

E-Procurement lohnt sich auch im Mittelstand

E-Procurement und die damit verbundenen Vorteile zu nutzen – dieser Wille war bei der Geschäftsführung der SEDOTEC GmbH & Co. KG bereits bei der Unternehmensgründung vor gut zwei Jahren vorhanden.

Hintergrund dieser Ausrichtung: Als dynamisches und zukunftsorientiertes Lohnfertigungsunternehmen, das aus der zentralen Blech- und Kupferbearbeitung eines großen Elektrokonzerns hervorging, wollte man nicht nur beim Thema Management und Unternehmensführung auf dem neuesten Stand sein, sondern gerade als Existenzgründer maximal auf Kosteneinsparungen achten.

„Ein wichtiger Grund“, so erklärt Dirk Seiler, im Unternehmen für Finanzen und kaufmännische Prozesse zuständig, „war zudem die Affinität des elektronischen Bestellens mit unseren eigenen papierlosen CIM-Prozessen. Denn auch wir bekommen die gesamten Auftragsdaten, egal ob kleine Losgrößen oder umfangreiche Auftragsmengen, von unseren Kunden online übermittelt und geben diese per Datenverbindung an die Maschinen weiter.“

E-Procurement und CIM vergleichbar

So vergleichbar die grundsätzlichen Prozesse zwischen E-Procurement und

CIM (Computer Integrated Manufacturing) allerdings auch waren, beim Thema Investitionen gab es von Anfang an massive Unterschiede.

Seiler: „Während wir in unser Kerngeschäft, also reibungslose Produktions-Abläufe im Bereich Blech- und Kupferbearbeitung für den Schaltschrankbau und komplett montierte Baugruppen, umfassend Geld investierten, betrachteten wir die Bestellung von Papier, IT-Verbrauchsmaterial oder Hygieneartikeln nur als untergeordneten Investitionsbereich.“ Das hieß: Die Einführung einer Online-Bestelllösung kam nur dann in Frage, wenn die Kosten für die Software, die eventuelle Umstellung der IT und die Schulung der Mitarbeiter mit verhältnismäßig wenig Ausgaben verknüpft waren. Auch sollten keine Kosten für die Anbindung von Lieferantenkatalogen anfallen. „Bei einem jährlichen Bestellwert von mehreren tausend Euro“, so Seiler, „stand der Erwerb einer umfassenden E-Procurement-Softwarelösung schließlich nicht nur in keinem wirtschaftlichen Verhältnis, sondern die vielen darin enthaltenen Funktionen und Möglichkeiten überforderten auch die eigenen Besteller“.

Die Kriterien, mit denen die Geschäftsführung 2004 im Markt auf die Suche nach einem E-Procurement-System ging, waren somit einfach und



Gut 10 Jahre ist es her, da wurde in Deutschland E-Procurement bekannt. Durch die komplett über das Internet erfolgte Bestellabwicklung sollte, so die Idee der Erfinder, nicht nur die Recherche nach Artikeln, sondern auch die Bestellung schneller und preiswerter erfolgen. Während große Unternehmen und Konzerne sehr rasch die Idee aufgriffen und so Waren bereits seit Jahren online ordern, haben viele Unternehmen des Mittelstandes den Ansatz bis heute nicht aufgegriffen. Dass sich E-Procurement jedoch auch für solche Betriebe lohnt, zeigt das Beispiel der SEDOTEC GmbH & Co. KG in Ladenburg bei Mannheim. Seit fast drei Jahren nutzt das rund 60 Mitarbeiter zählende Unternehmen für industrielle Blechbearbeitung die Internet-Bestellplattform CaDirect und zieht daraus bei der Bestellung von C-Artikeln nach eigenen Worten operative wie wirtschaftliche Vorteile.



Die Vorteile computergesteuerter Prozesse werden in der Fertigung schon seit langem genutzt



CaDirect GmbH & Co. KG
Mainzer Straße 33
D-55276 Oppenheim
Telefon: + 49 (0) 61 33 57 11-58
Telefax: + 49 (0) 61 33 57 11-72
E-Mail: info@cadirect.de
www.cadirect.de

klar: Wenig Kosten für die Investitionen und eine einfach zu bedienende Oberfläche ohne umfassende Workflow-Funktionalität, ohne automatisch vorhandene Anbindung an ein ERP-System und auch ohne jegliche eigene Katalogmanagement-Software.

Seiler gibt offen zu: „Hätten wir dieses System nicht gefunden, wären wir beim klassischen Bestellen über Papier geblieben, auch wenn wir damit die Berechnungsmodelle der Unternehmensberater akzeptieren hätten müssen.“ Diese hatten bereits vor einigen Jahren nachgewiesen, dass die klassische Papier-Bestellung eines einzigen Bleistiftes sich durch die damit verbundenen Personal-, Abwicklungs- und Administrationskosten auf rund 90 Euro summierte, die Verzögerungen durch nicht bearbeitete Beschaffungsanforderungen, umfassende Controlling-Leistungen sowie kapitalbindende Kosten für Verbrauchsmaterial-Lager nicht mitgerechnet.

