

AKTIVE NUTZUNG VON SUPPLYON UND ENGAGEMENT IN WORKSHOPS ZAHLT SICH AUS

Der Einsatz von elektronischen Plattformen zur Verbesserung der Kollaborationsprozesse wird fraglos von den Herstellern und den großen Zulieferunternehmen getrieben. Mittlerweile haben aber auch kleinere Unternehmen den Nutzen von Plattformen erkannt. Vacuumschmelze in Hanau hat SupplyOn nun seit einigen Jahren im Einsatz und versteht die Internet-Plattform als Chance.

Bernd Oestreich, Mitarbeiter der zentralen IT-Abteilung bei Vacuumschmelze, hat die Arbeit von SupplyOn in seinem Unternehmen von Anfang an mitgestaltet. SupplyOn wurde dort Ende 2002 eingeführt. Als Siemens VDO damit begann, seine Kommunikation mit den Zulieferern nach und nach auf SupplyOn zu verlagern, fiel auch bei der Vacuumschmelze die, so Oestreich, „strategische Entscheidung“, sich auf SupplyOn zu engagieren. Neben der elektronischen Angebotsabgabe hat das Unternehmen Zugang zu Dokumenten über den Document Manager, erhält Bewertungsdaten über den Performance Monitor und kann mit Hilfe von Inventory Collaboration seine Produktion optimieren.

bestanden zu diesen Unternehmen bereits vor dem Einsatz von SupplyOn, aber, so Oestreich: „Die Prozesse mit diesen Tier-1-Unternehmen wurden durch die Arbeit über SupplyOn standardisiert.“ Die einzelnen Einführungsschritte beurteilt Oestreich im Rückblick gelassen: „Am Anfang musste man natürlich sein Augenmerk auf viele Details legen. Das ging beispielsweise mit der Frage los, ob die mit SupplyOn arbeitenden Kollegen die richtigen Internetoptionen für eine SSL-Verbindung haben und welche Proxy-Einstellungen vorhanden sind. Doch das ist alles Schnee von gestern. Heute sind die elektronischen Prozesse in den verschiedenen Funktionsbereichen von SupplyOn Teil unserer Arbeitsrealität.“



„In den SupplyOn Workshops wird auf unsere Stimme wirklich gehört. Damit hat SupplyOn einen Weg eingeschlagen, mit dem die Plattform auf der Seite der Lieferanten immer mehr Akzeptanz gewinnt.“

Bernd Oestreich,
Zentrale IT-Abteilung bei Vacuumschmelze

Die Synergieeffekte der Plattform kamen dabei schnell zum Tragen. Vacuumschmelze war neben Siemens VDO über SupplyOn bald an eine Reihe weiterer Kunden angebunden. Hierzu zählen Bosch, Continental Automotive Systems und ZF. Geschäftsbeziehungen

Vacuumschmelze GmbH & Co. KG

Die Firma Vacuumschmelze entwickelt, produziert und vermarktet magnetische Spezialwerkstoffe und daraus veredelte Produkte. Das Hanauer Unternehmen mit einem Jahresumsatz von ca. 270 Millionen Euro beschäftigt über 3.000 Mitarbeiter und ist inzwischen in mehr als 40 Ländern auf allen fünf Kontinenten präsent. Das breite Spektrum hochwertiger Halbzeuge, Teile, Bauelemente, Komponenten und Systeme kommt in den unterschiedlichsten Bereichen und Industriezweigen zum Einsatz: vom Uhren- bis zum Flugzeugbau. Im Automotive-Sektor zählen Bosch und Siemens VDO Automotive zu den größten Kunden.

Konsequenter Roll-out gewünscht

Natürlich gibt es bei einer so komplexen Anwendung wie SupplyOn immer wieder Optimierungspotenzial. Was Vacuumschmelze vor allem zu schaffen macht, ist die Tatsache, dass es immer wieder Parallelprozesse selbst mit denjenigen Kunden gibt, die SupplyOn einsetzen. So erhält das Unternehmen von seinen Kunden beispielsweise Dokumente sowohl in Papierform als auch elektronisch via SupplyOn. Hier wünscht sich Oestreich einen konsequenten und schnellen Roll-out der SupplyOn-Funktionen: „Ziel ist, alle Aktivitäten für diese Kunden nur noch über SupplyOn abzuwickeln.“ In den verschiedenen Workshops, die SupplyOn regelmäßig mit seinen Partnern und Kunden durchführt, kann

ein solches Feedback formuliert werden. Hier kommen sowohl einzelne Funktionalitäten der SupplyOn-Module als auch Anregungen strategischer Natur zur Sprache. Oestreich über dieses Forum: „Wir haben den Eindruck, dass in diesen Workshops auf unsere Stimme wirklich gehört wird und bestimmte Themen sichtbar vorangetrieben werden. Beispielsweise sehen wir beim Document Manager mittlerweile konkrete Fortschritte, die auf unsere Anregungen zurückgehen.“ Auch für den Austausch zwischen den Zulieferern ist dies ein geeignetes Forum: „Mit den Workshops hat SupplyOn einen Weg eingeschlagen, mit dem die Plattform auf der Seite der Lieferanten immer mehr Akzeptanz gewinnt.“



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