

MIT INNOVATIVEN PROZESSEN DEM WETTBEWERB VORAUSS

Mittelständische Zulieferer, die in einem dynamischen Markt langfristig erfolgreich sind, haben ihre kundenorientierten Prozesse optimal gestaltet. So steuert das Schweizer Unternehmen Styner+Bienz sein Anfrage- und Angebotsmanagement mit der SupplyOn-Lösung Sourcing Manager. Damit garantiert das Unternehmen eine hohe Prozessqualität und sichert gleichzeitig seine Wettbewerbsfähigkeit.



Styner+Bienz zählt die weltweit wichtigsten Unternehmen der Automobilindustrie zu seinen Kunden. „Unsere Kunden sind vor allem deshalb so erfolgreich, weil sie ihre Produkte und Prozesse fortlaufend optimieren, auch im Hinblick auf das Management ihres Lieferantennetzwerks“, so Christoph Affolter, der als Key Account Manager für den Kunden Bosch zuständig ist. „Wenn wir als Zulieferer in einem wettbewerbsintensiven Markt auch in Zukunft erfolgreich sein wollen, müssen wir bei diesem Innovationstempo mithalten.“ Die Standardisierung und Automatisierung von Transaktionsprozessen spielt dabei eine entscheidende Rolle. Viele Kunden von Styner+Bienz, beispielsweise Bosch, Continental, Siemens VDO oder Hella setzen dabei

prozesse ermöglicht. Über den Sourcing Manager erhalten die Zulieferer Anfragen ihrer Kunden und können Angebote elektronisch abgeben. Die Lösung bietet einen strukturierten Überblick über alle eingegangenen und abgegebenen Angebote und erlaubt jederzeit den Zugriff auf alle Dokumente, die für die Erstellung eines qualitativ hochwertigen Angebots notwendig sind. Ergänzt wird die Lösung durch das SupplyOn Business Directory. Mit dieser Lieferanten-Datenbank sieht jeder Einkaufsbereich im gesamten Kundenunternehmen die Firmendaten sowie das komplette Produkt- und Leistungsportfolio des Zulieferers, was zu einer steigenden Anzahl von Anfragen und damit auch zu einer höheren Kundenbindung führt.

„Wir liefern nicht einfach Teile aus, sondern stellen unser Know-how bereits in einer sehr frühen Projektphase zur Verfügung. Eine besonders enge und intensive Zusammenarbeit erfordert natürlich optimale Kommunikationsprozesse, die durch die Kollaborationsplattformen SupplyOn ermöglicht werden.“

Christoph Affolter, Key Account Manager, Styner+Bienz

auf die webbasierte Kollaborationsplattform von SupplyOn. „Wir wickeln bereits seit sechs Jahren mehrere Prozesse mit unseren Kunden über SupplyOn ab und haben damit sehr gute Erfahrungen gemacht“, sagt Affolter.

Eine wichtige Rolle spielt dabei der Einsatz des SupplyOn Sourcing Manager, der ein effizientes Management des Anfrage- und Angebots-

„Die Einführung des SupplyOn Sourcing Manager verlief denkbar einfach“, erzählt Affolter. „Nach einer zweitägigen Schulung durch SupplyOn wurde die Lösung bei uns implementiert. Es hat zwar sowohl bei unseren Kunden als auch bei uns etwas Zeit in Anspruch genommen, alle notwendigen Einstellungen vorzunehmen, aber seither laufen die Prozesse reibungslos.“

Flexibilität und Systematik als zentrale Vorteile

Styner+Bienz gibt heute im Durchschnitt 50 Angebote pro Jahr über den Sourcing Manager ab. Der Prozess ist inzwischen sehr effizient: Vom Empfang der Anfrage bis zur Abgabe des Angebots vergehen in der Regel maximal fünf Werktage, die reine Eingabe des Angebots ins System dauert rund 20 Minuten. Als wesentliche Vorteile der Lösung hebt Affolter die Systematik und Flexibilität des Systems hervor: Zum einen ist der Prozess kundenunabhängig standardisiert. Damit entstehen Lerneffekte, die den gesamten Ablauf schneller, qualitativ hochwertiger und damit auch günstiger machen. Zum anderen ist kundenspezifisches Wissen weitgehend unnötig: „Jeder, der das System einmal verstanden hat, wird damit effektiv arbeiten können. Risiken, die vor allem durch Urlaub, Krankheit oder sonstige Abwesenheit des Kundenmanagers entstehen, lassen sich dadurch deutlich reduzieren“, erklärt

