

**Elektronische Beschaffungslösung  
von it-motive bei Kennametal:**

# Neues eProcurement System beschleunigt Bestellprozess um 80 %

**Kennametal**, ein weltweit führender Lieferant von Werkzeugsystemen mit etwa 2,4 Mrd. US Dollar Jahresumsatz, erschließt mit seinem neuen eProcurement System weiteres Rationalisierungspotenzial und erhöht dadurch konsequent seine Wettbewerbsfähigkeit.

Gezielt die Beschaffung von C-Materialien vereinheitlichen und Bestellprozesse vereinfachen – das war die Veranlassung, um zusammen mit it-motive das eProcurement System zu entwickeln. Vorteilhaft für Kennametal ist die Optimierung der Prozesse, die direkte Einbeziehung der Bedarfsträger und überschaubare Investitionskosten – ohne transaktions- oder mengenabhängige Folgekosten.

## **Einfache Bedienung erhöht Zeitersparnis und Akzeptanz**

Ungefähr 50.000 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 keine oder nur eine untergeordnete Rolle.

Aus diesem Grund initiierte Klaus Karten, Manager European Purchasing bei Kennametal, Anfang 2006 ein Projekt zur Etablierung eines einheitlichen, schnellen und SAP-basierten Prozesses. „Ziel des Projektes war es – neben der Reduzierung der Prozesskosten – das beeinflussbare Bestellvolumen zu vergrößern“, betont Klaus Karten.



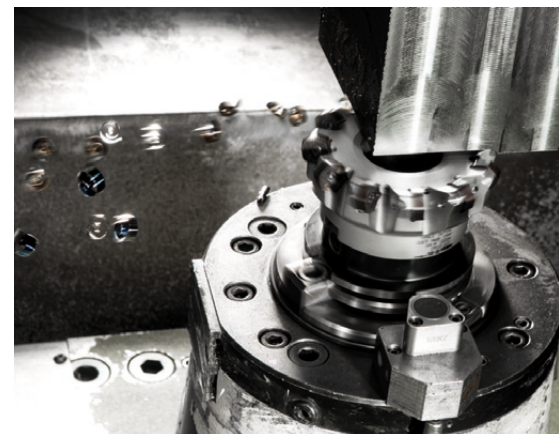
*Klaus Karten, Manager European Purchasing  
bei Kennametal*



**it-motive**



*Aluminiumbearbeitung mit Messerkopf*



## **Ist-Analyse**

Um einen optimalen Prozessablauf zu entwickeln, startete Klaus Karten mit seinem Team eine Analyse der Ist-Prozesse.

Nicht zuletzt aufgrund der maßgebenden Beteiligung wurde Deutschland als Modellregion für Europa ausgewählt. Im Folgenden wurden die Beschaffungsprozesse aller acht Standorte genau analysiert. Gemessen wurden hierbei sowohl Bearbeitungs- als auch Liegezeiten. Insgesamt wurden 25.000 Bestellungen untersucht.

„Die Analyse war sehr arbeitsintensiv, hat sich aber gelohnt, da wir so die Zeitfresser in den Prozessen klar identifizieren konnten. Hieraus entwickelten wir eine klare Vorstellung des optimalen Prozesses und der zugehörigen elektronischen Lösung“, erläutert Klaus Karten. „So haben wir auch die Basis für die Messbarkeit unseres Projekterfolges geschaffen.“



## ■ Anbieterswahl

Nachdem die Anforderungen sorgfältig definiert waren, startete die Suche nach dem passenden Lösungsanbieter. Trotz klarer Vorstellungen fiel die Anbieterswahl aufgrund der gegebenen Marktverhältnisse schwer.

**„Überschaubare Investitionskosten im Hinblick auf Lizenzen und Hardware, ohne jegliche Folgekosten, waren für uns neben der fachlichen Expertise ganz wesentliche Entscheidungskriterien,“** betont Klaus Karten.

Schließlich wurde Kennametal bei dem Duisburger SAP-Beratungshaus it-motive fündig. „Da wir das Unternehmen it-motive nicht kannten, waren wir zunächst skeptisch. Aber schon bei unserem ersten Gespräch in Duisburg hat uns das dortige Team von seiner SAP-Kompetenz und Leistungsfähigkeit überzeugt.“ So konnte im Dezember 2006 die Entwicklung starten.

