



Fallstudie



Senkung der MRO-Kosten eines Süßwarenriesen

RS hat einem führenden Hersteller von Süßwaren durch das PurchasingManager™-System dabei geholfen, erhebliche Kosteneinsparungen im indirekten Beschaffungsprozess zu erzielen



Keine ineffizienten, teuren Beschaffungsprozesse mehr

Beschaffungsteams und Ingenieure müssen bei Instandhaltung, Reparatur und Betrieb der Anlagen und Gebäude ihres Unternehmens zahlreiche Herausforderungen bewältigen. Die Supply Chain für indirekte Materialien ist aufgrund der Anzahl der beteiligten Personen, eines fragmentierten Lieferantenstamms und der schier unendlichen Anzahl von Produkten, die in mehrere Kategorien aufgeteilt sind, sehr komplex. Darüber hinaus fordert die Geschäftsleitung ständig, die Kosten zu senken.

Als einer der größten Lieferanten von Industrieprodukten kann RS die komplexen Bedürfnisse seiner Kunden wie kaum ein anderer verstehen und Unternehmen dabei unterstützen, ihre Prozesse zu verbessern und die Effizienz zu steigern.

Die Unternehmen müssen die Tatsache verstehen, dass die Prozesskosten bei indirekter Beschaffung doppelt so hoch sein können wie die Kosten für die Produkte selbst.

Wenn Ihr Unternehmen also im Laufe eines Jahres 100.000 € für den Kauf von Produkten ausgibt, fallen weitere 200.000 € Verarbeitungs- bzw. „indirekte“ Kosten an.

Indirekte (MRO-) Prozesskosten

Indirekte (MRO-) Produktkosten

Daher lohnt es sich, nicht nur auf den Kaufpreis der einzelnen Artikel zu achten, sondern auch die Prozesskosten zu reduzieren.

Die Herausforderung

Ein Beispiel dafür, wie RS einem Kunden dabei helfen konnte, seine Prozesskosten besser zu kontrollieren, ist die Zusammenarbeit mit einem bekannten Süßwarenhersteller, Marktführer in seiner Kategorie, mit einem Umsatz von über € 118.000.

RS arbeitet seit mehreren Jahren mit diesem Unternehmen zusammen und liefert eine Vielzahl von Produkten. Dazu gehören Elektro- und Automatisierungsprodukte, PSA-Ausrüstung, Werkzeuge und Messgeräte, die von Wartungstechnikern verwendet werden, um den Betrieb aufrechtzuerhalten.

Als großes Unternehmen hatte der Süßwarenhersteller einen langfristigen Plan zur Optimierung des Einkaufsprozesses, der die Überprüfung aller indirekten Ausgaben beinhaltete. Die Beschaffungsabteilung musste den Verwaltungsaufwand und die Bürokratie im Zusammenhang mit dem Einkaufsprozess senken. Der Prozess sollte beschleunigt werden und die Notwendigkeit des Inputs von mehreren beteiligten Personen im gesamten Unternehmen sollte reduziert werden.

In der Regel verbrachte der Kunde viel Zeit damit, Lieferanten zu finden, die die benötigten Produkte verkauften, und dann Angebote zu vergleichen, Bestellungen in Absprache mit einem Finanzteam aufzugeben und die Lieferzeit so einzuplanen, dass diese sich nicht auf das Tagesgeschäft auswirkte.

Sie hatten den Eindruck, dass es beim Einkauf zu einer großen Menge von Dopplungen und manuellen Eingaben der Informationen kam. Kurz gesagt, der Prozess verzögerte die Beschaffung von Produkten mit geringem Wert und stahl den Mitarbeitern wertvolle Zeit für ihre Kernaufgaben.

Die Lösung

Der erste Schritt bestand darin, den aktuellen P2P-Prozess (von der Beschaffung bis zur Bezahlung) des Unternehmens abzubilden. Dies erfolgte unter der Leitung eines engagierten RS-Teams aus eCommerce-Spezialisten und der wichtigsten Beteiligten auf Kundenseite. Mit einem Prozesskostenrechner (der in Zusammenarbeit mit dem Chartered Institute of Procurement & Supply erstellt wurde) war es möglich, den Zeitaufwand für die einzelnen Prozessschritte zu berechnen, um die Gesamtkosten für das Unternehmen für jede Bestellung zu generieren.

Dabei wurde festgestellt, dass jede Bestellung vom Anfang bis zum Ende 88 Minuten dauerte und € 88 kostete. Allein bei RS wurden jährlich über 200 Bestellungen aufgegeben; eine ähnliche Anzahl von Bestellungen erfolgte bei weiteren Lieferanten.

RS stellte fest, dass viele der Probleme (und zusätzlichen Kosten) des Kunden im Prozess am einfachsten durch die Verwendung von PurchasingManager™ beseitigt werden konnten. PurchasingManager™ ist ein webbasiertes Bestellverwaltungssystem, das zusammen mit der RS-Website verwendet wird. Käufer können in ihrem gesamten Unternehmen Kontostrukturen erstellen sowie Ausgabenkontrollen, Kostenstellen und Genehmigungslimits zuweisen, um den gesamten Einkauf bei RS Online zu verwalten.