Affolter. „Wir würden deshalb natürlich davon profitieren, wenn möglichst viele Prozesse auf Basis einer effizienten Lösung standardisiert würden.“

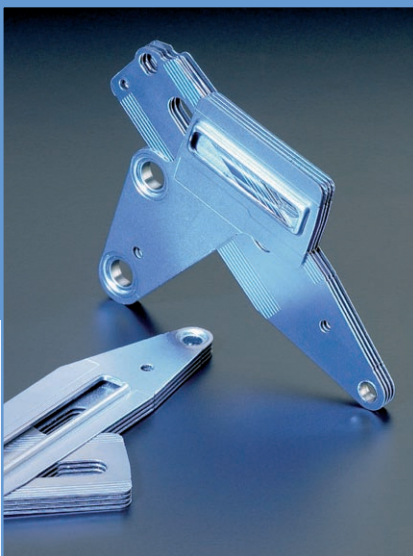
Ein weiterer Vorteil ergibt sich aus der Lieferantendatenbank Business Directory, über die alle Einkaufsabteilungen der Kunden auf die Daten der angeschlossenen Lieferanten Zugriff haben: „Durch das Business Directory bekommen wir auch Anfragen von Kundenwerken, mit den wir bislang keine Geschäftsbeziehungen hatten. Die Kundendurchdringung wird damit höher, was im Hinblick auf Umsatz und Kundenbindung von strategischer Bedeutung ist“, so Affolter.

Trend zur engeren Integration der Wertschöpfungskette

Die Etablierung unternehmensübergreifender, digitaler Prozesse steht jedoch nicht nur im Dienste der Effizienz. „Unser Markt ist in den letzten Jahren wesentlich anspruchsvoller und dyna-

mischer geworden, sowohl durch die steigende Komplexität, als auch durch den finanziellen Druck aus den Niedriglohnländern“, sagt Affolter. „Man muss neuen Ideen gegenüber offen sein und diese schnell umsetzen können.“

Styner+Bienz begegnet diesen Herausforderungen sowohl mit einer ausgeprägten Innovationsbereitschaft als auch mit einer immer engeren Verzahnung mit den Kunden: „Wir liefern nicht einfach Teile aus, sondern stellen unser Know-how bereits in einer sehr frühen Projektphase zur Verfügung“, schildert Affolter den Ansatz seines Unternehmens. Damit hilft Styner+Bienz seinen Kunden, neue Produkte schneller einzuführen – eine Leistung, die Anbieter aus Niedriglohnländern so nicht erbringen können. „Eine so enge und intensive Zusammenarbeit erfordert natürlich optimale Kommunikationsprozesse, die durch die Kollaborationsplattformen SupplyOn ermöglicht werden“, schließt Affolter.



Styner+Bienz

Styner+Bienz ist einer der führenden Spezialisten für Stanz- und Umformtechnologie in Europa. Weltweit wird jedes dritte neue Auto mit ABS-Gehäusemänteln von Styner+Bienz ausgerüstet. Das Unternehmen unterstützt seine Kunden in den Bereichen Teiledesign, Umformtechnologie und Produktentwicklung, führt Grundlagenversuche durch und baut Musterteile und Prototypen. Styner+Bienz beschäftigt mehr als 550 Mitarbeiter bei einem Jahresumsatz von knapp 140 Millionen Schweizer Franken.

SupplyOn AG
Ludwigstraße 49
85399 Hallbergmoos

Telefon: 08 00. 78 77 59 66
außerhalb Deutschlands:
+8 00. 78 77 59 66
Fax: 08 11. 99 99 71 10

info@SupplyOn.com
www.SupplyOn.com