

Ein erfolgreiches Team - die Projektbeauftragten von psg und j-cat



Kurzprofil PSG GmbH

Die PSG GmbH ist aus der 1991 gegründeten IPS AG hervorgegangen, die zu den Pionieren des e-Procurements in Deutschland gehört. Das Unternehmen mit Sitz in Lohmar beschäftigt 40 Mitarbeiter und bildet zusammen mit dem Schwesterunternehmen M-Exchange AG die WV@Group. Die WV@Group betreut den Bereich e-Procurement und Einkaufsmanagement der WV Energie AG, einem aus der Versorgungswirtschaft hervorgegangenen Handels- und Dienstleistungsunternehmen, das zu 50% der Wintershall AG (BASF-Gruppe) gehört. Weitere Aktionäre sind 250 Versorgungsunternehmen in Deutschland und Frankreich.

WV@Group bietet e-Procurement-Lösungen für Industrie und Gewerbe sowie Verkehrs- und Versorgungsunternehmen. Als einer der führenden e-Procurement-Dienstleister in Deutschland betreut die WV@Group mehr als 300 Unternehmen aus Industrie, Finanzwirtschaft und Dienstleistung sowie aus Versorgungs- und Verkehrswirtschaft.

Kurzprofil HVB-Group

Die HVB Group ist die zweitgrößte börsennotierte Großbank in Deutschland und mit der Bank Austria Creditanstalt unangefochtener Marktführer in Österreich. Mit mehr als 60.000 Mitarbeitern ist HVB Group die Nummer 1 im Herzen Europas, d. h. in den Kernmärkten Deutschland, Österreich und in der aufstrebenden Wachstumsregion Zentral- und Osteuropa, wo HVB sich als führendes Bankennetzwerk positioniert hat.

HVB Group konzentriert sich dabei auf das europäische Privat- und Firmenkundengeschäft - ergänzt um kundenbezogene Kapitalmarktaktivitäten. Die Führungs- und Organisationsstruktur der HVB Group steht für eine klare Trennung zwischen strategischer Führung des Konzerns und operativer Verantwortung für die einzelnen Geschäftsfelder. Die operativen Entscheidungen werden durch den Bereichsvorstand des jeweiligen Geschäftsfelds unter Vorsitz des zuständigen Konzernvorstands getroffen.

Kontakt PSG GmbH

PSG GmbH
Geschäftsführung
Robert Rother
Haus Sülz 6
53797 Lohmar
Tel: +49-2205-9278-161
Fax: +49-2205-9278-107
E-Mail: rrother@ips-psg.de
www.ips-psg.de

Kontakt HVB

HypoVereinsbank
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG
Leitung Konzern-Einkauf Non IT
Raimund Pintz
Konzern-Einkauf BBS 42NI
Münchner Straße 16
85774 Unterföhring
Tel: +49-89-378-24970
Fax: +49-89-378-3324970
E-Mail: raimund.pintz@hvb.de



„Das C-Material-Outsourcing an den Einkaufsdienstleister psg in Lohmar bringt für die HVB-Group wesentliche Einkaufskostenvorteile. Durch den externen Betrieb einer Beschaffungsplattform im ASP-Modell konnten bei der Reduktion von Betriebskosten große Erfolge erzielt werden. Weitere Vorteile generiert die neue Lösung durch die vereinfachte Anbindung von Konzernunternehmen, neue Funktionalitäten wie z.B. Funktionsmaterialien mit individuellen Texten und einen OCI-Absprache sowie einen wesentlich erweiterten Content.“

*Raimund Pintz, Abteilungsleiter,
Leiter Konzern-Einkauf Non-IT der
Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG*



HVB Group setzt im e-Procurement voll auf psg

Ein problemloser Start / eine langfristige Partnerschaft



ips Success Story

Kontinuierlicher Verbesserungsprozess im Konzerneinkauf der HVB

Ständig werden zur Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit und eines robusten Wachstums neue Kostensenkungspotentiale identifiziert und hierdurch Einsparungen realisiert. Der HVB-Einkauf hat deshalb entschieden, die C-Materialbeschaffung auf einen Dienstleister auszulagern und diesem auch den Aufbau einer neuen elektronischen Beschaffungsplattform zu übertragen.

psg/ips: Das passende Instrumentarium

Unter der Federführung von Raimund Pintz, dem Leiter der Non-IT Beschaffung in der HVB, wurde nach eingehender Wirtschaftlichkeitsuntersuchung festgelegt, alle Teile des Projektes an psg in Lohmar, besser bekannt unter dem Markennamen ips, zu vergeben. psg/ips waren damit „aus einer Hand“ folgende Aufgaben übertragen:

- Übernahme der C-Material Beschaffung
- Weiterentwicklung der j-catalog Software (in Partnerschaft mit dem Unternehmen)
- Entwicklung einer neuen elektronischen Standardbeschaffungslösung für die HVB-Group
- Kostengünstiger Betrieb der Plattform als Daueraufgabe

Die „Generalunternehmenschaft“ von ips/psg ermöglichte es, die kompletten Synergien in sehr kurzer Zeit zu realisieren und Potentialverluste aufgrund zu vieler Schnittstellen gering zu halten.

