

### In nur neun Monaten amortisiert



**Dieter Kirstein,**  
**Leiter Zentraleinkauf bei der**  
**Leuze electronic GmbH + Co. KG**

Den Anlass, die Bestellung von nicht erklärungsbedürftigen und zu meist niedrigpreisigen C-Teilen zu verändern, gab die Berichterstattung im Internet und in den Medien. „Wir haben“, so Kirstein, „einmal genau das gemacht, was Unternehmensberater und E-Procurement-Anbieter schon seit Jahren predigen, nämlich akkurat die Personal- und Prozess-Kosten analysiert, die bei der Bestellung, zum Beispiel von Schrauben, anfallen.“

Ergebnis: Genau wie die Spezialisten sagten, lagen die Kosten auch bei der Leuze electronic GmbH + Co. KG pro Bestellung bei einem dreistelligen Euro-Betrag plus dem eigentlichen Warenwert. Sollten beispielsweise Schrauben oder Druckerpatronen bestellt werden, musste jeder Mitarbeiter zunächst eine Bestellanforderung ausfüllen, diese vom Vorgesetzten freigeben lassen und anschließend zum zentralen Einkauf weiterleiten. Dort angekommen, wurde die Bestellung dann ausgeführt.

Kirstein: „Bei der detaillierten Analyse zeigte sich, dass der Wert der bestellten Ware und der für deren Bestel-

lung benötigte Prozess-Aufwand in keinem Verhältnis standen. Für Schrauben von 3,80 Euro fielen Prozess-Kosten von über 100 Euro an!“ Was aber fast noch wichtiger war: Die C-Artikel-Bestellung hemmte die sieben Mitarbeiter des zentralen Einkaufs bei der Optimierung der viel wichtigeren A- und B-Teile-Bestellung.

Unabhängig, ob Einkauf von Dienstleistungen oder Bewertung von Lieferanten – die wirklich kostensenkenden und langfristig relevanten Aufgaben blieben wegen des C-Artikel-Einkaufs häufig auf der Strecke. Kirstein: „Ein motivierter und guter Einkäufer sieht seine Aufgabe aber gerade in der Entwicklung und Umsetzung von solchen strategischen Veränderungen.“

#### Von Papier auf Internet

Mit Abschluss der internen Analyse war somit klar: Um Prozess-Kosten zu senken und Zeit für den strategischen Einkauf zu gewinnen, musste die gesamte Organisation neu ausgerichtet werden. „Basierend auf meinen E-Procurement-Erfahrungen aus einem anderen Unternehmen und Berichten von Beratern“, erklärt der sympathische Zentraleinkäufer, „haben wir so beschlossen, die C-Artikel-Bestellung komplett zu dezentralisieren.“ Konkret hieß das: Pro Abteilung sollten ein oder zwei Mitarbeiter ausgewählt werden, die künftig die Bedarfe der Abteilung sammeln und dann gebündelt bestellen. Was aber viel wichtiger war: Das gesamte Papierwesen sollte zugunsten einer elektronischen Lösung abgeschafft werden. Die Idee dabei war, bei einer anstehenden Bestellung eine maximal sichere, im Internet gehostete Beschaffungsplattform zu öffnen, die Waren in den dort eingestellten Katalogen zu suchen und



Wenn es Worte gibt, die Dieter Kirstein gar nicht mag, dann gehört Stillstand dazu. Unabhängig, ob es um den sinnvollen Einkauf in China oder den Aufbau des Supplier Relationship Managements geht – der Leiter Zentraleinkauf bei der Leuze electronic GmbH + Co. KG in Owen bei Stuttgart ist immer auf der Suche nach Optimierungen und Verbesserungen. Kein Wunder, dass seit einem Jahr der C-Artikel-Einkauf beim Spezialisten im Bereich optoelektronische Sensoren und Sicherheitstechnik für industriellen Unfallschutz erfolgreich über die E-Procurement-Plattform CaDirect abgewickelt wird.



