

Digitalisierung von Beschaffungsprozessen im Spezialanlagenbau am Beispiel der Flottweg SE

Nikolaus Kretz, curecomp

Stefan Windschiegl, Flottweg

Procurement Summit 2020, Hannover

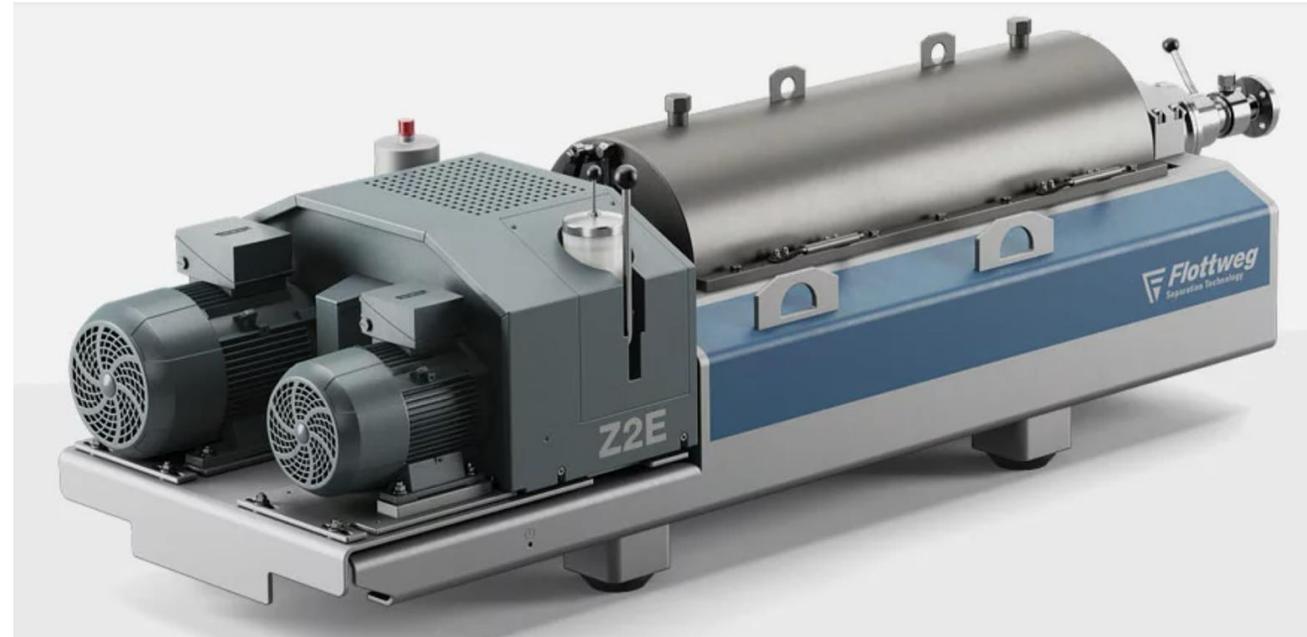


Kurzvorstellung der Flottweg SE

Mechanische Trenntechnik und Separationslösungen made in Germany

- Spezialanlagenbauunternehmen mit Sitz in Vilsbiburg, Bayern
- 228 m€ Umsatz in 2019
- Exportanteil > 80%
- ~1.000 MA weltweit, davon >800 in Vilsbiburg
- Fokus im Produktionsprozess auf
 - Engineering
 - Fertigung von Kernkomponenten
 - Assembling der Gesamtanlagen

hat eine hohe Bedeutung des Einkaufs für Effizienz und Erfolg des Unternehmens zur Folge



Kurzvorstellung der Flottweg SE

Anwendungsbereiche für Anlagen

- Chemie-, Pharma- und Lebensmittelindustrie
 - Gewinnung von Stärke aus Kartoffeln, Erbsen, Weizen, etc
 - Trennung von Bestandteilen von Milch (Molke, Laktose, Kasein, etc), pflanzliche Milchalternativen
 - Kunststoffrecycling
- Fette, Öle, tierische Proteine/ Biokraftstoffe
 - Biodiesel, Bioethanol
 - Herstellung Olivenöl, Palmöl, etc
 - Tierkörperverwertung, Speiseresteverwertung
- Trenntechnik für die Getränkeindustrie
 - Fruchtsäfte, Gemüsesäfte, Biertreberentwässerung, Filtration von Bier, Weinklärung
- Bergbau, Schwer- und Mineralölindustrie
 - Aufbereitung von Bohr-, Öl-, und Industrieschlämmen
- Wasserwirtschaft
 - Klärschlammwässerung und Klärschlammeindickung, Gülleaufbereitung

Die Ausgangsbasis ist typisch für die produzierende Industrie

- Prozess der Bestellabwicklung sehr manuell und damit langsam (u.a. Auslösen, Versenden, Auftragsbestätigung, Avisierung, Wareneingang)
- Viele Medienbrüche
 - Auftragsbestätigungen liegen zwar (teilweise) vor, gelangen aber nicht in das ERP-System
 - Lieferanten arbeiten mit alte/falschen Zeichnungen
 - Keine Lieferavsios
 - Fehlende Ware fällt oft erst auf, wenn diese in der Produktion fehlt
 - etc
- Zu wenige systematische Ausschreibungen und Preisvergleiche
 - Potenziale für Verbesserung der Versorgung für bessere Preise
- Keine zentralen Stammdatenbestände zu den Lieferanten
 - Jeder Einkäufer hat seine eigene Datensammlung)