## ■ Prozess

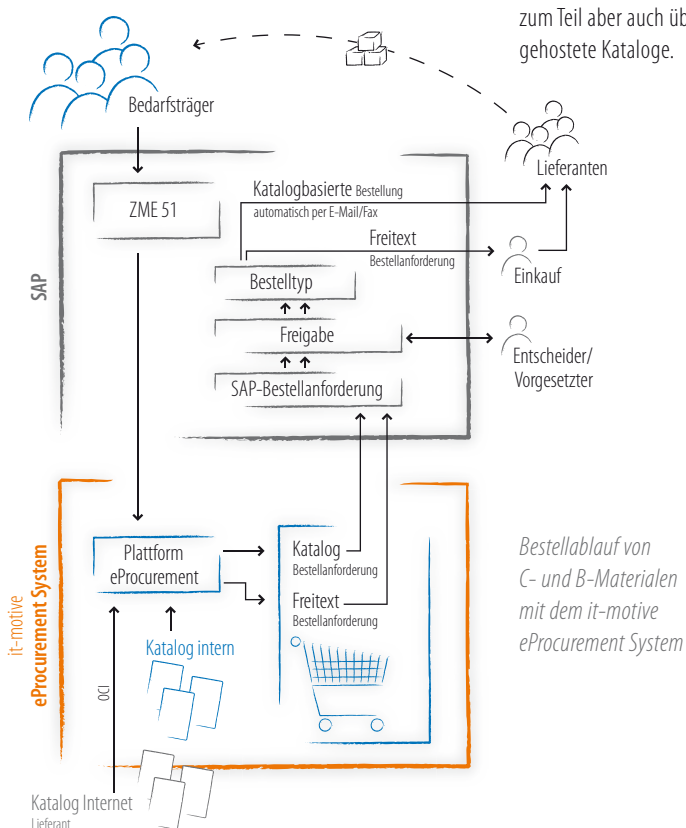
„Kennametal hatte exakte Vorstellungen von der Zielsetzung, an der die Gestaltung seiner Einkaufsprozesse ausgerichtet werden sollte“, schildert Annette Pittnauer, Projektleiterin bei it-motive, die Anforderungen.

**Für möglichst viele C-Materialien sowie häufig wiederkehrende B-Materialien sollte der Beschaffungsprozess ohne operatives Einwirken des Einkaufs von den Bedarfsträgern selbständig abgewickelt werden können.**

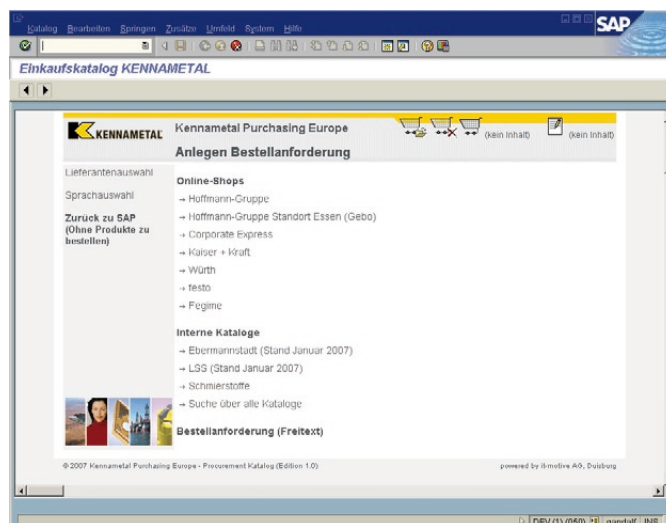
Der Einkauf wollte sich in diesem Umfeld allein auf die strategischen Themen Portfolio- und Lieferantenauswahl konzentrieren. Annette Pittnauer beschreibt die Lösung: „Allen Bedarfsträgern haben wir eine einheitliche browserbasierte Beschaffungsplattform mit nahtloser Anbindung an das SAP-System zur 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.

Annette Pittnauer ergänzt: „Über die eProcurement Plattform können die Anwender lieferantenübergreifend beschaffen und – für Kennametal ein ganz wesentlicher Aspekt – persönliche Einkaufslisten für wiederkehrende Bedarfe speichern.“

Über die eProcurement 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 regelmäßigen SAP-Prozess in Bestellungen umgewandelt, aus dem SAP-System heraus automatisch an die Lieferanten per Fax oder E-Mail gesandt und anschließend elektronisch archiviert. **Der Einkauf ist in diesen komplett papierlosen Prozess nicht mehr involviert.**



*Bestellablauf von C- und B-Materialien mit dem it-motive eProcurement System*



*eProcurement System Hauptmenü*



## Projekt

Anfang Dezember wurde in einem gemeinsamen Workshop von Kennametal und it-motive die Feinspezifikation erarbeitet, die Basis für das Pflichtenheft war.

Die zeitlichen Vorgaben für die Realisierung waren eng. „Innerhalb von drei Monaten, also bis Anfang März, sollte das Gesamtprojekt realisiert sein“, bestätigt Annette Pittnauer, „wobei in diesen Zeitraum zudem noch die Weihnachtszeit fiel.“

Es wurde eine wöchentliche Telefonkonferenz etabliert, an der alle Projektbeteiligten teilnahmen. „Das mit der Kommunikation der Erfolg eines Projektes steht und fällt, haben wir in vielen Projekten erleben können. Für Kennametal ist das eine ganz normale Maßnahme, da bei uns Projektbeteiligte häufig an verschiedenen Standorten tätig sind“, unterstreicht Klaus Karten.

