

## Beschleunigte Bestellprozesse

*Kennametal, weltweiter Lieferant von Werkzeugsystemen mit etwa 2,4 Mrd. US-Dollar Jahresumsatz, erschließt mit seinem neuen E-Procurement-System Rationalisierungspotenzial und erhöht dadurch seine Wettbewerbsfähigkeit.*

Ungefähr 40 000 Beschaffungsvorgänge für C-Materialien werden jedes Jahr in der europäischen Einkaufsabteilung von Kennametal bearbeitet, die Hälfte hiervon in Deutschland. Da in der Vergangenheit keine einheitliche Vorgehensweise für die Beschaffung geringwertiger Materialien definiert war, entwickelte sich an jedem Standort eine eigene Methodik. Die Spanne reichte von komplett papierbasierten bis zu elektronisch unterstützten Verfahren. Das weltweit einheitliche SAP-System, das die strategische Plattform für Kennametal ist, spielte hierbei oft nur eine untergeordnete Rolle. Aus diesem Grund initiierte Klaus Karten, Manager European Purchasing bei Kennametal, ein Projekt zur Etablierung eines einheitlichen, schnellen und SAP-basierenden Prozesses. „Ziel des Projektes war es – neben der Reduzierung der Prozesskosten – das beeinflussbare Bestellvolumen zu vergrößern“, betont Karten. Um einen optimalen Prozessablauf zu entwickeln, startete Klaus Karten mit seinem Team eine Analyse der Ist-Prozesse. „Die Analyse war sehr arbeitsintensiv, hat sich aber gelohnt, da wir so die Zeitfresser in den Prozessen klar identifizieren konnten. Hieraus entwickelten wir eine Vorstellung des optimalen Prozesses und der zugehörigen elektronischen Lösung“, erläutert Karten. „So haben wir auch die Basis für die Messbarkeit unseres Projekterfolges geschaffen.“

Mit diesen Erkenntnissen startete Karten die Suche nach dem passenden Lösungsanbieter und entschied sich für it-motive. „Kennametal hatte exakte Vorstellungen von der Zielsetzung,



**Klaus Karten, Manager European Purchasing bei Kennametal**

an der die Gestaltung seiner Einkaufsprozesse ausgerichtet werden sollte“, schildert Annette Pittnauer, Projektleiterin bei it-motive, die Anforderungen. Für möglichst viele C-Materialien sowie häufig wiederkehrende B-Materialien sollte der Beschaffungsprozess ohne operatives Einwirken des Einkaufs von den Bedarfsträgern selbstständig abgewickelt werden können. Der Einkauf wollte sich in diesem Umfeld allein auf die strategischen Themen Portfolio-, Lieferantenauswahl und Preisverhandlung konzentrieren. Pittnauer beschreibt die Lösung: „Allen Bedarfsträgern haben wir eine einheitliche browserbasierte Beschaffungsplattform mit Anbindung an das SAP-System zur Verfügung gestellt.“ Hierauf sollten alle verhandelten Produktkataloge verfügbar sein, größtenteils über Links auf personalisierte Online-Shops der Lieferanten, zum Teil aber auch über selbst gepflegte und eigen gehostete Kataloge. Pittnauer ergänzt: „Über die E-Procurement-Plattform können die Anwender lieferantenübergreifend beschaffen und persönliche Einkaufslisten für wiederkeh-

rende Bedarfe speichern.“ Über die Plattform wird im SAP-System eine Bestellanforderung erzeugt, die dort anschließend ein Freigabeverfahren durchläuft. Nach der Freigabe durch die Vorgesetzten werden die katalogbasierten Bestellanforderungen durch einen automatischen SAP-Prozess in Bestellungen umgewandelt und an die Lieferanten per Fax oder E-Mail gesandt. Der Einkauf ist in diesen papierlosen Prozess nicht mehr involviert.

Bereits nach sechsmonatiger Nutzung ließ sich erkennen, dass die Erwartungen erfüllt wurden. Karten freut sich: „Die Durchlaufzeiten eines Beschaffungsvorgangs konnten wir um bis zu 50 Prozent reduzieren. Dass wir nach der Reorganisation unseres Prozesses zusätzliche Mengenrabatte und weitere Nachlässe für die elektronische Bestellübermittlung verabreden konnten, war ein weiterer positiver Effekt.“ sas

[www.it-motive.de](http://www.it-motive.de)  
[www.kennametal.com](http://www.kennametal.com)



**Bei Kennametal ist ein elektronisches Bestellsystem im Einsatz**