

# INDUSTRIE

*anzeiger*

**Spritzgießen: Jetzt  
sind modulare und  
energieeffiziente  
Maschinen gefragt**

*Seite 24*

**Messe K:  
Mit Innovationen aus  
der Krise**

*Seite 17*

**Fügetechnik:  
Ultraschall schweißt  
fast alle Polymere**

*Seite 44*

**Injektionstechnik:  
Mit einem Schuss Gas  
zum Leichtbauteil**

*Seite 48*

KW 42 • 18.10.2010  
Nummer 26 • 132. Jahrgang



Aus den 14 Schritten des klassischen Beschaffungsprozesses werden durch Outsourcing nur noch drei: Bedarfsermittlung, Wareneingang und Zahlung Bilder: MRL



Tagesaktuelle Kommissionierung beim Dienstleister entlastet Kunden vom Beschaffungsprozess

Beschaffungs-Outsourcing reduziert Prozesskosten im Warenfluss

# Neue Wege aus der Kostenfalle

Ein intelligentes Supply-Chain-Management senkt Kosten im Unternehmen. Mit individuellen Lösungen, ausgelagertem Beschaffungs-Management sowie integrierten E-Procurement-Systemen bietet die Mannesmannröhren Logistic GmbH Ansätze für die Prozessoptimierung.

So unverzichtbar zugelieferte Ware ist, so oft handelt es sich um eine kostspielige und zeitraubende Angelegenheit. Deutlich wird dies am Beispiel eines simplen Werkzeugs: Ein handelsüblicher Hammer kostet rund 14 Euro – so zumindest der Einkaufspreis. Rechnet man hingegen noch die Ausgaben für den Anschaffungsprozess hinzu, so schlagen die Gesamtkosten für das Unternehmen mit einer ungleich höheren Summe zu Buche: Allein für die Beschaffung sind rund 16 Euro zu veranschlagen, der Anteil am Warenfluss beträgt gut 35 Euro, das allgemeine Rechnungswesen ist mit 8 Euro dabei – inklusive der Prozesskosten kommt man schnell auf 73 Euro, das ist mehr als das Fünffache des Einkaufspreises. Für einen einzelnen Hammer. Die Höhe dieser Prozesskosten hat ihren Grund. Mit seiner Anschaffung beschäftigt

das Werkzeug im Rahmen des konventionellen Beschaffungsprozesses eine Reihe von Abteilungen, erfordert eine Vielzahl von Arbeitsschritten: Von der Bedarfsermittlung über Bestellung und Wareneingang bis hin zu Lagerverwaltung und Wareneingang sind es bis zu 14 Stationen. Und jede Station ist mit Personalaufwand verbunden. Hinzu kommen noch andere Ressourcen wie Lagerkapazitäten, auf die zurückgegriffen werden muss. So entstehen Ausgaben, die das Unternehmenskapital binden und die Warenbewegungen zu einem kostenintensiven Vorgang machen. Die Herausforderungen im System des Warenflusses kennt auch Dr. Adrian Seeger, Geschäftsführer der Mannesmannröhren Logistic GmbH (MRL) aus Ratingen: „Es kommt darauf an, diese Vorgänge zu verbessern und so die anfallenden Kosten intelligent zu senken. Das kann durch die Optimierung der Prozes-

se geschehen – oder aber durch deren Auslagerung aus dem Unternehmen.“ In der Tat können durch das Outsourcing des Beschaffungs-Managements die Arbeitsprozesse effizienter und günstiger strukturiert werden. Denn durch die Auslagerung der Abläufe entlang der Lieferkette von der Beschaffung bis hin zur Rechnungsprüfung lassen sich die Prozesse sicher und kostenoptimal gestalten. So werden aus den 14 Schritten des konventionellen Beschaffungsprozesses nur noch drei Stationen, die im Unternehmen verbleiben: Bedarfsermittlung, Wareneingang und Zahlung. Die übrigen elf Schritte übernehmen hingegen externe Dienstleister. Als Logistik-Experten erkennen sie Optimierungspotenziale entlang der Lieferkette, können den Warenfluss optimieren, durch Großverkäufe Preisvorteile erzielen, Prozesse bündeln und so



Optimierte Potenziale entlang der Lieferkette und Großeinkäufe helfen, Preisvorteile zu erzielen



