

Der richtige Einstieg!

E-T-A nutzt die Einstiegslösung wps zur Optimierung ihrer Beschaffungsprozesse

Der Einsatz eines E-Procurement-Systems lohnt sich in den meisten Unternehmen – die realisierten Einsparungen müssen nur die getätigte Investition übersteigen. Mit dem ‘wallmedien procurement system’ (wps) bietet wallmedien seit Mai 2003 eine kostengünstige Einstiegslösung für die elektronische Beschaffung an, die vor allem für SAP-Anwender interessant ist. Erster Kunde des Systems war die E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH aus Altdorf bei Nürnberg.

wps - die Einstiegslösung

Kosten und Content: Diese beiden Werte haben sich in der Vergangenheit als wichtige Eckpfeiler erfolgreicher E-Procurement-Projekte erwiesen. Bei der Konzeption des E-Procurement-Systems wps wurden diese beiden Punkte deshalb gesondert berücksichtigt. Das wps ist eine vollständige, in SAP R/3 integrierbare Beschaffungslösung. Neben dem Beleg austausch mit dem R/3 verfügt das wps über ein einfaches Katalog-Management, eine leistungsfähige Kataloglösung und Reportingfunktionen.

Aber wie soll man schnell starten, wenn erst noch die Lieferanten für den Prozess qualifiziert werden müssen? Welche Lieferanten sind überhaupt in der Lage, elektronische Kataloge zu liefern? Diese Fragen beantwortet das wps mit dem integrierten ‘Basic-Content’-Programm: Damit das System von Beginn an produktiv genutzt werden kann, sind im wps bereits elektronische Produktkataloge aus mehreren Warengruppen vorinstalliert. Die Suche und Qualifizierung von E-Procurement-fähigen Lieferanten wird hierdurch stark reduziert. Der Faktor Kosten wird ebenfalls durch eine kurze Implementierungsphase erreicht. Nach nur 10 bis 15 Tagen Installation, Anpassung und Schulung ist das wps einsatzbereit. Die einfache Bedienung der Oberfläche - und der damit verbundene geringe Schulungsaufwand - erlaubt eine dezentral organisierte Beschaffung. Der Einkauf wird von operativer Arbeit entlastet und kann das wps ebenfalls für strategische Zwecke einsetzen. Dafür sorgt die Reporting-

Funktion, mit der u.a. Preisentwicklungen, Veränderungen in Lieferzeiten und ISO-Codes analysiert werden können.

Dass sich E-Procurement sehr wohl auch bei Nicht-Konzernen lohnt, zeigt das folgende Beispiel: Ein Unternehmen mit einem Einkaufsvolumen von 50 Mio. EUR und einem C-Material-Anteil von 5% kann durch ein E-Procurement-System im ersten Jahr rund 100 T EUR einsparen. Bei dieser Rechnung wurde berücksichtigt, dass in den ersten Monaten nicht das gesamte Einsparpotenzial freigesetzt wird. Das Potenzial wurde hier halbiert, denn nach der Implementierungsphase - die ebenfalls Zeit in Anspruch nimmt - werden selten alle integrierbaren Lieferantenkataloge und alle potenziellen Benutzer gleichzeitig an das System angeschlossen.

Im Durchschnitt kosten E-Procurement-Projekte jedoch mehr (ca. ab 300 T EUR), würden sich also zumindest nicht in 12 Monaten amortisieren. Aus diesem Grund war E-Procurement für ‘mittelgroße’ Unternehmen bisher kein ernstzunehmendes Thema. Diese Unternehmen benötigen ein Procurement-System mit geringen Einstiegs- sowie Betriebskosten, das trotz-dem alle Anforderungen an die elektronische Beschaffung erfüllt. Das Unternehmen E-T-A Elektrotechnische Apparate GmbH aus Altdorf hat nach genau dieser Lösung gesucht - und im wps gefunden!



Das Komplettsystem im Einsatz

Der Hersteller von Schutzschaltern, Schutzschaltrelais und digitalen Messgeräten hatte vor seiner Entscheidung, elektronisch zu beschaffen, verschiedene Lösungen unter die Lupe genommen. Einige erfüllten nicht die Mindestanforderungen, andere schossen über das Ziel hinaus und waren dementsprechend bepreist. Am Ende entschied sich E-T-A für das wallmedien procurement system (wps) der wallmedien AG, das dort seit April 2003 im Einsatz ist. Die Komplettlösung für SAP Anwender ist seit Mai 2003 erhältlich und liegt mit Projektkosten ab 60.000 EUR weit unter dem üblichen Marktpreis. Nach einer kurzen Implementierungsphase konnte E-T-A das wps produktiv einsetzen.