CaDirect erfüllte die Anforderungen

Der Anbieter, der den Anforderungen der SEDOTEC GmbH & Co. KG an Preis und Funktionalität am Ende am besten gerecht wurde, war der Mainzer Anbieter CaDirect GmbH & Co. KG. Nicht nur, dass auch dieser sich vor gut drei Jahren mittels eines Management-Buy-Outs von einem größeren Anbieter gelöst hatte, sondern vor allem die grundsätzliche Ausrichtung des gleichnamigen Systems passte in das Konzept der Ladenburger Blechbearbeiter. So war es möglich, das System ohne jegliche Eingriffe in die eigene IT, beziehungsweise Kauf von Hard- oder Software, zu nutzen. Nach Zuordnung seines persönlichen Passwortes musste ein Bestellberechtigter einfach eine Internet-Adresse anwählen, das zuvor genannte Passwort in dafür vorgesehene Felder eintragen und anschließend einfach per Mausclick bestellen. Ein für jeden Besteller individuell zuzuordnendes Budgetkontrollsystem sorgte ausserdem dafür, dass die Ausgaben streng begrenzt blieben – und das bis auf Kostenstellenebene. Hinzu kam,



Die Geschäftsführung der SEDOTEC GmbH & Co. KG ist zufrieden. Die Entscheidung für das E-Procurement-System von CaDirect macht sich bezahlt.

dass das vorhandene Warenangebot zudem in das Konzept der Einkäufer passte. Aus rund zwanzig standardmäßig vorhandenen Online-Produktkatalogen konnten die Besteller praktisch alles beschaffen, was für den täglichen gewerblichen Bedarf in Büro und Verwaltung, aber auch an Werkzeugen, Arbeitsschutz und kleinteiligem Zubehör für die Produktion benötigt wurde.

Renommierte Anbieter und ein ausgefeiltes Logistiksystem versprachen die Zustellung der bestellten Waren innerhalb von 24 Stunden direkt an den Arbeitsplatz. Das bedeutete, dass in den Lagern vorgehaltene Material sukzessive reduziert werden konnte. Vorteile versprach das System darüber hinaus beim Controlling. So gaben detaillierte und einfach per Mausclick zu produzierende Auswertungen einen klaren Überblick über Beschaffungsmengen und -kosten. Zudem ermöglichten sie, mit Lieferanten mögliche neue Mengenkontrakte abzuschließen.

Positives Fazit nach der Einführung

Gut zwei Jahre nach der Einführung des Systems zieht man bei der SEDOTEC GmbH & Co. KG denn auch

eine sehr positive Bilanz, wenn am Anfang auch einige unerwartete Herausforderungen intern zu lösen waren. So verlief die technische Einbindung von CaDirect in das Unternehmen reibungslos. Innerhalb von kürzester Zeit hatte der Anbieter autonom nicht nur alle übermittelten Bestellerdaten im System hinterlegt, sondern auch die unterschiedlichen Adressen, an die die geordnete Waren geliefert werden sollten, verankert. Auch waren zum vereinbarten Zeitpunkt jedem Besteller exakte Budgets zugeordnet.

Selbiges galt für die Kataloge, aus denen jeweils bestellt werden durfte. Seiler: „Während wir so praktisch ein Plug and Play-Funktion übernehmen konnten, brauchten wir für die Eingewöhnungsphase der Mitarbeiter mit rund sechs Monaten doch relativ lange“. Hinzu kam, dass auch das an sich beim E-Procurement vorgesehene dezentrale Bestellen über jeden einzelnen Arbeitsplatz zugunsten einer Zentralbestellung über den Einkauf gelöst wurde.

Seiler: „Wir hatten ehrlich nicht damit gerechnet, dass es Mitarbeitern so schwer fällt, vom gewohnten Papier zu lassen. Insgesamt stimmen jedoch die Ergebnisse“. Konkret heißt das: Da alles über das System läuft, können Papier, Wartezeiten auf Freigaben des Vorgesetzten, vor allem aber mühevole Bestellungen per Fax komplett vermieden werden. Neben der so erfolgten Vereinfachung der Bestellung, die nicht nur Zeit und damit Geld, sondern auch ganz neue Personal-Ressourcen für andere Aufgaben zur Verfügung stellt, können zusätzliche Kostenoptimierungen erzielt werden. So zum Beispiel über die Sammelrechnung, die einmal pro Monat zugestellt wird, ganz egal, wie viel über die Plattform bestellt wird. Einsparungen sind somit im Rahmen der Kreditorenbuchhaltung zu verzeichnen, denn die Prüfung, Buchung und Zahlung einer Vielzahl von Einzelbelegen entfällt.