

SRH-Unternehmen beschafft mit CaDirect

„Im Zusammenhang mit der weiteren Optimierung unserer innerbetrieblichen Strukturen“, beschreibt Ralf Stawicky, Controller beim BBW die Strategie, „sind wir Anfang 2005 auch das Thema Beschaffung angegangen und haben uns dafür entschieden, C-Artikel künftig via Internet zu ordern und das Beschaffungsmanagement sowie das Controlling online zu steuern.“ Weniger abstrakt formuliert hieß das: Statt aufwändiger Suchen in Papierkatalogen, langen papiernen Freigabeprozessen mit Vorgesetzten und umständlichen Bestellungen über Fax sollten alle für den Einkauf zuständigen Verwaltungsmitarbeiter direkt von ihrem PC aus, Waren in Online-Katalogen suchen und per Mausclick ordern können.

Stawicky: „Trotz des zu erwartenden baldigen Return on Investment in Verwaltung und Administration war für uns dabei klar, dass wir für unser E-Procurement keine komplexe und mit vielen Spezialfunktionen versehene Software brauchten. Viel eher wollten wir eine vollumfängliche Lösung unter Berücksichtigung optimaler Investitionskosten.“ Zudem wichtig für das BBW: Der Anbieter des E-Procurement-Systems sollte sich ausdrücklich auf mittelständische Unternehmen fokussieren und ein hohes Maß an Kundenbetreuung bieten.

Umfassende Analyse

Um das auf diese Vorgaben passende E-Procurement-System zu finden, gründete das BBW, das täglich mehr als 500 Auszubildende in über 20 Berufen ausbildet und zudem über zahlreiche medizinische, therapeutische, psychologische und sozialpädagogische Serviceangebote verfügt, einen internen Arbeitskreis. Seine Aufgabe: Zunächst die eigenen Anforderungen an das neue Online-Bestellsystem definieren, anschließend den Markt auf das entsprechende System analysieren und am Ende dann Preis- und Leistungsanfragen bei Anbietern starten.

Bei den Anforderungen an das System herrschte am schnellsten Klarheit. So sollte dieses von der Funktionalität und Anwendung so gestaltet sein, dass auch die Internet unerfahrenen Mitarbeiter im BBW leicht damit zu Recht kamen und gern „online“ bestellen. Hinzu kamen klare Anforderungen an die Bestellabwicklung. So musste für jeden Mitarbeiter eine Limitierung auf bestimmte Kataloge möglich sein und außerdem ein Budget-Kontrollsystem die Menge der Einkäufe regeln.

Klare Anforderungen an das Controlling

Die Frage, welche Lieferanten und welche Preise im System verfügbar sein sollten, beantwortete das Gremium sehr konservativ. Das hieß: Es sollten nur bestehende Partner inklusive der mit ihnen verhandelten Rahmenkonditionen in dem System abgebildet werden. Ausnahmen sollte es nur geben, wenn ein bestehender Lieferant über keine elektronischen Kataloge im BMEcat-Format verfügte und auch nicht in solche investieren wollte, oder der spätere Lieferant des E-Procurement-Systems mittels eigener Partnerlieferanten deutlich bessere Konditionen bieten konnte. Verknüpft mit der konservativen Strategie war auch, dass wie bisher der zentrale Einkauf die Rahmenkonditionen verhandeln sollte.

Bei den Anforderungen an das Beschaffungscontrolling setzte das Gremium ebenfalls eindeutige Ansprüche: Neben der reinen Bestellfunktion sollten im System umfassende Auswertungsmöglichkeiten möglich sein. Hierzu zählten die exakte Fixierung, wie viel Stück von einem Produkt jährlich benötigt wird, welche Mengen bei einem Lieferanten tatsächlich bestellt werden und eine welche Artikel Schnell- und welche Langsamdreher sind. Die Rechnungsbegleichung über eine zentrale Sammelrechnung pro Monat sollte zudem eine Vereinfachung der Prozesse ermöglichen.



Der Mensch im Vordergrund



Auch bei gemeinnützigen Unternehmen der Aus- und Weiterbildung spielt heute die Effizienz und Kostentransparenz eine entscheidende Rolle für Erfolg. Das Berufsbildungswerk Neckargemeind (BBW), Teil der SRH und Anbieter von außerbetrieblichen Erstausbildungen für junge Menschen mit körperlichen und psychischen Behinderungen, setzt darum unter anderem auf E-Procurement. So genannte C-Artikel, also wenig erklärungsintensive und schnell drehende Güter, werden generell seit einem Jahr über die Beschaffungsplattform des Mainzer Anbieters CaDirect geordert.