„Intelligente Lösungen im Supply-Chain-Management macht Unternehmen zukunftsfähiger“, weiß MRL-Chef Dr. Adrian Seeger

den Kunden kosteneffiziente und passgenaue Lösungen für die jeweilige Supply Chain bieten. In der Praxis bedeutet dies: Kostete der Hammer im konventionellen Beschaffungsprozess noch 73 Euro, so sind es mit Hilfe von MRL nur noch 28 Euro – für Einkaufspreis und den gesamten Warenprozess, inklusive Versand und Rechnungsprüfung. Solche Kostenreduktion und Effizienzsteigerung gelingen nur durch eine entsprechende Lieferperformance, weiß Logistik-Experte Seeger: „Ein gutes Beschaffungs-Management muss passgenaue Lösungen für die Organisation des Warenflusses bieten.“ Bei MRL hält man dazu 25 000 unterschiedliche Artikel auf 3500 m<sup>2</sup> Fläche auf Lager. Mit tagesaktueller Kommissionierung und kundenspezifischen Lösungen fungiert MRL als zentraler Einkäufer für seine Kunden, nimmt ihnen den gesamten Beschaffungsprozess ab.

#### Passgenaue Lösungen für die Organisation des Warenflusses

Im digitalen Zeitalter ist zudem die elektronische Beschaffung immer weiter auf dem Vormarsch: Im E-Procurement werden Unternehmen und Logistik-Dienstleister direkt miteinander vernetzt und die elektronischen Systeme passgenau in die vorhandene EDV eingebunden, so dass in hohem Maße Prozesskosten eingespart werden können. Vor allem bei der Beschaffung von C-Teilen, also indirekten Materialien von der Arbeitsschutzkleidung über Büroartikeln bis hin zu Leckereien für die Bewirtung, lohnt es sich, genau zu rechnen. „Gerade in diesem Bereich übertrifft der finanzielle Aufwand für Logis-

tik, Lagerung und Rechnungswesen den Einkaufswert um ein Vielfaches“, sagt Seeger. Mit einem elektronischen Beschaffungssystem, einem schlanken Prozess und einer effizienten Belieferung könnten die betrieblichen Strukturen entlastet und der Aufwand für das Unternehmen stark verringert werden (siehe Kasten).

„Das Outsourcing der Lieferkette ist weniger ein technischer Vorgang, sondern viel mehr eine Maßnahme des Managements, um wettbewerbsfähig zu bleiben“, betont Dr. Adrian Seeger. Bei MRL wissen und nutzen dies industrielle Großkunden wie die Hüttenwerke Krupp Mannesmann, die Vallourec & Mannesmann Tubes in Deutschland und Frankreich oder ThyssenKrupp VDM an fünf Standorten – aber auch immer mehr Mittelständler sehen Bedarf.

Mit „Smart supply“ bietet MRL ihnen jetzt einen auf die Bedürfnisse mittelständischer Unternehmen zugeschnittenen Beschaffungsservice. Dabei profitieren mittelständische Unternehmen doppelt: Mit einer gezielten Artikelauswahl und einer benutzerfreundlichen Bestellplattform erhalten sie beim Einkauf Preisvorteile und eine Lieferperformance wie große Konzerne, bekommen dabei eine passgenau, auf ihre Anforderungen zugeschnittenen Dienstleistung.

„Genau darum geht es: Intelligente Lösungen im Supply-Chain-Management machen Unternehmen zukunftsfähig“, erklärt MRL-Geschäftsführer Seeger. „Nicht nur in Krisenzeiten kommt es darauf an, effiziente Strukturen im Unternehmen durchzusetzen“, betont der Betriebswirt, denn das Ganze sei auch eine Frage von Innovationsgeschwindigkeit: „Mit

den E-Procurement-Systemen der jüngsten Generation werden neue ganzheitliche Lösungen möglich – von der Prozessanalyse über die Prozessoptimierung bis hin zur Auslagerung ganzer Prozessketten. Wer diese neuen Möglichkeiten nutzt“, so Seeger, „wird nicht nur effizienter. Er verschafft sich letztlich einen entscheidenden Vorsprung im Wettbewerb.“

■ Dr. Markus Bremers  
Journalist in Goch

### Ware auf Knopfdruck

Für Full-Service-Dienstleister gilt es, sich ganz den Bedürfnissen ihrer Kunden anzupassen: Sie können das Bestellsystem in die bestehende EDV des Kunden integrieren, auch die letzte Meile im Unternehmen gehen und so die Ware bis an die Werkbank liefern. Individuelle Online-Kataloge enthalten alle Produkte, die im Arbeitsalltag benötigt werden, können via Warenkorb, durch individuelle Genehmigungs-Workflows und Kontierung einfach und schnell bedient werden. Auf Knopfdruck kommt so die Ware zum Point-of-Consumption – einen Tag nach der Bestellung. So wird der integrierte Warenfluss zu einer Dienstleistung, die nachhaltig entlang der Supply Chain zu einer kosteneffizienten Optimierung der innerbetrieblichen Prozesse führt.



Ein elektronisches Beschaffungssystem entlastet die betrieblichen Strukturen und verringert den Aufwand erheblich