

Weltmarktführer in der Carbon Herstellung optimiert seinen Einkauf

SGL Carbon verbindet Katalogeinkauf mit Ausschreibungen: Als eines der ersten Unternehmen profitiert der Carbon Hersteller von der reibungslosen Integration von Katalogbeschaffung und Sourcing.



Unternehmensprofil

SGL Carbon ist der weltweit größte Hersteller von Carbon, Graphit und Verbundmaterialien für Anwendungen in der Industrie sowie der Luft- und Raumfahrttechnik. Das Aktienunternehmen entstand 1992 als Zusammenschluss zwischen SIGRI/Deutschland und Great Lakes Carbon/USA und ist seit 1996 an der NYSE/New York gelistet (als zweites deutsches Unternehmen nach Daimler Chrysler). Das operative Geschäft wird von vier global agierenden Business Units betrieben. Diese operieren landes- und gesellschaftsübergreifend. Weltweit sind 6.926 Mitarbeiter bei SGL Carbon beschäftigt und erwirtschafteten 2003 einen Umsatz von 1.046 Mio. €. Die Hauptverwaltung des Unternehmens ist in Wiesbaden ansässig.

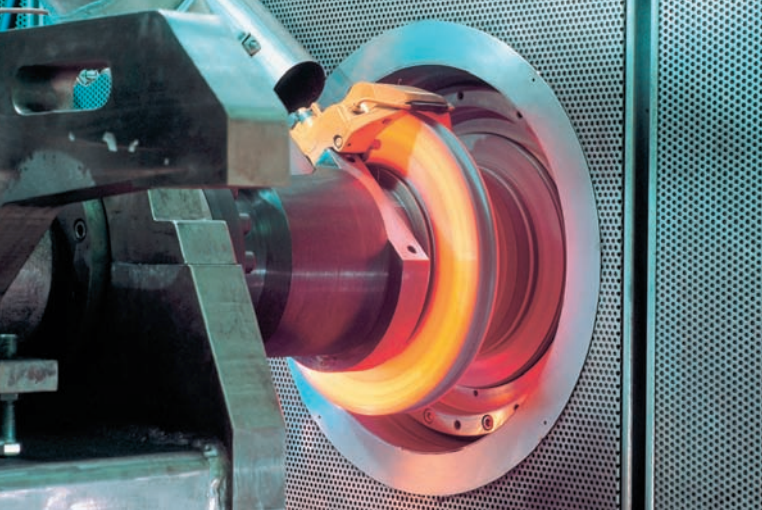
Die Entscheidung kam aus der Praxis. Der Einkauf am Standort Bonn machte sich stark für ein E-Procurement-System bei dem Wiesbadener Unternehmen SGL Carbon. Denn bislang war der Beschaffungsprozess bei dem weltweit größten Hersteller für Carbon, Graphit und Verbundmaterialien nicht zentral gesteuert. Hohe tägliche Bestellaufkommen schufen statische Prozesse. Bestellungen, Anfragen, Ausschreibungen – alles erfolgte überwiegend per Fax, Telefon oder E-Mail. Frank Josten, damaliger Projektleiter E-Procurement, wollte diese Situation ändern: „Die Einkaufsprozesse sollten vereinfacht werden – unter Berücksichtigung unserer hohen Anforderungen und vor allem orientiert an unseren Bedarfsträgern.“ Das System sollte möglichst unkompliziert, intuitiv und komfortabel zu bedienen sein, keine langen Einarbeitungszeiten sollten den Einkaufsprozess belasten. Dafür analysierte Frank Josten die Marktsituation, informierte sich bei den verschiedenen E-Procurement-Anbietern und holte Angebote ein. Überzeugt hat ihn schließlich Healy Hudsons – damals noch unter dem Namen CaContent – elektronische Beschaffungslösung. „Die einfache Maske, die Orientierung am Bedarfsträger, die Praxiserfahrung und natürlich das sehr gute Preis-

Leistungs-Verhältnis“ waren Gründe für eine Entscheidung zu Gunsten Healy Hudson. Anfang 2003 war es dann soweit. Nach einer kurzen Implementierungszeit konnten die Einkäufer der SGL Carbon in der Niederlassung Bonn ihre ersten Bestellungen über die Software Professional tätigen. Inzwischen sind es rund 200 Nutzer, verteilt auf vier Standorte, die über die Healy Hudson-Plattform bestellen. Zunächst waren es nur C-Güter, die geordert wurden, so zum Beispiel Papier, Bürobedarf, IT-Zubehör, Werkzeuge und kleinere Metallteile wie Schrauben. Alles wurde mit nur ein paar Mausklicks aus einer Vielzahl von Katalogen bestellt: Ein enorme Entlastung für die Einkäufer, die sich nun auf das Wesentliche ihrer Arbeit konzentrieren konnten.



Frank Josten, Black Belt, die Healy Hudson-Plattform Project Manager SGL Excellence

Doch nicht nur dort entstanden große Einsparungen: „Durch die Bedarfsbündelung können wir jetzt viel bessere Konditionen aushandeln, die Preise werden günstiger“ erläutert Frank Josten. Die vier Standorte bestellen zusammen nun größere Mengen – profitieren somit von den Bündelungseffekten, die sich für SGL Carbon in Lieferantenverhandlungen positiv auswirken. Zudem wurde jeder Standort individuell auf seinen jeweiligen Beschaffungsbedarf eingestellt, besondere Einkaufskonditionen sind schon im System festgelegt und müssen nicht extra ausgehandelt werden. Selbst Bestellungen von Fachbüchern und die Verwaltung von Abonnements sind inzwischen über die Integration eines Shops des Online-Buchhändlers LSL möglich. Doch nicht nur der C-Güter-Bedarf wird inzwischen an den vier deutschen Standorten komplett über elektronische Datenwege abgewickelt – auch die Meister in der Produktion bestellen über Professional ihre B-Güter. Dazu wurden Rahmenverträge ausgehandelt und im System hinterlegt. Die Meister wissen, dass sie nun schnell und komfortabel ihre Waren ordern können – ohne große Umwege. Eine Budgetierungs- und Autorisierungsfunktion hilft bei individuellen Einstellungen, jeder Nutzer bekommt bestimmte Kataloge und Rechte zugeordnet.