HVB-Group: Vorreiter in der Banken- und Versicherungsbranche auf dem Gebiet der Beschaffungsplattformen für C-Güter

HVB hat mit der zukunftsorientierten Vergabe der C-Güter-Beschaffung und der ASP-Plattformlösung an psg/ips erfolgreich die Innovationsführerschaft bei Banken übernommen.

Wichtige Ziele konnten „in einem Schritt“ erreicht werden:

- weitgehende Reduzierung der administrativen Tätigkeiten im Einkauf
- Optimierung der Sachkosten im C-Materialbereich durch Bündelungseffekte mit anderen Kunden des EK-Dienstleisters psg/ips
- Erweiterung des Contents durch die Nutzung der elektronischen Kataloge von psg/ips
- wirtschaftlicher Betrieb der neuen Beschaffungsplattform als ASP-Lösung
- Internetfähigkeit zur Abbildung der wachsenden Internationalität des Konzern-Einkaufs
- Mandantenfähigkeit: Anbindung von Konzernunternehmen an die neue Plattform ohne weitere Investitionen

Ein ambitionierter Zeitplan wurde in Gänze realisiert

Mit Einführung der neuen Lösung stieg auch die Zufriedenheit der 5.000 User. Nicht zuletzt durch den Einsatz einer dafür programmierten e-Learningsoftware.

psg/ips hat im Zusammenwirken mit j-cat sowie einem engagierten HVB-Projektteam ihre Aufgabe in nahezu 6 Monaten erfolgreich gelöst.

Einführung der Beschaffungsplattform für C-Güter in der HVB Group

Übersicht über die Aktivitäten – Einführung Beschaffungsplattform C-Güter

Stufe 1	Aktivitäten	Ergebnis
1. Anbietauswahl	<ul style="list-style-type: none"> • Durchführen einer Ausschreibung • Vergleich der Lieferantenangebote / Benchmarking • Erstellen einer Short-List potenzieller Dienstleister 	<ul style="list-style-type: none"> • Short-List für Lieferantenauswahl
2. Business Case	<ul style="list-style-type: none"> • Berechnen des Business Case • Treffen der Realisierungsentscheidung • Lieferantenauswahl auf Basis des Kosten-Nutzenverhältnisses 	<ul style="list-style-type: none"> • Auswahl des kostengünstigsten Lieferanten
3. Einsparungen	<ul style="list-style-type: none"> • Gemeinsame Verhandlungen der HVB-Verträge mit dem Dienstleister PSG mit dem Ziel Bündelungseffekte zu nutzen, da die Fa. PSG noch weitere 250 Kunden über ihre Plattform bedient 	<ul style="list-style-type: none"> • Generierung der Servings aus den Skaleneffekten
4. Plattform	<ul style="list-style-type: none"> • Definieren der Anforderungen seitens HVB an die Beschaffungsplattform für C-Güter • Durchführen der Systemanpassungen durch den Dienstleister PSG an der Beschaffungsplattform 	<ul style="list-style-type: none"> • Einführen der neuen Beschaffungsplattform für C-Güter
5. Weiterentwicklung Plattform	<ul style="list-style-type: none"> • Einführen von weiteren Funktionalitäten wie Archivfunktionen, OCI-Absprung etc. • Weitere Prozess- und Systemoptimierung 	<ul style="list-style-type: none"> • „best in class“ Beschaffung im C-Materialbereich

psg / ips: Der richtige Partner für HVB

psg reagierte flexibel und schnell auf die Anforderungen der HVB. Ihre Systemarchitektur konnte den gewünschten automatisierten und beleglosen „procure to pay“ Prozess für 200.000 Bestellpositionen und 50.000 Bestellungen p.a. sicherstellen. Zudem konnte psg eine automatisierte Verbuchung im SAP R/3 der HVB ohne zusätzlichen Aufwand durch einen kostenträchtigen EBP-Einsatz gewährleisten.

Auf der neuen Procurement-Plattform werden vier verschiedene Arten von Bestellvorgängen abgewickelt:

1. Waren wie z. B. Büromaterial, Kopierpapier im echten Outsourcing Modell
2. Strategisch wichtige Waren und Dienstleistungen der HVB im Routing Modell
3. Bestellungen für Dienstleistungen werden nachträglich über den „maschinellen Warenkorb“ im Bestellsystem automatisiert angelegt und eine entsprechende Zahlung im ERS Verfahren (Evaluated Receipt Settlement) ausgelöst.
4. Einmalbeschaffungen von nicht katalogisierten Sonderbedarfen, die im Kundenservice der PSG abgewickelt werden.

Die neue Lösung: Der Konzerneinkauf erreicht eine hohe Transparenz auch für den Dienstleistungsbereich

Die Warengruppen, die über die neue Lösung abgewickelt werden können, gehen über die normalen C-Materialien weit hinaus. Über die Plattform werden Funktionsmaterialien wie Stempel und Visitenkarten mit individuellem Text bestellt. Abgewickelt werden auch Dienstleistungen wie Geldautomatenbestückung, Werttransporte und Mitarbeiterumzüge.