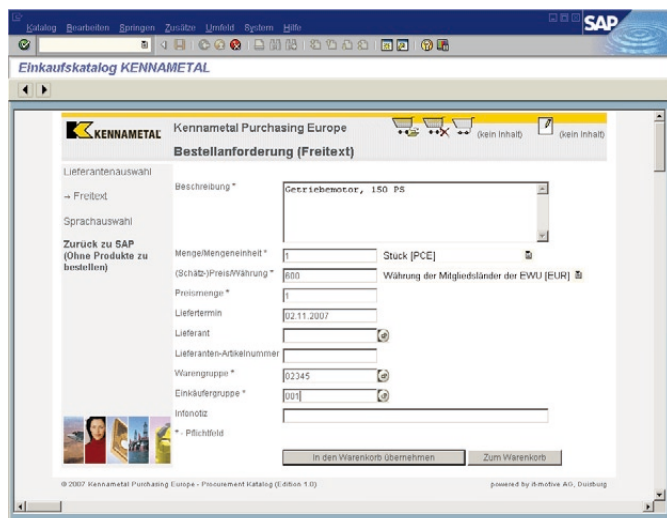
Annette Pittnauer betont: „Dass wir regelmäßig neu auftauchende Fragen im Projektteam diskutieren und eben auch entscheiden konnten, war für die fristgerechte Abwicklung des Projekts von ganz wesentlicher Bedeutung.“

Auch die Zusammenarbeit mit der SAP-Basisbetreuung von Kennametal in USA sei hervorragend gewesen, schildert Annette Pittnauer den kurzen Änderungsprozess. „Anpassungen, die z. B. morgens in der Telefonkonferenz beschlossen wurden, haben wir hier in Duisburg tagsüber entwickelt und am Abend per Mail in die USA versandt. Dort wurden sie, während wir schliefen, in das Kennametal SAP-System transportiert und standen uns bereits am nächsten Arbeitstag zum Integrationstest zur Verfügung.“

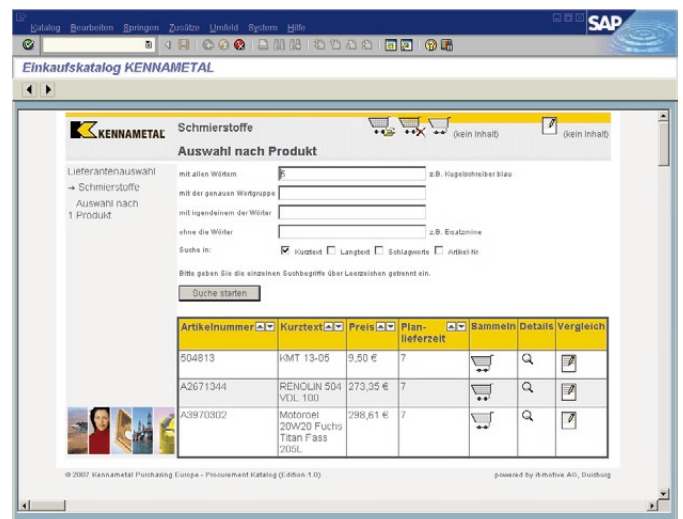
## Schulungs- und Einführungsprozess

Aufgrund der sorgfältigen Vorbereitung und der anwendergerechten Neugestaltung der Abläufe war eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern von vornherein sichergestellt. Der Einführungsprozess verlief problemlos, obwohl sich die Abläufe in den Werken bei der Bestellabwicklung komplett verändert hatten.

„Für ein derartiges Projekt verlief die Realisierung und Einführung“, erläutert Klaus Karten, „außergewöhnlich störungsfrei.“ Und fügt hinzu, dass nicht nur die fachliche, sondern auch die menschliche Zusammenarbeit sehr erfreulich verlaufen sei.

