



Der globale Automobilzulieferer Magna ist ein langjähriger Partner von RS Components.

# E-PROCUREMENT VON RS BEI MAGNA

INTERVIEW MIT SABINE BEHRENS



**Sabine Behrens**

Purchasing Manager bei Magna International (Germany) GmbH

## Bonjour Frau Behrens, in welcher Form wird bei Magna E-Procurement realisiert?

**S.B.:** Im Einkauf arbeiten wir bei Magna seit 2005 mit einer modernen E-Procurement-Lösung. Bei der Einführung hatten wir uns für die Plattform von DIG entschieden, da wir gruppenweit mit SAP und Oracle sowie vielen anderen Systemen arbeiten. Magna hat eine ausgeprägte dezentrale Struktur mit einer heterogenen Systemlandschaft. Die Herausforderung bestand darin, einen Schnittstellen-Spezialisten ins Boot zu holen, der alle ERP-Systeme/Schnittstellen bedienen kann. Die Firma DIG mit Sitz in Linz erfüllte diese Anforderung. So wurden erstmalig die Standorte Deutschland und Österreich an das E-Procurement-System angebunden.

Über diese Plattform werden indirekte Einkäufe verwaltet und ausgelöst. In einer einzigen Oberfläche erhält der Nutzer Warnungen, Kostenmanagement und Echtzeit-Benchmarking. Das System ist vergleichbar mit den Enduser bekannten B2C-Lösungen. Nur wenige Lieferanten boten damals E-Procurement-Lösun-

gen für all unsere Schnittstellen an. RS Components gehörte mit zu den ersten Lieferanten, die wir an unser E-Procurement-System angebunden haben. Wir bei Magna legen Wert darauf, dass die Kataloge in den jeweiligen Landessprachen verfügbar sind. Nach und nach haben wir dann unsere Standorte Italien, Slowenien, Slowakei, die tschechische Republik, Polen und Ungarn angebunden, weitere Länder werden folgen.

## Wie greifen die Nutzer auf RS E-Procurement-Lösungen zu?

Bei Magna versuchen wir es meistens den Kollegen Alternativen aufzuzeigen. So haben wir je nach Standort zwei Alternativen für die Anbindung. Der RS Shop ist entweder über eine Weboberfläche aufrufbar, oder über SAP/OCI Punch-out. Im Falle der SAP/OCI Punch-out-Lösung befüllt der Nutzer seinen Warenkorb und übergibt diesen zur Freigabe an das führende ERP-System. So bleibt zum Beispiel der bereits etablierte Freigabeprozess mit seinen Wertgrenzen unberührt und der für den Nutzer gewohnte Freigabeworkflow startet. Im Falle des Aufrufs unserer E-Procurement-Lösung aus dem Web müssen von der zuständigen Standortleitung die Wertgrenzen sowie die Nutzer, die Zugriff auf das System haben dürfen, definiert werden. Hier können mittels Schnittstelle die im Web freigegebenen Bestellungen in das ERP-System repliziert werden. So bleibt der existierende Workflow unberührt.

## Entsteht ein Einsparungspotenzial im Einkauf durch E-Procurement-Lösungen? Wie sind Ihre Erfahrungen bei Magna?

Durch die elektronische Abwicklung der Warenbeschaffung hat Magna grundsätzlich viele Vorteile. Das fängt mit minimiertem Zeit-, Arbeits- und somit Kostenaufwand an. Wir sind dadurch um ein Vielfaches schneller, aber vor allem haben wir mehr Vergleichsmöglichkeiten von Preisen oder Lieferanten. Was man auf jeden Fall auch betrachten muss, ist die unkompliziertere Integration von neuen Beschaffungsquellen. Wir setzen auf eine Mehrlieferanten-Strategie, um eine Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

## Welche Probleme können bei der Beschaffung durch E-Procurement-Systeme auftauchen und wie lösen Sie die in der Regel?

Die größte Herausforderung war sicherlich Akzeptanz gegenüber der Umstellung zu schaffen. Die natürliche Haltung bei allen Change-Prozessen ist meistens nicht unbedingt positiv. Da braucht man sich einfach nur daran zu erinnern, wie man beim letzten Windows-Update selbst reagiert! Schwierig ist es seitens der Lieferanten, den Katalog attraktiv zu halten, eine intelligente Suche zu gestalten,



fortschrittlich zu sein und nicht zu stagnieren oder den OCI Background Search auf weitere OCI-Lieferanten auszuweiten. Kennt ein Lieferant den OCI Background Search nicht, erscheint sein Produkt nicht als Vorschlag in der Schnellsuche.

