

C-Teile-Beschaffung

„voRWEg gehen“ im Einkauf

Der Energieversorger RWE hat das Optimierungspotenzial bei der C-Teile-Beschaffung zum A-Thema gemacht. Mit Erfolg: Durch die Reorganisation spart der Konzern über 50 Prozent der Prozesskosten.

Der Einkauf ist der Motor des Erfolges. Wie die C-Teile-Beschaffung effizient und kostenoptimiert gestaltet werden kann, zeigt das Beispiel des Energieversorgers RWE AG, Dortmund, der sich übrigens als „Energiekaufhaus“ bezeichnet. Einkaufsabteilungen von Unternehmen suchen stetig nach Optimierungsmöglichkeiten. Ein häufig diskutiertes Thema sind dabei Beschaffungsprobleme im C-Teile-Segment. Im Kernbereich dominieren Rahmenverträge, bei denen neben fehlender Flexibilität kaum noch Optimierungspotenzial besteht. Mühsam wird es im Randbereich. Die berühmte-berüchtigte Freitextbestellungen, die dem Einkauf graue Haare bereiten, weil der Mitarbeiter in ein Formular schreibt, dass er einen Präsentationsaufsteller aus Plastik 50 cm hoch benötigt. Dabei steht der Einkauf oft vor der Herausforderung, geeignete Lieferanten zu finden, um mindestens drei Angebote einzuholen und diese miteinander zu vergleichen. Jeder neue Lieferant muss zudem im System als Kreditor angelegt werden, bevor eine Bestellung getätigt werden kann. Dadurch sind Unternehmen oft weit entfernt von Prozesseffizienz.

DIESES OPTIMIERUNGSPOTENZIAL hat auch der Energieversorger RWE aufgegriffen und die C-Teile-Beschaffung zum A-Thema gemacht. Mit Erfolg: Durch die Reorganisation konnte der Konzern über 50 Prozent Prozesskosten sparen. Ein wesentlicher Punkt für RWE war die Senkung der Beschaffungskosten durch Optimierung der Einkaufsprozesse. Die Anzahl der Lieferanten sollte massiv reduziert werden, um die administrativen Kosten in den Griff zu bekommen. Dabei ist das Bündeln von Beschaffungsvolumina ein Standardinstrument im heutigen Einkauf. Zur Umsetzung dieser Ziele hat RWE mit Mercateo einen Partner gefunden, denn das B2B-Unternehmen vereint einen riesigen Marktplatz mit umfangreichen E-Procure-



Effizient C-Teile elektronisch einkaufen, Mercateo macht es für RWE möglich (Foto: iStockphoto.com/DonNichols).

ment-Funktionen. Seit der im Jahr 2008 gestarteten Partnerschaft deckt der Energieversorger mittlerweile den größten Teil seines C-Teile-Bedarfes über die Beschaffungsplattform. Das über 7,5 Millionen Artikel umfassende Sortiment macht es möglich und bietet damit ein nahezu unbegrenztes Angebot, für das Mercateo als einziger Ansprechpartner und Kreditor steht. So konnte die zuvor große Anzahl von Lieferanten enorm redu-

ziert werden konnte. Ein weiterer Vorteil liegt in der Minimierung von Beschaffungszeiten, weil das Recherchieren in verschiedenen Webshops und Katalogen entfällt. Durch die zusätzliche Integration seiner Rahmenvertragskataloge auf der Mercateo-Beschaffungsplattform muss der Energieversorger zudem seine langjährigen Lieferantenbeziehungen nicht aufgeben. Die einheitliche Produktsuche über alle Rah-

menvertragskataloge und das gesamte Mercateo-Sortiment sind laut RWE nicht nur einzigartig, sondern zeigt durch die Vergleichbarkeit auch Alternativen und Optimierungsmöglichkeiten auf. 100 Rahmenvertragskataloge hat das Energieunternehmen mittlerweile integriert und steuert über die Plattform außerdem eine Vielzahl seiner Einkaufsprozesse, für die das Unternehmen ansonsten auf separate und zum Teil kostenintensive SRM-Systeme zurückgreifen müsste. Der Energieversorger profitiert dabei auch von den Mercateo-Prozessstandards, wie z. B. elektronischen Schnittstellen, Gutschriftverfahren, Katalogmanagement und Kataloghosting, denn die vielen kleinen Bestellungen im Randbereich summieren sich. RWE nutzt außerdem die Sichtenverwaltung, um für unterschiedliche Nutzergruppen gezielt Sortimente anzuzeigen bzw. auszublenden, beispielsweise hinsichtlich Standardartikel, nichtbestellbare Artikel sowie Sicherheits- oder Gefahrstoffkenn-

zeichnung. Für all diese Serviceleistungen werden weder Hardware-, Wartungs-, Hosting- noch Lizenzkosten erhoben. Das Geschäftsmodell finanziert diese klassischen Services eines E-Procurement-Systems dadurch, dass Nutzer ihren Randbedarf im C-Artikelbereich aus dem Sortiment beschaffen. In diesem Sortiment ist Mercateo selbst der Händler — mit einer niedrigen Handelsmarge, die auch die Systemnutzungsaufwände deckt.

DURCH DIE BESCHAFFUNG über Mercateo konnte RWE sowohl Verwaltungs- und Prozesskosten als auch Freitextbestellungen, Fehlkäufe und die Anzahl der Lieferanten erheblich senken und somit den Einkauf entscheidend entlasten. Außerdem ist die Zufriedenheit der Mitarbeiter durch eine einheitliche Plattform immens gestiegen. Die Zusammenarbeit beider Unternehmen wurde bereits mit dem Best-Practice-Award 2011 in Bronze für „innovative Praxislösun-

gen in Einkauf und Supply Management“ prämiert. Aktuell würdigte auch der Bundesverband Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik e.V. (BME) die Lösung und die erzielten Ergebnisse mit dem Preis „Excellence in eSolutions 2012“ in der Kategorie Großunternehmen. Mit dem im März erstmals auf den BME-eLösungstagen verliehenen Preis zeichnet der Verband innovative Leistungen von Anwenderunternehmen im Bereich „elektronische Beschaffung“ aus. Prämiert werden Konzepte, die nachweislich zur Performancesteigerung des Einkaufs bzw. zur deutlichen Verbesserung des Unternehmensergebnisses geführt haben. „Die 2011 erreichten Kostenreduktionen im Bereich C-Artikel/Randsortiment sind ein herausragender Erfolg für uns. Eine wichtige Grundlage dafür ist die Prozesseffizienz, die durch die Integration der Mercateo-Plattform in unseren Systemen entsteht“, erklärt Karl Czech, Leiter Katalog-/Stammdaten der RWE Service GmbH.

Gießerei aus der



Türkische Gemeinschaftsstände
Halle 3 - D 26, E 40
Halle 4 - E 51
Halle 5 - A 38

Industrial
Supply



INDUSTRIAL SUPPLY

23-27 APRIL 2012

Messegelände - Hannover

