

Effektiver beschaffen, besser anliefern, weniger lagern

E-PROCUREMENT. Digitalisierung lohnt auch für den Mittelstand: Die positiven Effekte von E-Lösungen in Einkauf und Materialwirtschaft überzeugen – wie das Beispiel des Betonpumpenherstellers Putzmeister zeigt.

Wenn irgendwo auf der Welt Klärschlämme, Beton oder andere Dickstoffe gepumpt, gemischt oder gefördert werden, sind oft Maschinen von Putzmeister im Einsatz (der frühere Weltmarktführer aus Aichtal gehört seit 2012 zum chinesischen Baumaschinenkonzern Sany Heavy Industries). Als sich Einkaufsleiter Udo Hilbers daran machte, bei Putzmeister Einkauf und Materialwirtschaft zu optimieren, schaute er aber gar nicht so sehr auf die eigene Branche, sondern eher in Richtung Automobilfirmen. Die Effektivität, Standardisierung und Nachvollziehbarkeit der Prozesse, die im Einkauf dort Standard sind, wollte Hilbers auch für das nach wie vor mittelständisch geprägte Maschinenbauunternehmen haben. Gelungen ist ihm das mithilfe einer E-Lösung für die Beschaffung, die den administrativen Aufwand rund um Ausschreibung, Bestellung, Rechnungslauf, Wareneingang und Lagerhaltung erheblich reduziert und die Abläufe beschleunigt.

Nie mehr drucken und tippen. Zuvor liefen Ausschreibung und Bestellung manuell und damit zeitaufwendig. Anfragen gingen telefonisch oder per E-Mail an Lieferanten, wurden in Excel gesammelt und ausgewertet. Die Auftragsbestätigungen tippten die Mitarbeiter von Hand ab, Gleiches geschah mit Stamm- und Informationsdaten (zum Beispiel aus den Ursprungszeugnissen). Die Dokumente selbst lagen lokal auf PCs. Die Produktion klagte über Fehlteile, trotz hoher Bestände. An den Rampen drängelten sich die

Anlieferer zu den immer gleichen Stoßzeiten. Einzig die Eingangsrechnungen verarbeitete Putzmeister bereits elektronisch und gab sie in einen automatischen Zahllauf. Doch auch hier bremste eine Schnittstelle die an sich fortschrittliche Digitalisierung: Kam es auf einer Rechnung zu einer (wenn auch geringen) preislichen Abweichung, sorgte die manuelle Prüfung nicht selten dafür, dass (meist deutlich höhere) Skontobeträge verfielen.

Das Ziel von Udo Hilbers lautete deshalb: Wegfall unnötiger Arbeiten, Kon-

E-Lösung via Web - intern SAP. Heute sieht die Welt bei Putzmeister anders aus. Das neue E-Sourcing- und E-Procurement-System (Putzmeister nutzt hierfür Module von Clevercure) braucht nur einen Webzugang, dann können Lieferanten sich aufschalten. Intern arbeitet Putzmeister weiterhin mit SAP. Auch die Datenhaltung erfolgt im ERP-System. Basierend auf einem Lieferanten mit SAP-Nummer generiert der Einkauf in der neuen E-Lösung Ausschreibungen, auf die die Lieferanten online zugreifen. Die Stammdaten der beiden Ausschreibungs-

Mittlerweile sind auf der Plattform
**280 Lieferanten online und 80 Prozent aller
 Bestellvorgänge laufen elektronisch.**

zentration auf wertschöpfende Tätigkeiten, Transparenz über den gesamten Bestellvorgang und Kostenreduktion von der Bestellung bis zur Kapitalbindung. „Letztlich haben wir die Prinzipien des Kaizens konsequent auf unsere Verwaltungsvorgänge angewendet“, erklärt der Einkaufsmanager. Das bedeutete

- die Papierflut reduzieren,
- Tipparbeit vermeiden,
- Datenqualität verbessern,
- verlässliche Liefertermine sicherstellen
- korrekte Rechnungsbeträge abbilden
- einheitliche Prozesse abbilden.

gewinner – Putzmeister verfolgt einen konsequenten Second-Source-Ansatz – werden, wenn in SAP nicht vorhanden, ins ERP-System überspielt. Die weitere Bestellabwicklung erfolgt ebenfalls im ERP. „Uns war wichtig, dass die Disponenten und Mitarbeiter am Wareneingang weiterhin in SAP arbeiten können“, erklärt Udo Hilbers.

80 Prozent der Bestellvorgänge laufen auf diesem Weg heute durchs System, ohne dass sie nochmals „angefasst“ werden müssen. Ergeben sich Abweichungen in Menge, Termin oder Preis zwischen Bestellung und Auftragsbestätigung – bei 20 Prozent der Bestellungen kommt dies