

Cebra

Zeitschrift für effiziente Beschaffung
rund um Büro und Arbeitswelt



E-SOLUTIONS

Die Zusammenarbeit mit einem agilen Plattformbetreiber wie simple system befähigt Unternehmen – auch in der Krise – ihre Einkaufsprozesse zukunftsgerichtet zu optimieren, wie unser Praxisbeispiel von Knorr-Bremse zeigt.



Bild: simple system

Bild: simple system

Agieren in der Krise

Das Corona-Virus stellt viele Einkaufsabteilungen vor große Herausforderungen, die von nicht mehr einhaltbaren Genehmigungsprozessen bis hin zu kompletten Lieferausfällen reichen. Um in der aktuellen Situation wettbewerbsfähig zu bleiben, ist es für Unternehmen besonders wichtig, die internen Beschaffungsprozesse zu überprüfen sowie gegebenenfalls neu zu justieren und alternative Lieferquellen zu erschließen. Dabei können Unternehmen durch die Zusammenarbeit mit einem agilen Anbieter wie der Plattform für indirekte Beschaffung, simple system, profitieren. Das Praxisbeispiel „Knorr-Bremse“ zeigt, wie eine solche Prozessoptimierung über mehrere Niederlassungen und Länder hinweg in kurzer Zeit ausgerollt werden kann.

simple system bietet eine Komplettlösung für die indirekte Beschaffung. Als Herzstück fungiert eine E-Procurement-Plattform, die ein Gesamtsortiment von über 80 Millionen Artikeln führender Lieferanten bündelt und Beschaffungsprozesse so entscheidend vereinfachen und verkürzen kann. Das innovative Tool wird im direkten Dialog mit Kunden und Lieferanten permanent weiterentwickelt und lässt sich laut simple system in jedes Warenwirtschafts- oder

Beschaffungs-System integrieren. Neben der geringen Einstiegshürde durch eine schnelle und reibungslose Implementierung überzeuge auch der sofortige Return-on-Invest die Kunden vom Einsatz der simple system-Lösung, erklärt Andreas Moser, simple system-Geschäftsführer. Hinzu kämen gerade in Krisenzeiten die Versorgungssicherheit, dank einfacher Bündelung der vorhandenen Beschaffungskompetenzen.



Zentrale der Knorr-Bremse-Geschäftsbereiche in München

Bild: Knorr-Bremse



Knorr-Bremse setzt in der indirekten Beschaffung auf ein „SAP SRM“-System, das alle Warenkörbe zentral zusammenfasst und bearbeitet. Die Anbindung von simple system erfolgt über das Open Catalog Interface (OCI).

