

Vom Teebeutel für die Kantine bis zum Fotoshooting in New York

„Die Prozessvereinfacher“: Den Einkauf mit automatisierten Reportings dynamisieren

Lohmar. Unweit des Flughafens Köln hat ein Pionier elektronischer Beschaffung seinen Sitz: Die Procurement Services GmbH (PSG) verleiht hier pro Jahr rund 180.000 operativen Einkaufsleistungen Flügel. Die Menge und Komplexität der Prozesse wurde für die 60-köpfige Mannschaft zur Herausforderung: Das monatliche Reporting forderte immer mehr Zeit, wichtige Schlüsselpositionen wurden von der Datenflut förmlich blockiert. Jetzt liefert ein innovatives Tool alle Kennzahlen und Berichte vollautomatisch – und das täglich.

Nur zwei Monate benötigte die innovative Lösung der Simmeth System GmbH, um aktiv zu werden und die blockierten Kapazitäten dauerhaft freizuschaukeln. Allmorgendlich um sieben Uhr melden sich nun die Kennzahlen zur Stelle und leuchten als Ampelsignal auf. „Grün“ zeigt auf den ersten Blick: Ist und Soll stimmen überein.

Bis dahin waren die Daten von Auftragseingang über Bestellung bis Rechnungslegung manuell aus ihren verschiedenen Systemen zu extrahieren und mussten aufwändig zusammengeführt werden.

Vorher: Die Datenflut blockierte Ressourcen

„Das belegte zunehmend mehr Arbeitszeit, kostete wichtige Ressourcen und beinhaltete zudem das Risiko möglicher Übertragungsfehler“, fasst Sebastian Jung zusammen. Dem Leiter Controlling und Prozesse bei PSG war klar: „So konnte es nicht bleiben. Wir standen vor der Herausforderung, die Vielzahl von Daten aus den unterschiedlichen Systemen in eine Form zu bringen.“ Und dies für die Beschaffungsdienstleistungen von immerhin über 200 Kunden.

Seit 1991 bietet die PSG mit dem Betrieb moderner Bestell-Plattformen das Einkaufsmanagement bis hin zum Business-Process-Outsourcing ganzer Warengruppen. „Ob C-Teile wie Schrauben und Muttern, Teebeutel für die Kantine oder ein Fotoshooting in New York: Wer über unsere Kataloge bestellt oder unsere Sonderbeschaffung nutzt, erhält einfach alles, was den Laden am Laufen hält“, erläutert Jung.

„Für unsere Kunden wie BASF, Deutsche Telekom, Infineon oder die Dorma-Gruppe sind wir die Prozessvereinfacher“, heißt es bei PSG. Genau darauf wollte man sich nun auch im eigenen Betrieb fokussieren. Das Ziel: Den Einkauf durch Automation der Reportings dynamisieren. Die Lösung brachte der „KPI-Monitor“ aus dem Hause Simmeth.



Sebastian Jung, Leiter Controlling und Prozesse bei PSG: „Das monatliche Reporting forderte immer mehr Zeit, jetzt liefert ein innovatives Tool alle Kennzahlen und Berichte täglich.“ Foto: PSG

PURE

Kompetenz der Spezialisten: Die relevanten Daten finden

Der Software-Spezialist aus dem bayerischen Burghausen ist im gesamten deutschsprachigen Raum für kommunale Unternehmen, Mittelständler und namhafte Global Player tätig. Der von ihm entwickelte KPI-Monitor – kurz für „Key Performance Indicator“ – errechnet tagesaktuell die wesentlichen Kennzahlen für die operative Prozesssteuerung und visualisiert sie übersichtlich mit dem „Report Generator“, der die vom Kunden vorgegebene Berichtsstruktur automatisch erstellt und verteilt.

„Unsere besondere Kompetenz besteht darin, die relevanten Daten aus sämtlichen Systemen kontinuierlich zu suchen und zu finden“, erläutert Andreas Schwarz, Senior IT-Consultant der Simmeth System GmbH und Projektleiter für die PSG. „Die Kennzahlen können so je nach Bedarf Kategorien bilden und z.B. Verkaufsergebnisse dann auch gesondert nach Vertriebswegen abbilden.“

Aktuell: Weniger Aufwand – Mehr Information

Die Reports zeigen mit aussagekräftigen Grafiken, Tabellen und Ampelsymbolen transparent auf, wo etwas gut läuft oder wo Probleme bestehen. In der ebenso pragmatischen wie innovativen Softwarelösung laufen alle Informationen aus den verschiedenen Systemen pausenlos im Hintergrund zusammen, um tagesaktuell die Kennzahlen zu präsentieren.

„Durch die Automatisierung sind die Prozesse schlanker und die Reportings detaillierter, Fehlerquellen sind ausgemerzt und Kapazitäten frei geworden“, freut sich Jung. „Speziell für unsere Anforderungen liefert das Programm zudem Auswertungsmöglichkeiten, die dynamisch angepasst werden können: Dort erhalten wir gezielte Informationen zu Kunden, Produkt- und Warengruppen – und das jederzeit auf Knopfdruck.“

Der nächste Schritt: „Vorteil an Kunden weitergeben“

Nun, da die Prozesse erprobt und die Abläufe eingespielt sind, denkt man in Lohmar schon wieder einen Schritt weiter. „Aktuell erwägen wir, die neuen Vorteile direkt an unsere Kunden weiterzugeben“, erläutert Jung. „Auch für sie könnten wir mit dem KPI-Monitor ihre jeweils relevanten Kennzahlen komfortabel aufbereiten und in einem Online-Cockpit zur Verfügung stellen. Daran arbeiten wir gerade und werden es noch in diesem Jahr den Kunden anbieten.“

Einen Eindruck gibt die Softwaredemo beim Video-Portal YouTube unter „KPI-Monitor: Softwaredemo KPI-Dashboard“.

> 603 Wörter >> 4.540 Zeichen