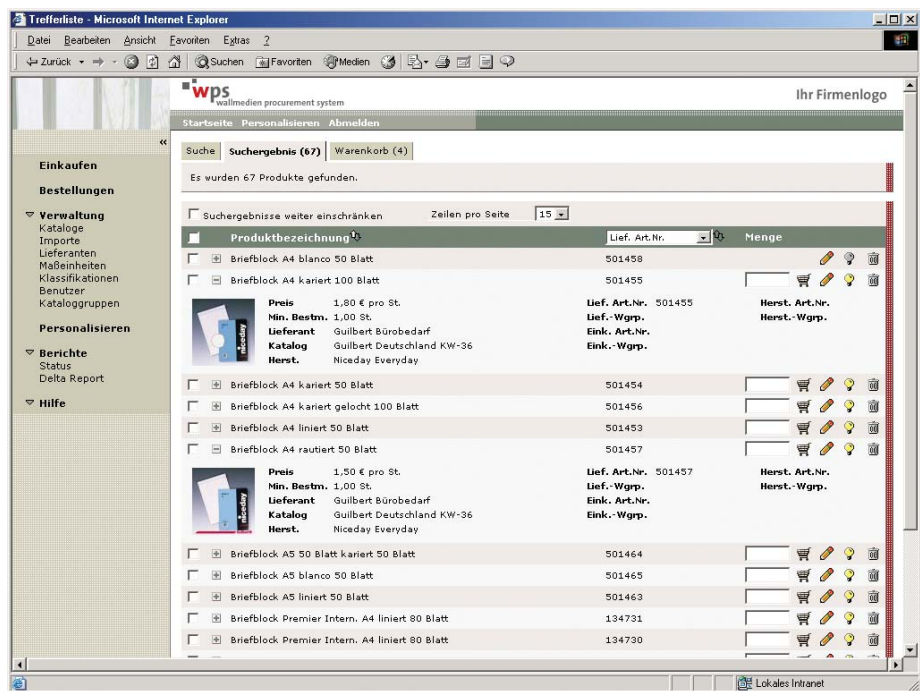
Trotz Standardlösung: Anpassungen waren nötig

Das System bildet alle Standardprozesse ab, die für einen reibungslosen E-Procurement-Prozess notwendig sind. Um die bestehenden Strukturen unterstützen zu können, waren jedoch im Vorfeld einige Anpassungen zu tätigen. Die schlanken Beschaffungsprozesse sollten mit der übrigen Systemlandschaft harmonisieren und einen hohen Grad an Kontrolle bieten. So wurde beispielsweise die Budgetkontrolle durch eine kundenspezifische Programmierung von Arbeitsabläufen (Workflows) gewährleistet: Die von den Mitarbeitern bestellten Warenkörbe werden nun vom System protokolliert, die Summen werden addiert und bei einer Überschreitung des Budgets an den Kostenstellenverantwortlichen gesendet. Durch diese Lösung wird die Kontrolle jeder einzelnen Bestellung obsolet und die Bestellprozesse im Unternehmen werden beschleunigt.

Um Ausgaben für neue Hardware und das Aufrüsten von Arbeitsplatzrechnern zu vermeiden, wird der gesamte E-Procurement-Prozess über eine sogenannte Terminalserver-Landschaft abgewickelt. Nicht nur die Katalogdaten, sondern auch die Anwendung selbst liegen auf einem zentralen Rechner. Die Mitarbeiter greifen auf diese Anwendung per Internetbrowser zu. Um die internen SAP-Prozesse optimal zu unterstützen, wurde auch die Kontenfindung auf E-T-A-interne Abläufe abgestimmt. Die Verantwortlichen in Einkauf und IT haben die Anforderungen für den Gesamtprozess im Vorfeld definiert und gemeinsam mit dem Projektteam von wallmedien in eine Projekt-Roadmap umgesetzt.

Ein wichtiger Eckpfeiler der Roadmap: Die finanztechnischen Prozesse sollten auch nach der Umstellung genau so fließend von Buchhaltung und Controlling bearbeitet werden, wie dies vorher der Fall war.

Zu diesen Prozessen gehört die Bestätigung des Wareneingangs, die nach Implementierung des Systems elektronisch abwickeln werden sollte. Die Lösung: Jede Nacht werden alle getätigten Bestellungen darauf überprüft, ob sie laut verhandelter Lieferzeit eingetroffen sein müssten. Sobald eine Ware überfällig ist, erhält der Benutzer eine E-Mail mit der Bitte, den Wareneingang zu prüfen. Hat er vergessen, den Eingang zu quittieren, kann er dies nun nachholen. Ist die Ware tatsächlich nicht vorhanden, können weitere Schritte eingeleitet werden.



Mit dem wps steht E-T-A eine vollständige, kompakte Beschaffungslösung inklusive vorinstallierter Lieferantenkataloge zur Verfügung.



wps und SAP R/3

Die tiefe Integration des wps in das ERP-System der SAP ermöglicht eine reibungslose Abwicklung der elektronischen Beschaffung. Ein von wallmedien entwickelter Baustein wird in das ERP-System transportiert. Diese ABAP-Programmierung sorgt dafür, dass das R/3 eingehende Bestellungen verarbeiten kann. Der SAP-.NET Connector stellt die Schnittstelle auf Seiten des wps dar. Durch diese Architektur wird gewährleistet, dass Bestellungen im wps genauso verarbeitet werden können, wie beispielsweise in der SAP GUI. Zudem ist eine Kontierung auf alle vorhandenen R/3-Elemente möglich.