## Welche Rolle wird der Einkäufer zukünftig im Unternehmen spielen und welche Qualifikationen sollte er mitbringen?

Der Hauptfokus des Einkäufers von morgen wird nicht nur bei der Bearbeitung von Bestellungen sein oder Vergaben zu erteilen. Die strategischen Einkäufer werden sich vielmehr auch um das Beziehungsmanagement kümmern. Natürlich wird die IT-Affinität immer mehr an Bedeutung gewinnen, nicht zuletzt aufgrund der Vielzahl an Tools, die uns heutzutage im Einkauf zur Verfügung stehen und uns das Leben erleichtern. Trotzdem bleibt der persönliche Kontakt ein ganz wichtiger Baustein für erfolgreiche Zusammenarbeit.

## Aus den Augen aus dem Sinn?

Ja, genau. Wir freuen uns auf weitere Jahre der Zusammenarbeit mit RS Components.

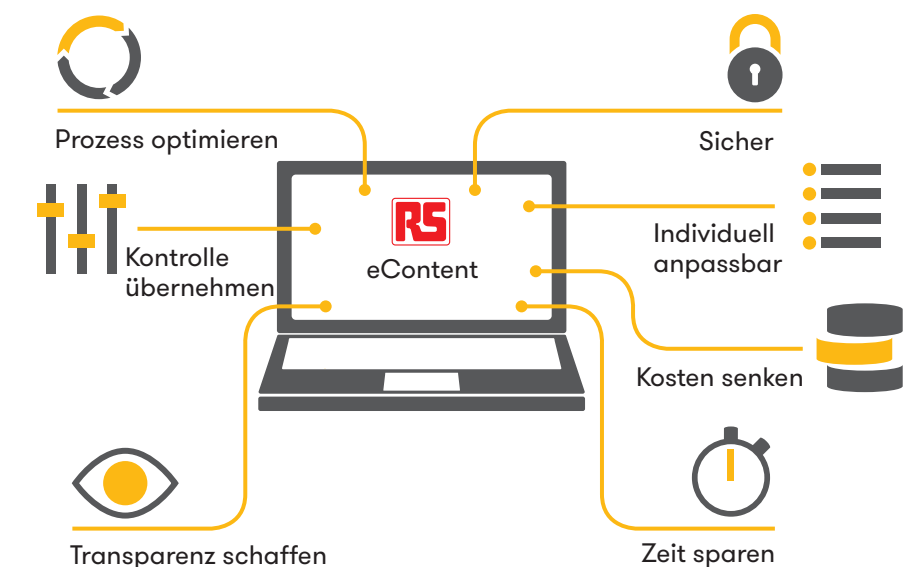
## Frau Behrens, merci!

Das Interview führte Francette Kurt

# KOSTENLOSE MODULARE ECOMMERCE-LÖSUNGEN VON RS

PROZESSKOSTEN SPAREN UND MANAGEMENT OPTIMIEREN

	INFORMATION	BESTELLUNG	RECHNUNG
Webbasiert	PurchasingManager™		
eProcurement	PunchOut	eOrdering	eInvoicing
	eContent		



## Besondere Anforderungen

Wir können eContent gemäß Ihren Anforderungen bereitstellen. Beispielsweise wenn Sie eContentDateien in zwei Sprachen oder mit Alternativwährungen benötigen. Lassen Sie uns einfach wissen, ob und welche besonderen Anforderungen Sie haben.

## IHRE VORTEILE

- Absolute Kontrolle über die in Ihrem System angezeigten Produkte.
- Sicherheit, da keine externe Verbindung erforderlich ist. Die ideale Lösung für Benutzer, die in einer sicheren Umgebung arbeiten müssen.
- Absicherung – eignet sich perfekt für ein eingeschränktes Sortiment bekannter Produkte, die regelmäßig gekauft werden.
- Transparenz und Analyse von unternehmensweiten Ausgaben.
- eContent wird als hochwertige statische Datei mit Artikelnummern, Beschreibungen, Preise, Hersteller-Teilenummern, UNSPSC- und eClass Produktklassifizierungen u.v.m. zur Verfügung gestellt.
- Die Datei kann entweder direkt in Ihrem System oder über das Content-Management-System eines Drittanbieters hochgeladen werden.