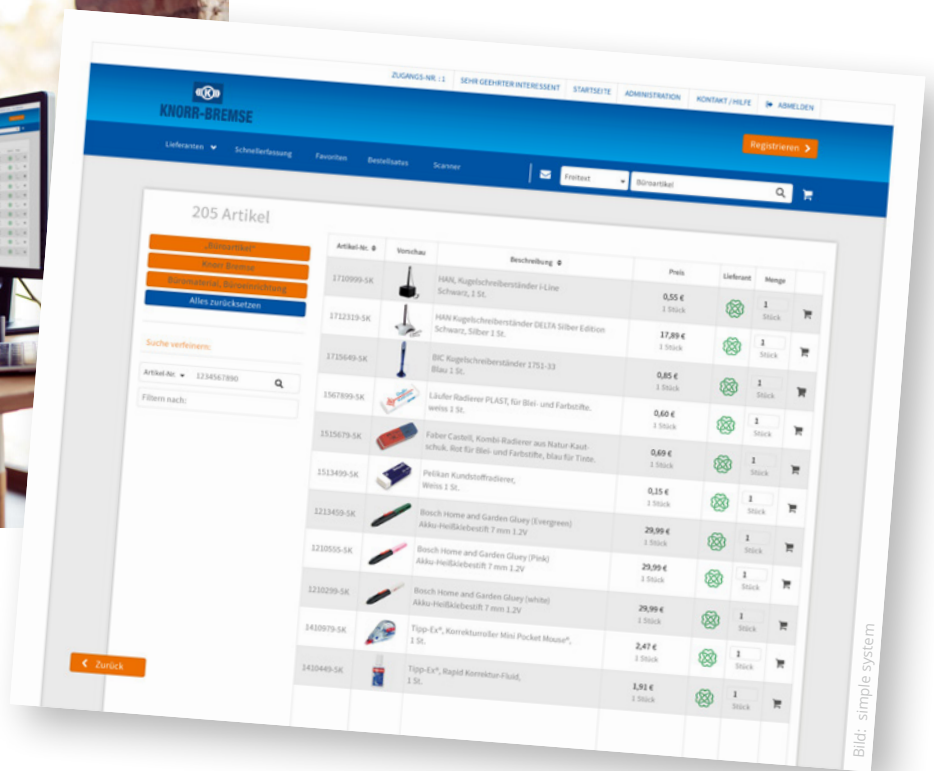


Bild: simple system

zen und der Möglichkeit zur Erschließung neuer Bezugsquellen. Die Beschaffung über die simple system-Plattform ist dabei grundsätzlich gebührenfrei. Weitere Leistungen können optional hinzugebucht werden. Dazu gehört beispielsweise ein Inhouse-Katalog für die Abwicklung von internen oder Randbedarfen sowie die Anbindung an Warenausgabeautomaten.

Knorr-Bremse optimiert Warengruppenstrategie mit simple system

Die Knorr-Bremse Aktiengesellschaft mit Firmensitz in München ist die Dachgesellschaft des Knorr-Bremse-Konzerns. Das Unternehmen ist der Weltmarktführer für Bremssysteme sowie weitere Systeme für Schienen- und Nutzfahrzeuge und mit rund 29.000 Mitarbeitern an über 100 Standorten in mehr als 30 Ländern vertreten. Knorr-Bremse arbeitet bereits seit 2015 mit simple system zusammen, seinerzeit war die Einkaufsabteilung auf der Suche nach einer Marktplattform, um deren Hosting man sich nicht kümmern musste. Besonders punkten konnte simple system damals mit der übergreifenden Suche, den Steuerungsmöglichkeiten von Lieferanten und Warengruppen für einzelne User oder User-Gruppen sowie der schnellen Anbindung und Updates von Katalogen. Bislang nutzen rund 600 User bei Knorr-Bremse in den Standorten in Deutschland, Österreich und Ungarn die Beschaffungsplattform. Effekte zeigen sich in der besseren Organisation der Einkaufsabteilung, und auch die Mitarbeiter würden deutlich entlastet bei der Beschaffung von nichtstrategischen Bedarfen. Dass die Lösung auch langfristig überzeugen kann, zeigt die Ausweitung der Zusammenarbeit auf weitere strategische Partner und zusätzliche Standorte von Knorr-Bremse.

Anastasia Tumanova, System Specialist und Project Manager Processes & Integration bei Knorr-Bremse sagt: „2015 waren wir auf der Suche nach einer Cloud-Beschaffungsplattform. Im November

2015 starteten wir mit simple system. Aktuell werden 15 Lieferanten in Deutschland und elf in Ungarn und Österreich genutzt. Unsere regionale Abdeckung erweitern wir nun auf sechs weitere Länder und digitalisieren und personalisieren den Prozess damit durchgängig.“

Für 2020 ist also geplant, die Zusammenarbeit im Rahmen einer Europäischen Warengruppenstrategie auszuweiten. „Wir haben die strategische Entscheidung getroffen, die derzeit fragmentierte E-Katalog-Landschaft in Europa zu harmonisieren und mit dem Plattformanbieter simple system ein Projekt zur Standardisierung, Analyse und Optimierung unserer MRO-Warengruppen und Beschaffungsprozesse durchzuführen“, beschreibt Daniela Majewsky, Vice President Indirect Purchasing und Project Sponsor bei Knorr-Bremse, das geplante Vorhaben. Trotz oder gerade aufgrund der sich anbahnenden Corona-Krise priorisierte das Unternehmen die Strategie zur weiteren Digitalisierung der Einkaufsabteilungen bewusst und fällte eine Entscheidung zugunsten des Projektes, auch mit Blick auf die Effizienz- und Kostenvorteile in Krisenzeiten.

Schnelle Umsetzung

Derzeit wird das Projekt zur Europäischen Warengruppenstrategie in ganz Europa ausgerollt. In relativ kurzer Zeit soll die Anbindung von nun zwanzig Suppliern umgesetzt werden sowie der Rollout über Deutschland, Österreich

Was unterscheidet simple system von anderen Plattformanbietern am Markt?

