

Maschinenbauer VOITH setzt auch bei der Beschaffung auf Kontinuität

Im Jahre 1867 von Johann Matthäus Voith als Schlosserwerkstatt mit fünf Mitarbeitern gegründet, ist VOITH heute eines der großen Familienunternehmen Europas mit einem Jahresumsatz von 3,5 Mrd. € (2004/2005). Das Unternehmen beschäftigt mehr als 30.000 Mitarbeiter an über 200 Standorten und setzt Maßstäbe in den Märkten Papier, Energie, Mobilität und Service. Mehr als ein Drittel der gesamten Papierproduktion wird auf VOITH-Papiermaschinen hergestellt. Ein Drittel der weltweit aus Wasserkraft gewonnenen Energie wird mit Turbinen und Generatoren von VOITH (Siemens Hydro Power Generation) erzeugt.

„Wir sind in der C-Artikelbeschaffung für die Zukunft bestens gerüstet“, so Olaf Feil, verantwortlicher Projektleiter für das Thema E-Procurement im strategischen Einkauf. Das war nicht immer so. Im Jahre 1999 war der Einkaufsprozess von C-Artikeln noch klassisch aufgestellt: Hatte ein Mitarbeiter einen Bedarf, so musste er eine schriftliche Bestellanforderung über die Hauspost an den Einkauf verschicken. Im Einkauf wurden die benötigten Artikel in Papierkatalogen gesucht und per Telefon und Fax bestellt. So verursachte schon die kleinste Bestellung unnötig hohe Kosten.

Über das preisgekrönte E-Procurement-Projekt bei der Flughafen Frankfurt/Main AG wurde VOITH auf die Beschaffungslösung von Healy Hudson (damals noch: CaContent) aufmerksam. „Es war einfach das richtige System für VOITH, um mit elektronischer Beschaffung einzusteigen“, erklärt Feil.

Dezentrale Beschaffung aus multimedialen Katalogen

Die Einführung der Lösung namens procureCA in 2000 brachte große Veränderungen mit sich: Büromaterial und andere C-Artikel konnten nun dezentral aus multimedialen Katalogen beschafft werden. Getätigte Bestellungen wurden automatisch per E-Mail – im Klartext oder nach dem Opentrans-Standard – an den Lieferanten übermittelt.

Schnell merkte der Einkauf, wie einst zeitintensive Routineaufgaben nun per Mausklick über das System erledigt wurden. Auch die Anwender in den VOITH-Niederlassungen lernten die neue Selbständigkeit schnell zu schätzen: Keine manuelle Anfertigung von Bestellanforderungen mehr, sondern aktive, eigenverantwortliche Beschaffung

im vorgegebenen Budgetrahmen. In manchen Abteilungen wurde ein Ansprechpartner für den Einkauf bestimmt, in anderen bestellt jeder einzelne Mitarbeiter selbst.

2005: Erweiterung des strategischen Ansatzes

Im Laufe der Jahre wurde das ins Intranet eingebundene Bestellsystem stetig erweitert: Neben der Anbindung der VOITH-SAP-Systeme und einer englischen Sprachversion erfolgten Roll-Outs in zahlreichen internationalen Niederlassungen sowie die Integration kleinerer Funktionsbausteine, z.B. eines Visitenkartenkonfigurators.

Nach fünf Jahren erfolgreicher elektronischer C-Artikelbeschaffung zog VOITH in 2005 Bilanz: Das Projekt C-Artikel war geglückt; davon zeugten zufriedene Mitarbeiter, verschlankte Prozesse und enorme Kosteneinsparungen. Mittlerweile waren jedoch die Anforderungen der Nutzer an den Funktionsbereich gewachsen und mit einer Integration von B-Artikeln, Dienstleistungen und DIN- und Normteilen sollte der strategische Ansatz des Systems erweitert werden.

Um sicherzugehen, dass man mit dem für VOITH besten Anbieter den Weg in die Zukunft gehen würde, beschloss VOITH, das Projekt komplett neu auszuschreiben und eine umfangreiche Marktanalyse durchzuführen: „Wir haben so getan, als ob wir bei Null anfangen würden“, betont Olaf Feil. Aus einem breiten Spektrum von E-Procurement-Anbietern wurde eine Vorauswahl getroffen. Ein wichtiges Kriterium war, dass der Anbieter Katalogbeschaffung und Katalogmanagement aus einer Hand anbieten konnte.