Mit dem neuen System kann der Endbenutzer, in der Regel ein Techniker, die RS-Website aufrufen, das benötigte Produkt auswählen, bestellen und sehen, wann die Lieferung erfolgt.

Im Hintergrund wird eine Bestätigungsanfrage an einen leitenden Kollegen gesendet, der die Kosten schnell genehmigen kann, damit die Bestellung bearbeitet wird.

PurchasingManager™ stellte die Lösung für den Genehmigungsprozess dar und ist nun die einzige Autorisierung, die zur Genehmigung einer Bestellung bei RS erforderlich ist. Sobald eine Bestellung genehmigt ist, wird sie direkt an RS gesendet, ohne dass die Beschaffung involviert ist. Der Süßwarenhersteller konnte die vielen einzelnen Bestellungen zu einer zentralen Monatsbestellung zusammenfassen, was bedeutet, dass die einzige Bestellungsbearbeitung nun am Ende des Monats stattfindet.

Der bestehende Prozess war unnötig kompliziert:

- Ein Mitarbeiter musste einen Warenkorb auswählen, eine papierbasierte Anforderung erstellen und zur Genehmigung an seinen Vorgesetzten senden.
- Nachdem diese Genehmigung erteilt wurde, wurde die Anforderung an die Beschaffung gesendet. Die Beschaffung musste dann den Preis online überprüfen, bevor eine Bestellung aufgegeben wurde.
- Die Bestellung musste außerdem vom Leiter der Beschaffung abgezeichnet werden, bevor sie zur Erfüllung per E-Mail an RS gesendet wurde.
- Nach der Lieferung der Waren war eine dreifache Abstimmung zwischen der E-Mail-Anfrage, der Bestellung auf ihrem System und den einzelnen Rechnungen erforderlich.

Das Ergebnis

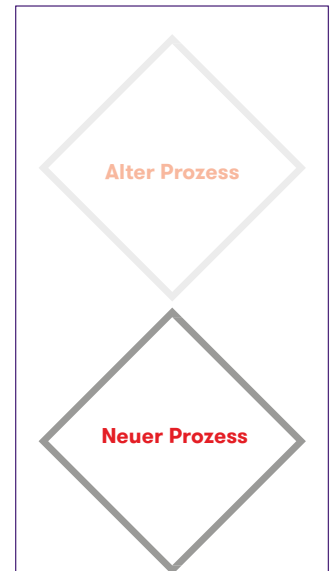
Der Kunde verfügt nun über einen vereinfachten Workflow mit befugten Endbenutzern, wodurch die Bearbeitungskosten deutlich gesenkt wurden. Dadurch können sich alle am indirekten Einkaufsprozess beteiligten Funktionen auf wertschöpfende Aktivitäten in ihren jeweiligen Rollen konzentrieren. Der Kunde konnte die durchschnittlichen Kosten pro Bestellung von € 88 vor der Einführung von PurchasingManager™ auf jetzt € 55 senken. Die Anzahl der Bestellungen stieg zudem auf 1.089 pro Jahr, da durch eine Verkleinerung des Lieferantenstamms mehr Bestellungen bei RS zusammengefasst wurden. Basierend auf den neuen Kosten pro Bestellung ergibt sich daraus eine jährliche Einsparung von € 32.200 im Vergleich zum alten Prozess.

Der gesamte Einkaufsprozess wurde erheblich beschleunigt, mehr Mitarbeiter bestellen bei vertrauenswürdigen Lieferanten (statt lokal oder online einzukaufen), was die Einhaltung von Vertragsbestimmungen verbessert. Die Teile werden dann geliefert, wenn die Techniker sie brauchen, sodass es wesentlich weniger Ausfallzeiten gibt.

Der Kunde konnte so von einem ineffizienten, teuren Prozess mit zu vielen doppelten Aufgaben und fehlender Übersichtlichkeit zu einer hocheffizienten Lösung mit echter Transparenz während des gesamten P2P-Prozesses wechseln.

€ 32.200 (3,7 Wochen)
Ersparnis pro Jahr Zeit pro Jahr

Vorgeschlagener Prozess mit dem PurchasingManager™ von RS



KOSTEN DES ALTEN PROZESSES

Pro Bestellung: 74 £ (88 Minuten)
pro Jahr: (1089 Bestellungen*)
80.586 £ (9,5 Wochen)

KOSTEN DES NEUEN PROZESSES

Pro Bestellung: 46 £ (54 Minuten)
pro Jahr: (1089 Bestellungen)
50.094 £ (5,8 Wochen)

*Basierend auf der Anzahl der Bestellungen mit dem neuen Prozess

Entdecken Sie die Vorteile der eCommerce-Lösungen von RS



Erlangen Sie mehr Kontrolle über Bestellungen und Ausgaben.



Verbessern Sie die Berichterstattung.



Sparen Sie Zeit.



Beschleunigen Sie die Bearbeitung.



Steigern Sie die Transparenz.

Weitere Informationen über eCommerce-Lösungen von RS erhalten Sie von Ihrem Kundenbetreuer.

Weitere Informationen zu Best Practices bei der Beschaffung finden Sie unter rs-connectedthinking.com.

