

Cebra

Zeitschrift für effiziente Beschaffung
rund um Büro und Arbeitsplatz

Markt

Hausmesse bei
Ormanns in Düsseldorf
gut besucht

Studie

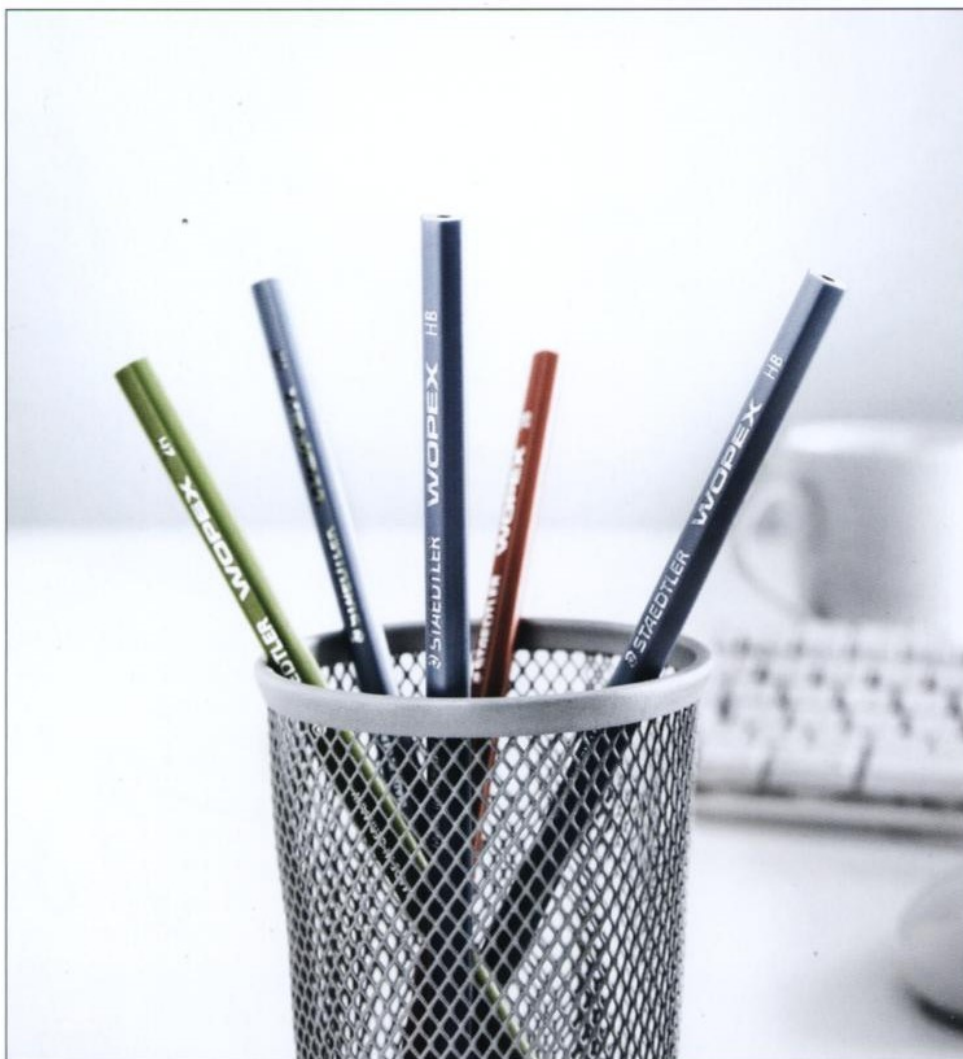
Aktuelle Bain-Studie
zur Teilzeitarbeit bei
Spitzenkräften

Special

Erfolgreicher Einstieg
ins Dokumenten-
Management

Schreibgeräte

Die wichtigsten
Auswahlkriterien für
den Einkauf



Office Gold Club: Die Highlights der Marken-Roadshow, S.40

Titel: Staedtler vereint Ökologie und Technik, S.37

Geschäftsprozesse: Einkaufsdienstleister im Einsatz, S.26

powered by
BusinessPartner **PBS**
DIE ZUSAMMENFÜHRUNG VON BÜRO UND INDUSTRIE



Für die operative Abwicklung seiner Sonderbeschaffungen sowie der freien Anforderungen setzt Infineon Technologies auf einen externen Einkaufsdienstleister.

Günstigere Eintagsfliegen

Infinion hat für die ineffizienten Einmalbestellungen eine Lösung gefunden: Dank Outsourcing an den externen Dienstleister PSG können Kosten gespart werden. Nach der Startphase sollen alle Standorte europaweit das System nutzen.