Healy Hudson: erneut bester Anbieter

Eine Auswahl von drei Anbietern, darunter Healy Hudson, wurde näher unter die Lupe genommen. Dazu Feil: „Mit allen Dreien konnten wir uns prinzipiell vorstellen, ein System zu implementieren.“

Am Ende des Auswahlprozesses setzte sich Healy Hudson erneut durch. „Die gute Konzeption, die langjährige Erfahrung und die erfolgreiche Kooperation in den vergangenen Jahren hat uns darin bestätigt, auch weiterhin mit dem kompetentesten Partner zusammenzuarbeiten.“ erläutert Olaf Feil die Entscheidung. „Healy Hudson hat uns im Auswahlverfahren gezeigt, dass sie sich intensiv mit unseren Anforderungen befasst haben. VOITH fühlte sich ernst genommen und verstanden.“

Umfangreiche Funktionen steuern nachgelagerte Prozesse

Healy Hudsons weiterentwickeltes Katalogbeschaffungssystem Professional V 3.0 (intern bei VOITH immer noch procureCA genannt) in Kombination mit der Katalogmanagement-Plattform Staging ging im April 2006 live. Das System ist mit umfangreichen neuen Funktionalitäten ausgestattet, die bei den VOITH-Nutzern gut ankommen: Neben erweiterter Such- und Warenkorbfunktion wartet Professional mit einer neu gestalteten Benutzeroberfläche auf, die noch bessere Übersicht bietet und über wenige Mausklicks alle gesuchten Informationen anzeigt. Auf Positionsebene kann nun Freitext eingegeben werden. Sollte dies einmal nicht ausreichen, können sogar Dateien hochgeladen und an eine Bestellung angehängt werden.

„Wir sind in der C-Artikelbeschaffung für die Zukunft bestens gerüstet.“

Olaf Feil, Projektleiter E-Procurement

Die neue Kontierungsfunktion ermöglicht Kontierungen auf Positionsebene und damit sogar werksübergreifende Bestellungen. Integriert wurde zudem ein VOITH-spezifischer PC-Konfigurator, über den ein definierter Mitarbeiterkreis die benötigte Arbeitsplatz-Hardware selbst bestellen können. Materialnummern können heute in Professional gesucht und direkt an SAP übergeben werden. Somit kann Professional über die reine Bestellfunktionalität hinaus genutzt werden, um nachgelagerte Prozesse zu steuern. Ein echter Eyecatcher ist das Design: Es wurde nach den CI-Richtlinien von VOITH erstellt, so dass sich das System harmonisch in das Intranet einfügt.

Internationaler Roll-Out: demnächst Brasilien und Kanada

Verbesserungsvorschläge werden kontinuierlich von Olaf Feil entgegengenommen und gesammelt. Diese fließen dann regelmäßig in Funktionsanpassungen und Weiterentwicklungen ein. Die Mitarbeiter können so aktiv auf das System Einfluss nehmen und ihre eigenen Ideen einbringen.

Mittlerweile bestellen 83 Werke an 67 Standorten in Europa, Afrika, Amerika und Asien über Professional ihre benötigten Güter und Dienstleistungen. Auf diesem Erfolg ausruhen möchte Feil sich jedoch nicht. Die Anbindung weiterer internationaler Werke ist bereits geplant: Eine portugiesische Sprachversion soll den Einsatz von Professional in den VOITH-Niederlassungen in Brasilien ermöglichen, ein Pilotprojekt zum Einsatz des Systems in Kanada ist in Vorbereitung. „Dass Absprachen eingehalten werden, ist uns bei VOITH sehr wichtig. Healy Hudson hat dies bewiesen und so freuen wir uns auf die weitere gemeinsame Zusammenarbeit“, fasst Feil zusammen.

Alles im Überblick

Eingesetzte Lösung: Professional (Katalogbeschaffung), Staging (Katalogmanagement)

- User: 1000 +
- jährliche Bestellungen: 13.000 +
- Aktive Kataloge: 43
- Angebotene Artikel: ca. 1 Mio.
- Angeschlossene Werke: 83 an 67 Standorten in Europa, Afrika, Amerika und Asien
- Schnittstellen: drei SAP R/3-Systeme
- Integriert über: SAP XI Middleware
- Sprachversionen: Deutsch, Englisch und Portugiesisch



Healy Hudson GmbH
Peter-Sander-Str. 32
55252 Mainz-Kastel

Telefon: +49 6134 298-0
info@healy-hudson.com
www.healy-hudson.com