*Anzahl ohne Bedarfe (meist indirekt), die ohne Artikelnummer (Freitext) geführt werden (u.a. Bau, Dienstleistungen, Shopbestellungen)

Ziele zur Modernisierung und damit Digitalisierung von Abläufen

TOP Handlungsfelder und Ziele			
1		Prozess Bestellwesen	Hohe Automatisierung und vollumfängliche Digitalisierung der Prozesse im Bestellwesen.
2		Ausbau Methodik	Einführung von VMI, Liefervorschau für Lieferanten, automatisierte Lieferavisierung durch Lieferanten und Ausschreibungsplattform
3		Erhöhung Transparenz	24h/7d – Transparenz für Lieferanten und Flottweg zu aktuellem Bestell- und Lieferstatus
4		Lieferantenbeziehungen systematisieren	Zentrale Pflege der Lieferantendaten in einem SRM, Automatisierung von Regelprozessen sowie digitale Lieferantenbewerbung
5		Reduktion „nicht wertschöpfender“ Tätigkeiten	Entwicklung der Mitarbeiter zum „Prozessmanager“ und Vermeidung von linearem Personalaufbau bei Steigerung des Umsatzes/EK-Volumens

Einführung einer Einkaufsplattform für strategische und operative Prozesse sowie elektronische Anbindung der Lieferanten.

Flottweg Einkaufs-Plattform

Übersicht Module





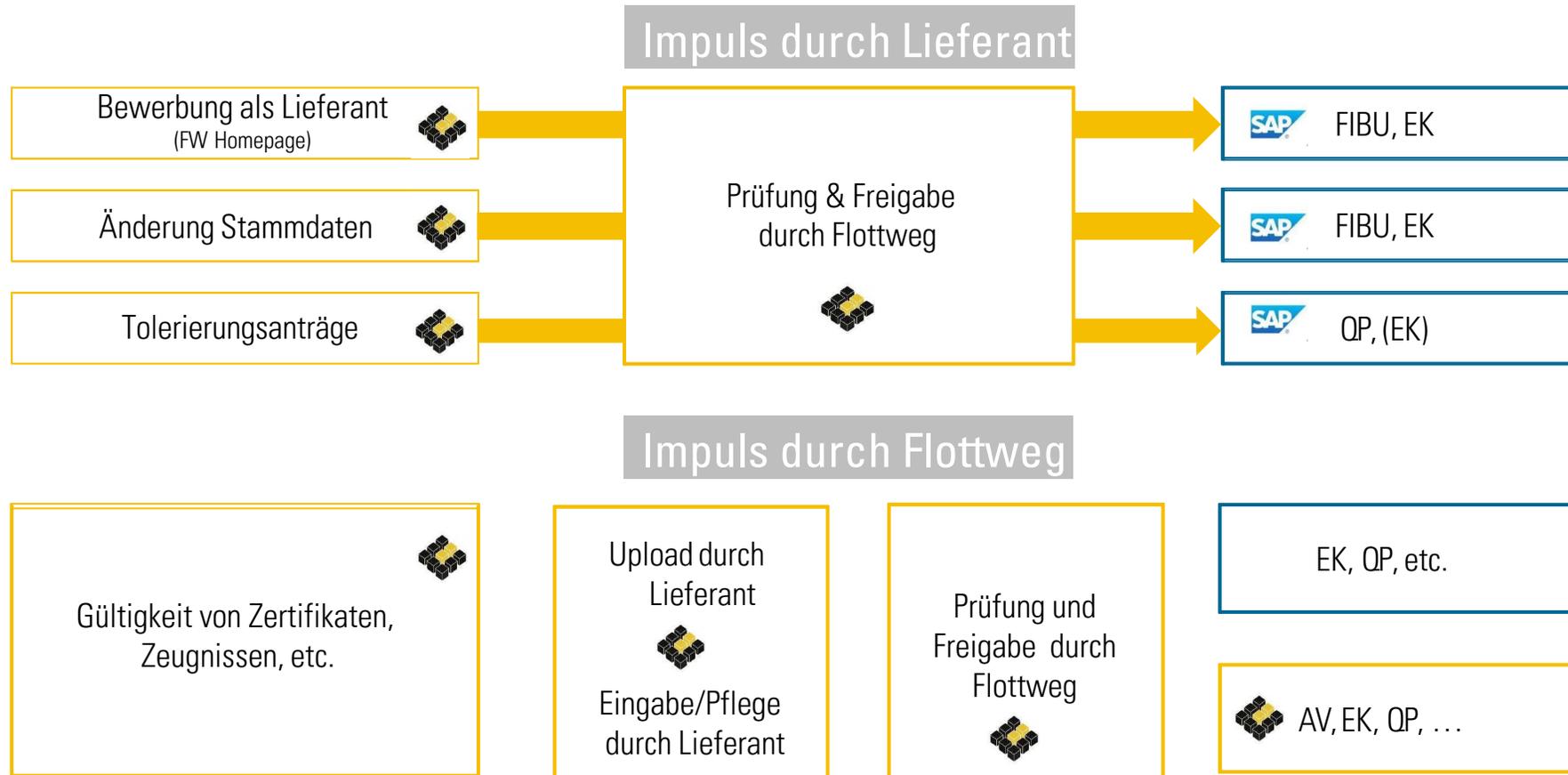
Lieferantenmanagement



Ziele: Stärkere Bindung der Lieferanten an Flottweg und intelligente Nutzung der Daten („BIG DATA“).