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

Weitere Anforderungen an Arbeitskreis

Auf der Tagesordnung des Arbeitskreises stand aber noch mehr Arbeit: So sollte das Gremium auch die Prozesse für das künftige Beschaffungswesen vorbereiten und Maßnahmen entwickeln, wie die rund 80 Verwaltungsmitarbeiter der gemeinnützigen GmbH über die neue Form der Beschaffung informiert werden und Erfahrungen mit der Online-Beschaffung sammeln können.

„Bei der sehr umfassenden Analyse des Marktes“, erläutert Stawicky das nun folgende Vorgehen „sind wir sehr rasch zum Ergebnis gekommen, dass die Mehrzahl der angebotenen Systeme für uns nicht in Frage kommt“. Begründet lag dies nicht selten in den bereits standardmäßig vorhandenen Funktionen. Stawicky: „Es ist zwar sehr schön, wenn eine Software einen umfassenden Abstimmungsworkflow oder Möglichkeiten zur Konfiguration von Produkten enthält, für unsere Ansprüche war dies jedoch nicht notwendig.“ Andere Anbieter fielen wiederum aus dem Rennen, da ihre Preise für die Software-Grundversionen bereits das Budget überstiegen.

Zuschlag für CaDirect

Den Zuschlag erhielt am Ende der Mainzer Anbieter CaDirect, der mit seinem gleichnamigen System alle benötigten, aber nicht überbordenden Funktionalitäten anbot, preislich sehr attraktiv war und darüber hinaus im Rahmen eines Netzwerkes alle ergänzenden Leistungen anbot. So verfügte er nicht nur über ein Partnernetzwerk von rund 20 leistungsstarken Lieferanten aus allen Bereichen des C-Artikel-Segments, sondern konnte auch Lieferantenkataloge in BMEcat umwandeln und zudem Schnittstellen zu ERP-Systemen realisieren. Wichtig für die Entscheidung war auch, dass CaDirect ein sukzessives Vorgehen vorschlug. Konkret hieß das: Damit die Mitarbeiter des Einkaufs beim BBW ausreichende Erfahrungen mit dem System machen konnten, wurde noch vor der eigentlichen Zu- oder Absage des Interessenten ein so genannter Testmandant aufgesetzt, der bereits für produktive Bestellungen, Reports und sonstige administrative Prozesse genutzt werden konnte.

Gut vier Monate nach dem Testlauf wurde CaDirect dann formal als Partner des BBW eingeführt und mit

der endgültigen Implementierung des Systems beauftragt. Als Basis diente hierzu ein Workshop, in dem sämtliche Anforderungen gemeinsam erarbeitet, protokolliert und ein Projektplan erstellt wurde. Allen neuen Lieferanten, die noch nicht Bestandteil der bestehenden CaDirect-Plattform waren, wurden in gemeinsamen Gesprächen über die zukünftige Beschaffungsstrategie des BBW informiert.

Als absolut richtig erwies sich auch die Maßnahme keinen „Big-Bang“ einzuläuten, sondern abteilungsweise die zuständigen Vorgesetzten und Mitarbeiter zu schulen. So konnte sichergestellt werden, dass die Systemnutzung einen möglichst hohen Nutzungsgrad erzielt.

Positives Fazit

Mittlerweile sind durch den zentralen Administrator mehr als 80 User freigeschaltet und weitere Warengruppen/Lieferanten werden in Kürze auf die Plattform importiert. Umgesetzt sind auch alle Anforderungen an das Controlling. Detaillierte und einfach per Mausklick zu produzierende Auswertungen geben einen klaren Überblick über Beschaffungsmengen und -kosten.

Neben der Vereinfachung der Bestellung können auf diese Weise zusätzliche Kostenoptimierungen erzielt werden. Ähnliches gilt für die Sammelrechnung, die einmal pro Monat zugestellt wird, ganz egal, wie viel über die Plattform bestellt wird. Auch hier sind zu signifikante Einsparungen im Rahmen der Kreditorenbuchhaltung zu verzeichnen, denn die Prüfung, Buchung und Zahlung einer Vielzahl von Einzelbelegen entfällt. Für die Zukunft geplant sind bereits die Anbindung weiterer Unternehmen innerhalb der SRH sowie die Anbindung der Beschaffungsplattform an das bestehende Warenwirtschaftssystem. Eine Schnittstelle wird es bereits in Kürze möglich machen, Bestell- und Abrechnungsdaten „real-time“ in SAP zu überführen.