Wir wollen im Prinzip alle die gleichen Probleme rund um die indirekte Beschaffung lösen. Unser Ansatz beruht auf drei Säulen: Wir als Anbieter haben ein schlankes Produktportfolio. Unser modularer Ansatz ermöglicht es dem Kunden somit, gut funktionierende Prozesse beizubehalten und diese punktuell zu ergänzen. Zudem haben wir kein eigenes Handelsinteresse und wollen keinen Einfluss auf das operative Geschäft des Kunden nehmen. Damit unterstützen wir die Kunden optimal bei der Bündelung ihrer Systemlieferanten. Schlussendlich bringen wir viel Erfahrung durch unsere mittlerweile zwanzigjährige



Andreas Moser, Geschäftsführer simple system: „Wir sitzen dem Kunden nicht gegenüber, wir sitzen nebeneinander.“

Geschichte mit. Unsere Berater kommen alle aus dem Einkauf und erarbeiten gemeinsam mit dem Kunden den für ihn passenden Ansatz.

und Ungarn hinaus nach Spanien, Großbritannien, Tschechien, Frankreich und Italien erfolgen. Der Personaleinsatz, – nicht unwichtig in diesen schwierigen Zeiten – den Knorr-Bremse für Systemintegration, Rollout und natürlich dem Change Management mit den Lieferanten durch den strategischen Einkauf vorhalten müsse, sei überschaubar, meint simple system-Geschäftsführer Andreas Moser. Und freut sich besonders darüber, das Projekt trotz der Corona-Krise umsetzen zu können. Ein oft nicht beachteter Nebeneffekt des digitalen Einkaufs sind dabei auch die Möglichkeiten der Big Data Analytics. Sie seien ein echtes Highlight, wie Moser erklärt, denn dadurch ergäben sich neben den Bündelungseffekten auch viele neue Optimierungs- und Steuerungsmöglichkeiten für den Einkauf.

Übergreifende Produktsuche

Aber es gebe auch immer Bereiche, in denen nicht alles von Anfang an rund laufe, so Moser. Die größte Herausforderung stelle die übergreifende Produktsuche bei den riesigen Sortimenten dar, damit die Anwender die benötigten Artikel auch schnell und sicher finden. Bei Katalog-



Mit simple system ist Knorr-Bremse bei der indirekten Beschaffung gut aufgestellt für die Anforderungen in Krisenzeiten.

anbindungen unumgänglich sei daher die hohe Qualität der bereitgestellten Lieferantenkataloge. So war es ein wesentliches Projektziel die Lieferanten zu benchmarken, um sie dann entsprechend auch in die Pflicht nehmen zu können.

In drei Schritten zur digitalen Bestellung

Knorr-Bremse setzt in der indirekten Beschaffung auf ein „SAP SRM“-System, das alle Warenkörbe zentral zusammenfasst und bearbeitet. Die Anbindung von simple system erfolgt über das sogenannte Open Catalog Interface (OCI): Dabei werden die Bedarfe in drei Schritten vom lieferantenübergreifenden Warenkorb über das Genehmigungsverfahren bis zur elektronischen Bestellübermittlung durch simple system an den entsprechenden Lieferanten geschleust. Die Bedarfsträger steigen über die Benutzeroberfläche ihres Beschaffungssystems ein. Die Bestellung erfolgt dann in einem durchgängig automatisierten Prozess bis zum Fulfillment beim Lieferanten, inklusive Kontierung, Logistikdaten und Vorbereitung zur automatischen Rechnungsprüfung.

Ádám Fülöp, Global Commodity Manager MRO & Machine Shop von Knorr-Bremse fasst das Ergebnis zusammen: „Dieses Projekt ist von höchster Priorität für unsere Organisation. Mit simple system können wir unsere verbesserten Preiskonditionen in ganz Europa nutzen und die Konsolidierung im MRO Bereich voranbringen. Durch die simple system Big Data Analytics haben wir künftig die Möglichkeit, Sortimente, Konditionen und weitere Qualitätsfaktoren besser zu benchmarken. Bestellungen können so auf weniger Lieferanten gebündelt und Bedarfe mit höherer Qualität abgedeckt werden. Kapazitäten wie Budget und Zeit werden besser ausgeschöpft.“

www.knorr-bremse.com
www.simplesystem.com