



Kühlbett nach Warmwalzen nahtloser Stahlrohre (Foto: Vallourec & Mannesmann Tubes)

E-Projekt in Rekordzeit realisiert

Von Null auf 100 in drei Monaten

„In nur drei Monaten haben wir unsere Beschaffungsvorgänge optimiert, einschließlich der Umstellung auf einen katalogbasierten Bestellprozess“, schildert Iris Plasmeier, Handlungsbevollmächtigte im Zentraleinkauf der Vallourec & Mannesmann Tubes GmbH, die Einführung des neuen Einkaufstools Procurement Catalogue von it-motive.

Die Situation im Einkauf bei Vallourec & Mannesmann Deutschland (VMD) bot vor der Einführung des Procurement Catalogues ein Verbesserungspotenzial, berichtet Iris Plasmeier: „VMD hatte bereits vor geraumer Zeit bestimmte Einkäufe auf speziell berechnete Mitarbeiter übertragen. Doch die Problematik war, dass wir nicht über ein Einkaufs-Steuerungsinstrument zur Nutzung von zentralen Kontrakten verfügten.“

Das Ziel sei klar gewesen: Es sollte eine schlanke Lösung realisiert werden, deren Kosten durch einen einmaligen Investitionsaufwand ohne hohe Folgekosten abgedeckt seien. „Was wir keinesfalls wollten“, betont

Iris Plasmeier, „war der Einsatz eines zweiten Systems oder eine hochkomplexe Lösung.“

Procurement Catalogue mit 130.000 Artikeln

Die Lieferantenkataloge sollten direkt an SAP angebunden und der Warenkorb in Bestellungen übertragen werden. Auf die mögliche Alternative, den Enterprise Buyer von SAP, angesprochen, erläutert Iris Plasmeier: „Wir haben sehr wohl Lösungsstrukturen diskutiert, doch der E-Buyer war für die VMD weder zielführend noch im budgetären Rahmen.“ Olaf Kramer, Executive Manager bei it-motive, ergänzt: „Unser Ansatz lässt sich vom Funktionsumfang nicht mit dem Enterprise Buyer der SAP vergleichen, jedoch erfüllt er alle Prozessanforderungen bei einem Bruchteil der Aufwände.“ Da eine it-motive-Lösung bereits bei einem Schwesterunternehmen eingeführt war, nahm VMD Kontakt zum Anbieter auf.

„Man stelle sich vor“, so Iris Plasmeier, „von der Auftragsvergabe bis zum produktiven Einsatz vergingen gerade mal drei Monate. Inklusive aller Aktivitäten wie Feinkonzeptionierung, Realisierung, Inbetriebnahme, Datenmanagement und Anwenderschulung ist das ein Zeitraum, der auch heute nicht nur bei uns im Unternehmen Erstaunen hervorruft.“ Es wurden im ersten Schritt drei Kata-

loge eingestellt. Da der Procurement Catalogue von it-motive auf dem vom Bundesverband Materialeinkauf, Einkauf und Logistik normierten BMECat-Format aufbaut, das auf dem XML-Standard basiert, gestaltete sich die Datenintegration einfach. „Unsere Lieferanten waren positiv überrascht, da sie mit einem sehr viel größeren Aufwand bei der Datenzulieferung gerechnet hatten“, so Iris Plasmeier.

Intuitiver Bestellprozess mit komfortabler Suche

Iris Plasmeier schildert den Einkaufsprozess heute: „Der Anwender recherchiert beispielsweise über alle Kataloge hinweg oder in einem bestimmten Katalog nach elektronischen Bauteilen für eine Steuerung. Ihm stehen drei Recherchemöglichkeiten zur Verfügung: Auswahl über Klassifizierung, Suche nach Lieferantenartikelnummer und Volltextsuche.“ Aus allen durchsuchten Katalogen werden nun die gefundenen Artikel mit Beschreibung und Nettopreis gelistet. Via Klick können weitere Informationen eingesehen werden. Anschließend legt der Anwender den Artikel mit Mengenangabe in den Lieferantenunabhängi-

gen Warenkorb. Dort ergänzt er jede Position noch um Liefertermin und Abladestelle. Danach wird der gesamte Warenkorb nach SAP transferiert und auf Basis der hinterlegten Kontrakte wird automatisch eine Bestellung je Lieferant erzeugt. Der Anwender ergänzt nur noch die Kontierungsangaben, sichert und druckt die Bestellung aus. Die Weiterverarbeitung erfolgt nun wie gewohnt in SAP. Da die Anbindung des Procurement Catalogues über die Vorschaltung einer neuen Transaktion „Bestellung über Katalog“ vor die klassische Bestelltransaktion erfolgt, erhält der Anwender den Eindruck, er befände sich die gesamte Zeit in seinem SAP-System.

Zu den Kosten-Nutzen-Aspekten befragt, gibt Iris Plasmeier zu bedenken: „Wir können nicht exakt nachweisen, in welcher monetären Höhe sich die Vorteile bewegen.“ Entscheidend sei aber die massive Entlastung der betrieblichen Anwender, die erheblich weniger Zeit aufwenden müssten für die Recherche nach dem gewünschten Artikel und der entsprechenden Bezugsquelle.

„Für die Zukunft könnten wir uns vorstellen“, so Iris Plasmeier, „dass wir beispielsweise einzelne Lieferanten und/oder Artikel im Procurement Catalogue präferiert darstellen.“ sas
www.vmtubes.com
www.it-motive.de

Vallourec & Mannesmann Deutschland GmbH

Die Vallourec & Mannesmann Deutschland GmbH (VMD) ist die deutsche Tochtergesellschaft der Vallourec & Mannesmann Tubes (VMT). Die VMT ist im Oktober 1997 aus einem deutsch-französischen Joint-Venture zwischen Vallourec und der Mannesmannröhren Werke AG (nur der Bereich nahtlos warmgewalzte Stahlrohre einschließlich Ölfeldrohre) hervorgegangen. Mit diesem Joint-Venture haben beide Rohrersteller ihre weltweiten Aktivitäten in der Produktion und in dem Vertrieb nahtlos warmgefertigter Stahlrohre und Ölfeldrohre nebst zugehörigen Service-Betrieben zusammengelegt.