

BERU AG REALISIERT PORTALSTRATEGIE MIT SUPPLYON

Die BERU AG, Automobilzulieferer und weltweit führender Anbieter im Bereich der Dieselmotorteknik, hat eine integrierte Portalstrategie für das Lieferantenmanagement entwickelt. Gemeinsam mit SupplyOn wurden die Weichen für die Optimierung der Prozesse im Supply Chain Management gestellt.

Für BERU stand bereits in einer sehr frühen Phase der Evaluierung eines Lieferantenportals fest, dass es ein umfassendes Portal sein sollte, das alle lieferantenbezogenen Prozesse bündelt und standardisiert. Den Schwerpunkt der Strategie bildeten die Kernprozesse des Supply Chain Managements. Gleichzeitig sollte das Portal zukünftig auch weitere fachspezifische Prozesse abwickeln und alle lieferantenbezogenen Transaktionen standardisiert elektronisch abbilden können. Ausgehend von dieser Zielsetzung wurden die ersten Wirtschaftlichkeitsanalysen vorgenommen.

uns die Gesamtheit der verfügbaren Funktionalitäten - auch über die Beschaffung hinaus - und die konsequente Weiterentwicklung und Erweiterung des Produktportfolios überzeugt hat.“

Ein weiteres Argument für SupplyOn war, dass bereits eine breite Basis an strategischen Lieferanten registriert war. Darüber hinaus sprach die bereits starke Verankerung in der Industrie für SupplyOn, die eine höhere Akzeptanz der Lösungen erwarten ließ. Letztendlich gab aber die Wirtschaftlichkeit des Modells den Ausschlag: „Wir haben einen Business Case mit SupplyOn durchgerechnet. Das positive Ergebnis hat uns überzeugt“, so Rothfuß.



„SupplyOn ist für uns ein zentraler Partner, der langfristig die Weiterentwicklung unserer Portalstrategie im Bereich der Beschaffung begleiten wird.“

André Rothfuß, Vice President Informationstechnologie und Organisation, BERU AG

Sehr schnell war klar, dass sich die Entwicklung eines eigenen Portals über den gesamten Softwarelebenszyklus nicht rechnen würde und eine am Markt etablierte, standardisierte Lösung eingesetzt werden sollte. „Wir haben uns für SupplyOn entschieden“, sagt André Rothfuß, der als Vice President die Informationstechnologie und Organisation bei BERU verantwortet, „weil

Das Projekt begann mit der Gründung eines interdisziplinären Projektteams, an dem sowohl BERU- als auch SupplyOn-Mitarbeiter beteiligt waren. Die Durchführung verlief dabei in zwei Stufen. In der ersten Projektstufe wurden die internen Prozesse umfassend analysiert und die technische Lösung skizziert. Bereits in dieser frühen Phase wurden die strategischen Lieferanten in den Prozess einbezogen. Die zweite Phase der Implementierung startete mit einer internen Informationsveranstaltung

sowie der systematischen Information der Partner über die Zielsetzungen, die Strategie und die Umsetzung des Projekts. Inzwischen wickeln rund 50 Lieferanten die genannten Prozesse mit BERU über SupplyOn ab.

Die Vorteile dieser Art der Prozessabwicklung liegen auf der Hand: Während im Wareneingang früher die Lieferscheine manuell kontrolliert wurden, hat sich der Prozess nun wesentlich beschleunigt. Die mit Barcode-Label versehene Lieferung kann in kürzester Zeit und ohne manuellen Aufwand erfasst und einem Lieferabruf zugeordnet werden. Außerdem hat ein Lieferavis die Lieferung bereits angekündigt. Statt eine Rechnung stellen zu müssen, erhält der Lieferant unmittelbar nach Eintreffen der Ware automatisch eine Gutschriftanzeige.

Der optimierte Datendurchlauf und die höhere Datenqualität kommen somit auch dem Lieferanten zugute. „Gerade für kleinere Partner, für die eine herkömmliche EDI-Verbindung aus Kostengründen nicht realisierbar ist, bietet die Web-Lösung eine hervorragende und günstige Möglichkeit, um die Kommunikation zu automatisieren“, so Rothfuß.

In Zukunft wird BERU mit allen strategischen Lieferanten über SupplyOn kommunizieren. „Eine Portalstrategie kann nur erfolgreich sein, wenn man auf eine Standard-Plattform setzt“, erklärt Rothfuß. „Muss man eine Vielzahl von Portalen bedienen, lassen sich weder effiziente Prozesse gestalten, noch Synergien und Lerneffekte realisieren“.

Partner, der langfristig die Weiterentwicklung unserer Portalstrategie im Bereich der Beschaffung begleiten wird“, schließt Rothfuß.



BERU AG

Die 1912 gegründete und seit Oktober 1997 börsennotierte BERU AG ist mit einem geschätzten Weltmarktanteil von über 40% bei Glühkerzen für Dieselmotoren weltweit führender Anbieter in der Dieselmotorteknik. Im Bereich der Zündungstechnik für Benzinmotoren zählt die Gesellschaft ebenfalls zu den vier führenden Anbietern in Europa. BERU expandiert stark in den Elektronikbereich mit dem Schwerpunkt kompletter, elektronischer Systemlösungen für die Fahrzeugindustrie. Außerdem entwickelt und produziert das Unternehmen Sensortechnologie und Zündsysteme für die Öl- und Gasbrennerindustrie. BERU zählt nahezu alle Automobil- und Motorenhersteller der Welt zu seinen Kunden. Sitz der AG ist Ludwigsburg, Deutschland. BERU beschäftigt weltweit mehr als 2.500 Mitarbeiter.

Neben der Effizienz steigert die Kommunikation über SupplyOn ebenfalls die Qualität der Prozesse. Mit dem durchgängigen digitalen Prozess werden Medienbrüche vermieden und damit auch potenzielle Quellen für manuelle Fehler reduziert. Gleichzeitig verfügen beide Parteien über genaue und aktuelle Daten, was für eine deutlich höhere Planungsqualität sorgt.

Als nächsten Schritt sollen mehrere deutsche und europäische Werke von BERU an SupplyOn angebunden werden. „Dies ist die dritte Phase unseres Portalprojekts“, sagt Rothfuß. „Langfristig ist die Einführung des Lieferantenportals in allen BERU-Standorten weltweit geplant.“ Gleichzeitig prüft BERU den Einsatz weiterer Funktionalitäten. „SupplyOn ist für uns ein zentraler

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