



Leistungsfähige Bestellmedien automatisieren und straffen Einkaufsprozesse

## Backen mit Heiler

*Anstatt einfach nur den Kostendruck an die Lieferanten weiterzugeben, verfolgen einige Konzerne eine andere Strategie: Sie integrieren die Lieferanten in ihren Beschaffungsprozess. Die Lieken AG ist ein Beispiel für eine erfolgreiche Einführung eines Supplier-Relationship-Managementsystems.*

Die Lieken AG, Dachmarke der Kamps Bäckereien, ist ein Konzern mit einer breit aufgestellten Einkaufsabteilung. Den Einkauf von Nahrungsmitteln und Rohstoffen zur Herstellung ihrer Lebensmittel organisiert Lieken bereits seit Jahren mithilfe von professionellem E-Procurement. Doch neben dem Einkauf von Zutaten für die Brot- und Backwarenproduktion organisiert die Einkaufsabteilung von Lieken auch die Beschaffung von Instandhaltungs- und Bäckereizubehör sowie Büromaterial. Zusätzlichen Organisationsaufwand verursachen die unterschiedlichen Dienstleistungen, die der Konzern als Teil seines Produktionsprozesses regelmäßig bucht.

## **Zusammenarbeit auf Basis von Supplier Relationship Management**

Je umfangreicher der Bedarf an Produkt- und Rohstoffeinkäufen ist, desto wichtiger wird ein koordiniertes Management der zwischenbetrieblichen Beziehungen zu den Lieferanten. Von diesem so genannten Supplier Relationship Management (SRM) profitieren letztlich beide Seiten. Anders als das klassische E-Procurement, das sich lediglich auf die Prozesskostenreduzierung im Einkauf aus Sicht des einkaufenden Unternehmens konzentriert, verfolgt SRM einen ganzheitlichen Ansatz. Ziel von SRM ist, die oft in langjähriger Partnerschaft bewährten Lieferanten eng in die unternehmensseitige Beschaffungsplattform von Konzernen einzubinden und unternehmensübergreifende Arbeitsprozesse zu optimieren. Die Lieferanten profitieren ebenso wie der Konzern-einkauf davon, dass sich der notwendige Arbeitsaufwand beim Erstellen kundenspezifischer Kataloge reduziert. Große Mengen von Artikeldaten können sauber verwaltet und ausgewählte Sortimente schnell und einfach als Einzelkatalog extrahiert werden. Dadurch werden auch Aktualisierungen schnell und unkompliziert möglich. Gleichzeitig wird Kunden ein höherer Service-Grad geboten und es kann unverzüglich auf deren Wünsche reagiert werden.

Bei vielen Unternehmen bietet sich eine umfangreiche Zusammenlegung ihres E-Procurement auf Basis von Supplier Re-

lationship Management an. Auch im Falle der Lieken AG galt es, die Tätigkeiten unterschiedlicher Einkäufer der bundesweit verteilten Betriebsstätten zu bündeln, um eine bessere Datenlage zu erreichen und um bessere ökonomische Rahmenbedingungen zu erzielen.

## **Voraussetzungen bei Käufer und Lieferant**

Will eine kooperative und IT-basierte Zusammenarbeit zwischen einem Großkunden wie Lieken und seinen Lieferanten gelingen, müssen beide Seiten bestimmte Voraussetzungen erfüllen. Dabei handelt es sich im Wesentlichen um den Einsatz elektronischer Bestellmedien mit teilweise erheblichem Aufwand. So muss der Lieferant seine Produktkataloge elektronisch zur Verfügung stellen und in Echtzeit auf dem neuesten Stand halten. Auf der Käuferseite sind eingehende technische und inhaltliche Prüfungen der einzelnen Lieferantenkataloge notwendig, sowie die Erstellung von internen Einkaufskatalogen. Eine weitere Anforderung ist ein schneller und problemloser Import der Kataloge in das Beschaffungssystem. Die Katalogplattform wird so zur Kommunikationsplattform und zum wesentlichen Teil des Supplier Relationship Managements. Über sie werden alle unternehmensübergreifenden Schritte im Katalogprozess organisiert.