Einem Missbrauch wird so vorgebeugt, Kompetenzen können nicht überschritten werden.

Auch die sinnvolle Anbindung von SAP verlief reibungslos: Im Zuge eines SAP-Release-Wechsels wird eine Schnittstelle zum ERP-System hergestellt. Bestellungen und Wareneingänge werden an SAP übertragen. Die Zahlungsabwicklung erfolgt ab 2005 mit dem Gutschriftverfahren, welches die Rechnungsprüfung zum Lieferanten verlagert und eine weitere Optimierung im Prozessablauf darstellt.

Als eines der ersten Unternehmen nutzt SGL Carbon bereits das neue Ausschreibungs-Tool von Healy Hudson. „Wir haben schon die ersten Ausschreibungen und Informationsanfragen getätigt – und sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis“ so Projektleiter Frank Josten und fügt hinzu: „Auf Basis einer Ausschreibung haben wir sogar schon einen neuen Rahmenkontrakt und einen Katalog erstellt, aus welchem die Bedarfsträger jetzt direkt bestellen können.“ Die Integration geht schnell und unkompliziert: Für eine Ausschreibung werden zusammen mit der Fachabteilung Rahmenbedingungen, Leistungsverzeichnis, Lieferanten-/Produktfragebogen festgelegt, die anvisierten Lieferanten können sich darauf bewerben. Dann bereitet die Anwendung alle entscheidungsrelevanten Faktoren wie Preis oder gewichtete Produkt-/Lieferqualität auf Basis der eingegangenen Angebote auf. Einkauf und Fachabteilung können so gemeinsam das wirtschaftlichste Angebot bestimmen. Es können schließlich automatische Zusagen und Absagen erstellt oder mit ausgewählten Lieferanten eine weitere Verhandlungsrunde gestartet werden. Zum Schluss lässt sich dann kurzerhand ein ganzer Katalog erstellen, aus dem immer wieder bestellt werden kann.

„Wir haben schon die ersten Ausschreibungen und Informationsanfragen getätigt – und sind sehr zufrieden mit dem Ergebnis. Auf Basis einer Ausschreibung haben wir sogar schon einen neuen Rahmenkontrakt und einen Katalog erstellt, aus welchem die Bedarfsträger jetzt direkt bestellen können.“

Frank Josten, Black Belt, Project Manager bei SGL Carbon, über das Ausschreibungs-Tool von Healy Hudson.

„Die ständigen Ausschreibungen und Anfragen per Fax oder Telefon fallen weg, der Aufwand hat sich enorm verringert,“ kann Frank Josten bestätigen. Auch von den Lieferanten kam durchweg positives Feedback zu der für sie einfach zu bedienenden Angebotsabgabe. Der direkte Zugriff auf die aktuellsten Produkt-/Leistungsspezifikationen sowie der verkürzte und für beide Seiten transparente Verhandlungs- und Kommunikationsprozess mit Einkauf und Fachabteilung bringt auch den Lieferanten entsprechende Vorteile.

SGL Carbon nutzt Professional, Staging und Sourcing im sogenannten ASP-Modell. Das heißt, dass alle zur Bestellung benötigten Daten, wie Budgets, Kataloge und Lieferanten im Rechenzentrum von Healy Hudson zentral gespeichert und verwaltet werden. Die Administration von Usern und Kontierungstypen erfolgt über ein web-basierendes Administrationstool durch SGL Carbon selbst. Vorteil dieses Verfahrens: Da ein einfacher Internet-Zugang zur Bestellung ausreicht, ist weder eine Systeminstallation vor Ort noch eine Aufrüstung der bestehenden Hard- und Software notwendig. Für die Sicherheit sorgt eine geschützte VPN-Verbindung über das Internet. Die gute Zusammenarbeit mit Healy Hudson hat SGL Carbon angeregt weiterhin bei der elektronischen Beschaffung auf das Wiesbadener Unternehmen zu setzen. Im nächsten Schritt wird geprüft, ob die Ausweitung in die europäischen Standorte Sinn macht. Verschiedene Sprachversionen, die auch die länderspezifischen Anforderungen berücksichtigen, machen dies möglich. Zudem soll der Lieferantenpool ständig vergrößert und neue Kataloge integriert werden damit die Bedarfsträger

aus einer noch größeren Spanne von Produkten und Dienstleistungen wählen können. „Healy Hudson ist nahe am Bedarfsträger – das hat uns die Praxis gezeigt,“ erläutert Frank Josten. Von dieser Erfahrung konnten die Einkäufer von SGL Carbon – und damit das gesamte Unternehmen – profitieren. Im Juli 2005 erfolgte der Releasewechsel auf Version 3 bei dem die 3 Module Professional, Sourcing und Staging u.a. in einer einheitlichen Oberfläche zusammengeführt wurden.



Healy Hudson GmbH
Laurenz Büschel
Peter-Sander-Straße 32
55252 Mainz-Kastel

Telefon: +49 (61 34) 29 81 36
l.bueschel@healy-hudson.com
www.healy-hudson.com