"Aufgrund des guten Starts und der positiven Akzeptanz unserer Mitarbeiter konnten wir wie geplant weitere Anwender und Lieferanten an das System anbinden. Die Kommunikation mit SAP R/3 funktioniert einwandfrei. Wir gehen davon aus, dass sich die Kosten des Projektes innerhalb von 12-14 Monaten amortisiert haben werden.", so Erhard Braun, Projektleiter bei E-T-A.

Das wps können Sie bei wallmedien und über folgende Unternehmen beziehen:

Deloitte Consulting
Didas AG
Esprit Consulting AG
Global-e-net GmbH
Items GmbH
J. Fleischhacker GmbH & Co. KG
Kistenpfennig AG
Logica CMG GmbH
Microcat GmbH
PI Informatik GmbH
T.e.a.m. Unternehmensberatung AG
Topas Consulting GmbH



Didas AG

Die Didas AG ist eines der in Deutschland führenden IT-Beratungsunternehmen und bietet bundesweit IT-Lösungen, mit Schwerpunkt SAP-Beratung. Von der Analyse des SAP R/3-Systems bis zur Anbindung an bereits bestehende Business-Lösungen kümmert sich Didas zuverlässig um alle Anforderungen an Themen wie Business Intelligence, CRM, Human Resources, Supply Chain und E-Procurement.



Global-e-net GmbH

Expertenpools in einer starken Gruppe – das ist Global-e-net ISS. Mit unserem großen Know-how und einer innovativen Unternehmensstruktur schaffen wir zukunftsweisende Lösungen für den globalen Markt von heute: branchenspezifisch und individuell, komplett von der Beratung bis zum Support, kompetent als einer der ersten mySAP.com Partner Services.



Esprit Consulting AG

Esprit Consulting mit Sitz in München, Hamburg, Bern, Wien und Venedig gehört zu den führenden Anbietern von Beratungsleistungen in den Segmenten Strategie, Geschäftsprozessoptimierung und Systemintegration. Für die Kernbranchen öffentliche Verwaltung, Finanzdienstleister, Service Provider und Industrie entwickelt Esprit Lösungen für CRM, SRM, Finanzen und Controlling, Human Resources, ERP Integration und Implementierung, EAI und Portale.



Items GmbH

Wir, die Items, sind Ihr IT-Full-Service-Dienstleister. Planung, Einführung und Betrieb von IT Systemen und Anwendungen sowie die Übernahme kompletter IT-naher Geschäftsprozesse gehören zu unserem Dienstleistungsangebot.

Gesellschaft für Informationstechnologie,
Kommunikation und Organisation
Münster mbH
Hafenplatz 1, D-48155 Münster
Telefon +49. 2 51. 6 94-2101
Telefax +49. 2 51. 6 94-2102
kontakt@items-muenster.de



J. Fleischhacker GmbH & Co. KG



Kistenpfennig AG

Die Kistenpfennig AG mit Hauptsitz in Mainz ist ein technisches Großhandelsunternehmen. Mit acht Produktbereichen, nämlich Wälzlager, Antriebstechnik, Befestigungstechnik, Dichtungstechnik, Schmiertechnik, Arbeitsschutz, Hydraulik und Werkzeugen, bietet sie eines der breitesten Angebote dieser Branche im deutschen Markt. Nach der Übernahme von verschiedenen Wettbewerbern ist die Kistenpfennig AG heute zehn Mal in Deutschland und ein Mal in Luxemburg vertreten. Mehr als 115 Mitarbeiter kümmern sich täglich um die Kunden aus Industrie und Handwerk. Über die Produkte hinaus bietet das Unternehmen eine breite Palette an Dienstleistungen und die Logistik der Warenverteilung beim Kunden. Europaweit beliefert die Kistenpfennig AG ihre Kunden über das Tochterunternehmen S@FE AG. Diese unterhält ein Partnernetzwerk mit ausgesuchten Händlern in ganz Europa.



Logica CMG GmbH

Logica CMG ist ein weltweit agierendes Unternehmen für Management- und IT-Beratung, Systemintegration und Outsourcing. Die LogicaCMG ist in 34 Ländern ansässig. In Deutschland ist Logica CMG in mehr als einem Dutzend Städten mit fast 2.000 Mitarbeitern vertreten. Unsere Kunden sind in diversen Branchen angesiedelt wie z. B.: Öffentlicher Sektor, Versicherung, Automobilindustrie, Finanzwirtschaft, Telekommunikation, Energie & Versorgung, Industrie, Handel, Telekommunikation, Logistik & Transport- und Medien.



Topas Consulting GmbH

Topas Consulting ist seit 1991 branchenübergreifend in der SAP R/3-Beratung sowohl für Großunternehmen und Konzerne als auch für den Mittelstand tätig. Als SAP Partner Service, Partner Business One, Special Expertise Partner mySAP BI und auch Special Expertise Partner mySAP SRM haben wir bei mehr als 150 Kunden SAP eingeführt. Seit 2000 realisieren wir Projekte im EBP/SRM.