CaDirect GmbH & Co. KG  
Mainzer Straße 33  
D-55276 Oppenheim  
Telefon: +49 (0) 61 33 / 57 11-56  
Fax: +49 (0) 61 33 / 57 11-72  
E-Mail: [info@cadirect.de](mailto:info@cadirect.de)  
[www.cadirect.de](http://www.cadirect.de)

direkt per Mausklick zu ordern. Auch sollte das auf der Plattform vorhandene Warenangebot exakt auf die Bedürfnisse der Leuze electronic GmbH + Co. KG angepasst werden. Zudem war geplant, durch die Hinterlegung von Budgets die Bestellmengen und –werte zu begrenzen, da so die Freigabe durch den Vorgesetzten und die Umsetzung durch die Einkaufsabteilung komplett entfallen konnten. Optimiert werden sollten darüber hinaus die Wareneingangskontrolle und das Rechnungswesen: Kommt die Ware beim Besteller an, prüft dieser die Lieferung, zeichnet die Rechnung ab und leitet sie direkt zur Buchhaltung weiter. Dort wird die Rechnung dann nicht nur bezahlt, sondern auch der Betrag direkt der Kostenstelle zugebucht. Eine direkte Verknüpfung mit dem vorhandenen ERP-System wurde aufgrund der Kosten und Bestellmengen im C-Artikel-Bereich bewusst ausgeschlossen. Kirstein: „Auch aus den Erfahrungen anderer, nicht optimal laufender E-Procurement-Einführungen wussten wir, dass wir erstmal klein starten wollten, eine spätere Erweiterung war dann immer noch möglich.“

### **CaDirect als Plattform**

Nachdem das Konzept feststand, war die passende elektronische Plattform zu suchen. Vorgabe war hierbei eine möglichst schnelle Anpassung an das zuvor beschriebene Konzept, eine einfach zu bedienende Oberfläche und ein schneller Return on Invest.

„Da wir wussten, dass die Einsparungen und Optimierungen an anderer Stelle besser zu realisieren waren“, erklärt Kirstein, „haben wir bei der Prüfung der Anbieter auch nach einer einfachen Anbindung an unser ERP-System gesucht und ganz bewusst nicht nach umfangreichen Workflow- und Abstimmungs-Lösungen.“

Gesucht wurde gezielt ein nicht-konzernorientierter Dienstleister, weil dieser schnell und flexibel auf Änderungswünsche und Erweiterungen reagieren konnte. Auf der Liste der idealen Anforderungen fand sich zudem

eine bereits vorhandene Anzahl von Lieferanten und elektronischen Katalogen.

Kirstein: „Als wir im vergangenen Jahr im Internet nach entsprechenden Anbietern forschten, die Konzepte und Anwendungen verglichen sowie persönliche Gespräche führten, stand schnell fest, dass CaDirect für uns das beste System sein würde.“ Vorteile der bereits vielfach im Mittelstand eingesetzten Anwendung waren nicht nur die sehr einfache Anbindung per Internet und die umfangreichen Administrations- und Budget-Kontrollfunktionen, sondern auch die mögliche Nutzung von mehr als 20 fest vorgegebenen und vertraglich gebundenen Katalogen aus allen C-Artikel-Bereichen. Leuze electronic GmbH + Co. KG konnte diese Kataloge zudem um Produktverzeichnisse eigener Lieferanten plus darin hinterlegter Preis- und Leistungsvereinbarungen ergänzen.

Kirstein: „Überzeugt waren wir auch von der Möglichkeit, einmal im Monat eine Sammelrechnung über die bestellten Waren zu bekommen und auch von dem Angebot uns bei den Gesprächen mit unseren Lieferanten zu unterstützen.“ Gleiches galt für eventuell notwendige Anpassungen der Kataloge und die Schulung der Mitarbeiter. „Durch die Übernahme vieler begleitender Projektaufgaben“, so der Einkaufsfachmann, „hat uns CaDirect sehr gut bei der Einführung der E-Procurement-Lösung unterstützt. Wir konnten uns auf unsere eigentlichen Aufgaben konzentrieren.“

### **Rundum zufrieden**

Gut ein Jahr nach Einführung der Lösung in der deutschen Organisation ist man bei der Leuze electronic GmbH + Co. KG vollauf zufrieden. Die Einbindung und Nutzung von 15 Katalogen, von Büroartikel über Laborbedarf, bis hin zu EDV-Zubehör, lief und läuft problemlos, die Lieferungen der bestellten Waren erfolgt in 24 bis 48 Stunden und auch die Rechnungen erfordern nur geringen Aufwand für Prüfung und Freigabe. Hinzu kommt die Zufriedenheit der Mitarbeiter und

der Geschäftsführung, die die Umstellung von Anfang voll und ganz mitgetragen haben. Und auch beim Return on Invest ist die Rechnung voll aufgegangen: Nicht nur, dass bereits nach neun Monaten die Ausgaben amortisiert waren, die nun mögliche Konzentration des Einkaufs auf das Supplier Relationship-Management und die Optimierung anderer Einkaufsbereiche haben sich kostensenkend ausgewirkt.

Kirstein: „Unsere Erwartungen an die Einkaufsoptimierung, aber auch an den Dienstleister CaDirect sind voll und ganz aufgegangen.“