigungsworkflow, Kontierung und Sammelrechnung können frei von Lizenzen in Betrieb genommen werden.

Anstelle von OCI können SAP-Dateien (nicht zwingend notwendig) an das ERP geschickt werden. Es entstehen mehr Freiräume in Bereich von Order-Change und Order-Split.

Als Ersatz für ERP-codiertes Material und als Alternative zum MRP-Lauf **bar-codieren Automaten die wiederkehrenden Materialien** und ermöglichen so einfache Bestellungen, auf Wunsch auch per **iKanban**, dem **lieferanten-neutralen Mutli-Sourcing** Dispositions-Werkzeug **4.0**.

Auch mit wenigen oder ohne eigene Rahmenverträge kann binnen Stunden auf ein Netzwerk von über **7.000** Lieferanten und **15 Mio. Artikel** im **Multi-Sourcing Modus** zugegriffen werden.

Einfache und dennoch strategische, gebührenfreie Lösungen für KMUs; Implementierungszeit 1 Tag.

Werkzeuge wie **FAAF** verhindern die Delegierung von Verantwortung weg vom Einkauf und hin zu Nutzern, die meist ohne einkäuferisches Verhalten auf einem Marktplatz bestellen würden und damit die **Preise unkontrollierbar** werden lassen.

Durch Artikelnetze auf **Kernsortimenten** gekoppelt mit **Multi-Sourcing** bekommt der **strategische Einkauf seine Kompetenz zurück**, jedoch ohne den Aufwand von früher. **pBots** realisieren den Einkauf 4.0.

Frank-Walter Lutze

GEM
 Gesellschaft für Einkauf und Materialwirtschaft mbH
 Greschbachstrasse 29
 DE-76229 Karlsruhe
 Tel.: + 49 (0)721 56 83 09 - 71
 info@gem.de, www.gem.de
 www.kollege-einkaeufer.de