Viele Unternehmen stehen allerdings dann im Rahmen des Beschaffungsprozesses vor dem Problem, die richtigen Artikel unter Hunderttausenden von Produkten vieler unterschiedlicher Lieferanten herauszufiltern. An dieser Stelle setzen unterschiedliche Softwarelösungen sowie IT-Dienstleistungen an, die die elektronische Flut an Produkten und Katalogen mit passgenauen Lösungen für den Anwender aufbereiten und handhabbar machen.

## **Lieken setzt auf den Heiler Business Catalog**

Inzwischen organisiert der Brot- und Backwarenkonzern den größten Teil an Bestellungen für indirekte Materialien, Reparatur und das operative Geschäft mit SAP SRM und dem darin integrierten Heiler Business Catalog, einem leistungsfähigem und benutzerfreundlichen Auswahl- und Bestellmedium. Ergänzt durch den Heiler Catalog Manager und die Heiler Catalog Services verwaltet die Lieken AG mit den Lösungen des Stuttgarter Softwareunternehmens mehr als 60 unterschiedliche Kataloge. Insgesamt kann auf rund 850 000 Artikel zugegriffen werden, Tendenz steigend. Das System zur Verwaltung elektronischer Kataloge und zur Integration von Lieferantendaten unterstützt dabei das von Lieken verfolgte „Lead-Buyer-Konzept“, bei dem je

ein Einkäufer konzernweit für bestimmte Warengruppen im Einkauf verantwortlich ist. Mithilfe der integrierten Gesamtlösung von Heiler werden die Katalogdaten von den zentralen Einkäufern frei gegeben und die dezentralen Besteller können mit einer komfortablen Suchfunktion darauf zurückgreifen. Der IT-Dienstleister übernimmt als Service eigenhändig den Import sowie die technische Überprüfung der Produktinformationen und sorgt beim Kunden für aufbereitete Daten im Katalog- und Produktionssystem. Als besonders hilfreich erwies sich ein anschließendes Change Management bei Lieferanten und Mitarbeitern, um die neuen Arbeitsbedingungen schnell zu vermitteln und die Vorzüge der Veränderung sofort einsetzen zu können. Eine Hotline für Data Management sowie ein Helpdesk-Service und Print-Support erleichtern den späteren Umgang mit den komplexen Einkaufsmanagementsystemen zusätzlich. „Wir können jetzt den Bedarf unserer Betriebsstätten im Einkauf strategischer bündeln“, erläutert Jost H. Buthmann, Leiter des Zentraleinkaufs bei Lieken. „Über diese Bündelung lassen sich bessere Konditionen und ökonomische Rahmenbedingungen erzielen – sprich: Einsparungen. Und zwar in einer Größenordnung, die die Kosten rechtfertigen



**„Wir können jetzt den Bedarf unserer Betriebsstätten im Einkauf strategischer bündeln“, Jost H. Buthmann, Leiter des Zentraleinkaufs bei Lieken**

und zusätzliche Erträge erwirtschaften.“ Neben einer wirtschaftlichen Optimierung kann der internationale Konzern durch den Einsatz der neuen Softwarelösungen interne Abläufe verbessern. Dazu gehört der aufwendige Vorgang, in regelmäßigen Abständen aus der großen Menge auf dem Markt befindlicher Produktkataloge komplexe Produktdaten zu selektieren, aufzubereiten und in die internen Systeme zu integrieren. Die neue Lösung übernimmt jetzt das Management der Lieferanten- und Produktdaten und bewältigt auch die Einbindung schlecht strukturierter Kataloge zuverlässig. Dies spart Arbeitszeit und sorgt für eine deutliche Steigerung der ökonomischen Ausgangslage der Einkäufer.

Fabian Weber, Dipl.-Informatiker und Journalist, Hamburg