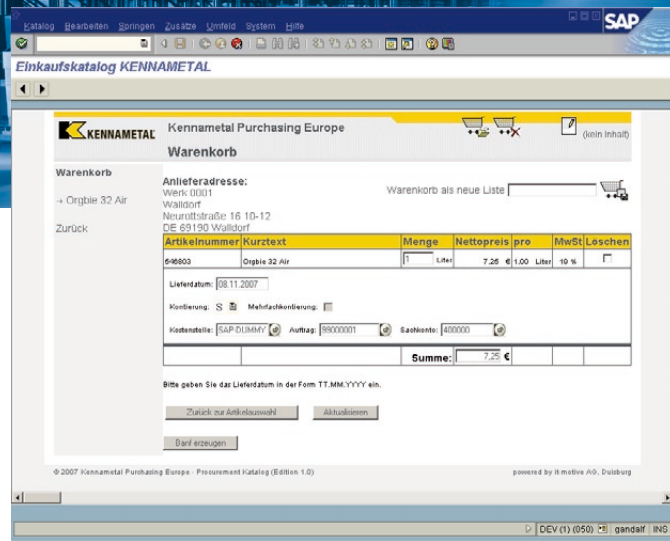


Bestellanforderung



Bestellanforderung und Produktauswahl

Anfang Februar 2007 trainierte it-motive 20 Einkäufer, die wiederum bis Ende Februar die Endanwender an den acht Standorten schulten. Das „Go-Live“ konnte so planmäßig im März stattfinden. Nach Produktionsstart wurde in einigen Telefonkonferenzen das Feedback der Key-User eingeholt.



Der Warenkorb

## Projekterfolge

Bereits nach sechsmonatiger, produktiver Nutzung ließ sich erkennen, dass die mit dem Projekt verbundenen Ziele und Erwartungen voll erfüllt wurden.

Die Anwender akzeptierten das System von Beginn an und fühlen sich durch die angebotene Funktionalität sehr gut unterstützt. Klaus Karten freut sich: „Die Durchlaufzeiten eines Beschaffungsvorgangs konnten wir um bis zu 80 % reduzieren, die Bearbeitungszeiten um bis zu 65 %.“

Zur Zeit sind Kataloge für Büromaterial, Elektroartikel, Werkzeuge, Schrauben und Betriebsausrüstung angebunden. Einen besonders großen Effekt erzielt Kennametal jedoch mit einem überschaubaren, kleinen Katalog: Im europäischen Zentrallager in Neunkirchen werden etwa 35 unterschiedliche Kartonagen für den Versand vorrätig gehalten. Alle Kartonagen wurden in einer Excel-Liste zusammengestellt und sind nun über das eProcurement System abrufbar.

Etwa 95 % des Produktversandes von Kennametal in Europa, rund 50.000 Sendungen pro Monat, werden von diesem Lager aus bewältigt.

Die neue eProcurement Lösung stieß bei den Mitarbeitern vor Ort auf große Begeisterung. Die Bestellung der benötigten Verpackungen wurde erheblich erleichtert und wie geplant wesentlich verkürzt. „Dass wir nach der Reorganisation unseres Prozesses zusätzliche Rabatte für die elektronische Bestellübermittlung verabreden konnten, war ein weiterer positiver Effekt“, ergänzt Klaus Karten.

## Ausblick

„Unsere Erwartungen bezüglich der Leistungsfähigkeit der selektierten Produktlösung wie auch der professionellen Projektabwicklung wurden von it-motive voll bestätigt“, bilanziert Klaus Karten die erfolgreiche Zusammenarbeit.

Für den anstehenden, europaweiten Rollout unter Einbeziehung aller europäischen Standorte wird es auf jeden Fall eine Fortsetzung der erfolgreichen Zusammenarbeit geben. „Gerade jetzt“, so Klaus Karten, „wurde die englische Version fertig gestellt, es folgen Versionen für Frankreich und Italien.“ Dies sei mit geringem Aufwand zu bewerkstelligen, da hierfür nur die jeweilige Sprachtabelle von it-motive integriert werden muss.

„Auch hier hat sich – wie in der gesamten Zusammenarbeit“, so Klaus Karten, „it-motive als äußerst flexibler Partner erwiesen.“



## Kennametal Inc.

Die Kennametal Inc. gehört mit Ihren weltweiten Niederlassungen zu den führenden Zulieferern der produzierenden Industrie.

Individuelle Materialentwicklungen und Werkzeugherstellungen decken den Bedarf in den verschiedensten Industriezweigen. So werden Luft- und Raumfahrtindustrie genau wie Energieerzeuger, Werkzeughersteller und die Pharmaindustrie beliefert. Für die Instandhaltung der Infrastruktur im Bereich Straßen- und Brückenbau, für den Bergbau und Automotive wird ebenfalls entwickelt und produziert.

Mit weltweit 14.000 Angestellten gehört Kennametal zu den global Playern und baut durch differenzierte Effizienzsteigerung diese Position seit den Anfängen in 1938 in Latrobe, Pennsylvania USA weiter aus.

That's it –  
**it motive**

### it-motive AG

Zum Walkmüller 6  
47269 Duisburg

Telefon: +49 (0) 203 60878-0  
Telefax: +49 (0) 203 60878-222

E-Mail: [info@it-motive.de](mailto:info@it-motive.de)

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

Ihr Ansprechpartner:  
Annette Pittnauer