

Outsourcen leicht gemacht

„Eine Lösung für tausend Kleinigkeiten“ lautet das Motto des Full-Service Beschaffungsdienstleisters **MRL (Mannesmannröhren Logistic)**. Wir sprachen mit Geschäftsführer Dr. Adrian Seeger über die Vorteile des Servicekonzeptes für den Einkauf.

Welche Dienstleistungen bieten Sie genau an?

Wir bieten einen Full-Service rund um das Thema Verbrauchsartikel aus den Warengruppen Office, persönliche Schutzausrüstung, Elektroinstallation, Werkzeuge, Verbindungselemente und sonstigem Industriebedarf. Full-Service heißt für uns, dass wir die Beschaffung der Artikel, die Lagerung und den Wareneingang übernehmen. Hinzu kommt natürlich auch die Distribution an den Platz des Verbrauchs (auch On-Desk) sowie das Rechnungsclearing. Zudem bieten wir den Kunden ein E-Procurement-System in allen wesentlichen Warengruppen an, das auch mit kundenspezifischem Content bestückt werden kann. Zurzeit managen wir für unsere Kunden circa 800 Lieferanten mit rund 25 000 Wareneingangsrechnungen im Jahr. Wir liefern jährlich ungefähr eine halbe Million Positionen aus den genannten Warengruppen aus und bedienen gut 3500 Nachfrager in unseren Systemen.

Wann macht es für ein Unternehmen Sinn, sich für einen Beschaffungsdienstleister zu entscheiden?

Es macht Sinn, wenn man sich dazu entscheidet, das Sourcing für Verbrauchsartikel zukünftig nicht mehr selbst zu machen, sondern fremd durch einen Profi managen zu lassen.

Welche Kriterien sollte man ansetzen bei der Auswahl des Dienstleisters?

Als wesentliches Kriterium gilt die prozessuale Kompetenz, das heißt die Frage nach dem Verständnis über die Supply-Chain, die Schnittstellen zwischen den Prozessen und Systemen sowie ein valider Nachweis zur Umsetzung von diesen Prozessen.

Welche Vorteile hat ein Unternehmen, wenn es sich für die Zusammenarbeit mit MRL entscheidet?

Unternehmen, die sich für MRL entscheiden, bekommen einen erfahrenen Partner, der in der Lage ist, nicht nur in vielen Sortimenten Bescheid zu wissen, sondern auch die prozessuale und IT-technische Kompetenz mitbringt. Mit über hundert angebundenen Schnittstellen verfügt MRL auch über alle erforderlichen Kenntnisse vom

Logistische Höchstleistung im Rätiger Zentrallager der Mannesmannröhren Logistic



elektronisch sicheren Datenaustausch bis hin zum Gutschriftenverfahren. Außerdem sichert ein eigenes Zentrallager in Ratingen den sofortigen Zugriff auf über 25 000 ständig bevorratete Artikel im Bereich des Industriebedarfs.

Ist die Umsetzung anspruchsvoll/zeitintensiv? Welche Gegebenheiten müssen im Vorfeld beachtet werden?

Die Umsetzung ist nicht ohne eigenes Zutun möglich. MRL verfügt über sehr erfahrene Projektmanager und Kompetenz in der Umsetzung. Aber jeder Kunde muss zeitweise auch eigene Kompetenz aus dem Einkauf, der IT, dem Lagerwesen und der Finanzbuchhaltung bereitstellen, um einen möglichst idealen Prozess abbilden zu können. Erfahrungsgemäß dauern die Projekte circa 3 bis 6 Monate, je nach Kunde. Im Vorfeld ist es wichtig, dass ein gemeinsames Commitment zur Umsetzung mit allen Bereichen geschlossen und ein zentraler Projektmanager definiert wird, der das Projekt im Hause auch umsetzen kann. Er

muss in der Lage sein, die erforderlichen Aufgaben zu priorisieren und Maßnahmen umzusetzen sowie gegebenenfalls durchzusetzen. Auch sind einige Abstimmungen im Vorfeld sinnvoll: Das relevante C-Teile-Sortiment sollte fixiert sein, die Tiefe der Logistik ebenso.



MRL-Geschäftsführer Dr. Adrian Seeger

Wieviel Zeitaufwand ist nach der erfolgreichen Umsetzung nötig?

C-Teile-Management mit MRL ist eine komfortable, sichere Lösung für Kunden, die sich von der eigenen Beschäftigung mit dem Thema verabschiedet haben. Am Anfang sind einige interne Arbeiten erforderlich, um MRL als Dienstleister in die eigenen Prozesse einzubinden, danach beschränkt sich die Zusammenarbeit auf ein bis zwei Jour-Fixe Termine pro Jahr.

www.mrlogistic.de