Prozesse und Abläufe





Lieferantennetzwerk und Anbindung

Schnittstellen und Datentransfer

Anbindungsmöglichkeiten

EDI – Schnittstelle
(<10% der Lieferanten)

LIEFERANT

Arbeiten am Webportal
(>90% der Lieferanten)



Vorteile für Lieferanten und Flottweg

- Anbindung der Lieferanten erfolgt durch curecomp, kein weiterer Aufwand für Flottweg
- Nutzung einer bestehenden Plattform, vielfach bei Lieferanten bekannt
 - (bestehende Schnittstelle, keine Eingewöhnung im Portal)
- Ermöglicht die Integration in Flottweg Prozesse
- Hohe Transparenz und durchgängige Prozesse (Digitalisierung Supply Chain)

ERP-Lieferant ↔ SAP Flottweg

→ Beidseitige Synergien durch reduzierte Aufwände, z.B. bei Datenerfassung

Strategischer Einkauf

Anfragen, eSourcing, BANF-Cockpit



○ Wichtigste Funktionen:

- Anfragen und Ausschreibungen werden dem Lieferanten übers Portal zur Verfügung gestellt
- Digitale Übertragung inkl. Zeichnungen und Anhänge (bislang aufwendiger Ablauf im SAP)
- Angebotsabgabe durch Lieferant ebenfalls übers Portal, keine manuelle Erfassung bei Flottweg
- **Standardisierte Evaluierung und Preisvergleiche im Portal, digitaler Transfer der finalen Preissätze ins SAP**
- Durchgehende Transparenz zu Status der Einzelprozesse (Ausschreibung, Angebot, Preisvergleich, Vergabe)

Beschaffung mit massiv reduzierten Medienbrüchen



Zwischenresümee 6 Monate nach Go-Live

- Roll-Out hat im Q4/19 bei den wesentlichen Lieferanten (Anzahl Bestellpositionen; Relevanz der Datenqualität) begonnen und wird laufend fortgesetzt.
 - Zeichnungen und sonstige Dokumente stehen den Lieferanten zur Verfügung.
 - AB's im System, Lieferavisos im System, Vereinfachung WE-Buchung,....

- Bereits signifikanter Teil des Einkaufsvolumens konnte umgestellt werden.

- In Q1/20 wurde schrittweise mit Go-Live der strategischen Funktionen begonnen
 - Lieferantenregistrierung
 - Dokumentenverwaltung, Dokumentenüberwachung
 - Anfragen & Ausschreibungen
 - Spezialworkflows zur Abbildung von Prozessen zwischen Flottweg und Lieferanten
 - etc



Kurzvorstellung curecomp Software Services GmbH

Unser Fokus ist die produzierende mittelständische Industrie

- Eigentümergeführtes Unternehmen mit (aktuell) 25 Mitarbeitern aus Linz/Österreich
- Seit 2002 auf dem Markt
- Seit Beginn setzten wir auf SaaS-Cloud-Lösung
- Applikation wird in der IBM-Cloud, verteilt auf 4 Rechenzentren in Frankfurt gehostet

- Was macht uns „besonders“
 - Wir kennen die Besonderheiten der produzierenden Industrie (Zeichnungen, Zertifikate, etc...)
 - Wir sehen uns als Langfristpartner auf Augenhöhe unserer mittelständischen Kunden
 - Generische Datenmodelle bei strategischen Funktionalitäten
 - Intuitive & flexible Workflowengine
 - Hohe SAP-Kompetenz

- Namhafte Referenzkunden aus Österreich, Deutschland und der Schweiz
Fronius, Palfinger, Rosenbauer, Amer Sport, Putzmeister, Netzsch, SFS, ALD Vacuum, Kässbohrer Geländefahrzeug, dormakaba, Bühler Food, Lisec, Kellner&Kunz, Weber-Hydraulik, SML, etc....

Lösungsansatz

OPERATIVE BESCHAFFUNGSPROZESSE



Lösungsansatz

STRATEGISCHE BESCHAFFUNGSPROZESSE



Danke für die Aufmerksamkeit

Nikolaus Kretz
Geschäftsführender Gesellschafter
curecomp Software Services GmbH
+43 664 3046003
n.kretz@curecomp.com
www.curecomp.com

Stefan Windschiagl
Leiter Beschaffung
Flottweg SE
+49 8741 301 272
wds@flottweg.com
www.flottweg.com