Einkäufer wissen, Einmalbestellungen sind echte Zeitfresser. Die Probleme fangen damit an, dass die Lieferanten für jene Produkte, die nur einmal oder selten benötigt werden, noch nicht in Standardkundenkatalogen oder ERP-Systemen hinterlegt sind. Die erforderlichen Daten müssen also zunächst manuell eingegeben werden, und so kostet der gesamte Vorgang von der Auftragsvergabe bis zur Rechnungsprüfung die Einkäufer unnötig Zeit. Bestellungen dieser Art sind uneffektiv, der Aufwand steht in keinem Verhältnis zum Beschaffungswert.

Infineon, ein weltweit agierendes Hochtechnologieunternehmen, hat sich bei solchen Einmalbestellungen für einen anderen Weg entschieden und setzt auf Outsourcing. Über das Online-Tool des europäischen Einkaufsdienstleisters PSG werden nunmehr die Einmalbestellungen direkt von allen dazu autorisierten Mitarbeitern an den Dienstleister versendet. Er übernimmt die Beschaffung der Artikel und die komplette Bestell- und Zahlungsabwicklung bis hin zu den Preisverhandlungen mit den Lieferanten. Der Vorteil für den Auftraggeber: Für die Vielzahl der Bestellungen steht ein Ansprechpartner zur Verfügung, das spart Zeit und Kosten.

Während zunächst erste Warengruppen an den deutschen und österreichischen Standorten über den externen Dienstleister, die PSG Procurement Services, abgewickelt werden, heißt das Ziel, künftig die Einmalbestellungen aller Warengruppen an den Externen abzugeben. Weitere europäische Standorte sollen ihren Einkauf so umstellen. Langfristig wäre sogar eine Erweiterung auf die asiatischen Standorte denkbar.

Bewährtes Modell

„Schon jetzt hat sich die Zusammenarbeit bewährt: Die Leistung des vorherigen Dienstleisters hatte nicht gestimmt, so dass beim Wechsel zu PSG noch über 240 unbearbeitete Positionen offen waren“, erklärt Iwona Dobrzanska, Senior Buyer, Infineon Technologies AG. „Zudem hatten wir für Bestellungen keine Auftragsbestätigung erhalten, so dass der Besteller nicht nachvollzie-

hen konnte, was mit dem Auftrag passiert war. PSG ist hier schnell eingesprungen und hat die ausstehenden Bestellungen zunächst mittels E-Mail und Fax abgearbeitet, bis dann nach kurzer Implementierungsphase das PSG-Webtool für die Sonderbeschaffung von uns genutzt werden konnte.“

Bislang bestellen circa 1400 Anwender alles, was nicht im Kernsortiment der elektronischen Kataloge enthalten ist – von elektronischen Bauteilen, Elektrogeräten, Handys, Fernsehgeräten bis zu Büroartikeln. Dazu wurde das vom Dienstleister entwickelte SB-Webtool per Open-Catalog-Interface (OCI) an das bereits vorhandene, konzernweite E-Procurement-System von Infineon angebunden, das von der DIG in Linz betrieben wird. Damit werden die Einmalbeschaffungsvorgänge voll in den E-Procurement-Prozess integriert.

Alle dazu autorisierten Mitarbeiter haben jetzt zwei Möglichkeiten, Einmalbestellungen aufzugeben: Entweder nutzen sie selbst das SB-Web-Tool oder sie geben die Bestellung in SAP ein und der Einkauf entscheidet, ob über PSG bestellt wird. Durch ein detailliertes Reporting kann jeder Auftrag jederzeit nachvollzogen werden, und dank des 1-Kreditor-Modells übernimmt der Einkaufsdienstleister auch den gesamten Bezahlvorgang gegenüber den Endlieferanten.

Für die Einkäufer bedeutet das Outsourcen der Einmalbestellungen eine deutliche Entlastung. Sie haben für sämtliche Sonderbeschaffungen nur einen Ansprechpartner, sparen Zeit und können sich auf die strategisch wichtigen Aufgaben konzentrieren. Da der Dienstleister zudem die Preisverhandlungen mit den Lieferanten übernimmt, profitiert der Kunde von zusätzlichen Einsparungen, denn die eigenen Einkäufer hätten im Arbeitsalltag dafür nicht die Zeit. Die Resonanz der Anwender ist positiv, sie schätzen zudem den kurzen telefonischen Draht zu den Ansprechpartnern des Dienstleisters. Dies wird als deutliche Verbesserung gegenüber Anbietern empfunden, die lediglich einen anonymen E-Mail-Support bieten.

www.ips-psg.de



Hightech-Unternehmen Infineon: Über einen externen Dienstleister lassen sich alle Artikel schneller und einfacher beschaffen, die nicht im Kernsortiment enthalten sind.