

Effizienz im Workflow – von Anfang an

Entwicklung von eProcurement – die elektronische Beschaffung

■ Das Unternehmen

E.ON ist der weltweit größte private Energiedienstleister mit einem Umsatz von mehr als 46 Mrd EUR und rund 66 000 Mitarbeitern. Das Unternehmen hat sich klar auf seine Kerngeschäftsfelder Strom und Gas fokussiert. E.ON Energie ist eines der größten Energiedienstleistungsunternehmen Europas, das in neun europäischen Ländern aktiv ist. 16 Mio. Kunden werden jeden Tag von E.ON Energie unter anderem in den Niederlanden, Ungarn, der Slowakei, Tschechien, der Schweiz, Italien und Polen mit Strom und Gas versorgt.

■ Die Ausgangssituation

Die Deregulierung – und verbunden damit die „Unbundling“-Aktivitäten – in der Energiewirtschaft haben zu Verschiebungen in den Einkaufsprozessen geführt (kleinere Einheiten, Netztrennungen, usw.). Damit werden immer höhere Anforderungen an die Verfügbarkeit der elektrischen Anlagen gestellt (bei gleichzeitiger Verminderung des Personals und des Lagerbestandes), d.h. die schnelle Versorgung mit Ersatzteilen muss gewährleistet werden.

■ Das Konzept

Aufgrund dieser Entwicklung ist die Optimierung der Beschaffungsprozesse in der Energiewirtschaft unabdingbar. Die konsequente Weiterentwicklung der Internettechnologie und die kostengünstige Vernetzung unterschiedlichster IT-Systeme und ERP-Firmenstandards (Enterprise Resource Planning) schaffen dafür die Voraussetzungen. Herkömmliche Beschaffungswege für Waren und Dienstleistungen können so drastisch verkürzt und Bestellkosten eingespart werden.

Bei diesen integrierten B-2-B (Business to Business) Lösungen steht die Optimierung der Bestellabwicklung sowohl für den Besteller als auch für den Lieferanten im Vordergrund. Der gesamte Einkaufsprozess erfolgt von der Planung über die Beschaffung und die Bestellfreigabe bis hin zur Abrechnung automatisch über das Internet/ Intranet.



Bild 1 Beschaffungsprozesskette

Der Einsatz von internetbasierten Beschaffungslösungen wird vorwiegend durch die Bestellprozesskosten, die Bestellfrequenz und die Zahl der angebotenen Lieferanten bestimmt. E.ON hatte den elektronischen Beschaffungsablauf für C-Artikel bereits in das SAP-System integriert und erfolgreich zur elektronischen Bestellung eingesetzt. Damit ließen sich der hohe Verwaltungsaufwand und die Einkaufskosten, die den eigentlichen Warenwert häufig übersteigen, deutlich minimieren.

Dieser Ansatz ist natürlich nicht nur auf klassische C-Artikel beschränkt. Es lag also nahe, diesen Lösungsansatz auch auf weitere Bereiche auszudehnen, um eine Bedienungserleichterung für den „Endanwender“ im Einkauf und im Dienstleistungsbereich zu schaffen.

Die Voraussetzung zur Erweiterung dieses Lösungsansatzes ist die Bereitstellung und Integration von elektronischen Produktkatalogen. Die Herausforderung zur elektronischen Integration liegt hier im Detail. Denn gerade in der Energiewirtschaft handelt es sich meist um komplexe Produkte, die auf die jeweiligen Anforderungen abgestimmt und von einem Techniker für die unterschiedlichen Einsatzbereiche spezifiziert bzw. konfiguriert werden. Bisher wurden die benötigten Produkte von der Technikabteilung aus dem Katalog ausgewählt und in eigens erstellten Excel-Listen vermerkt. Erst dann erfolgte die Weitergabe an den zuständigen Einkauf.



Bild 2
SAP Einkaufsportal

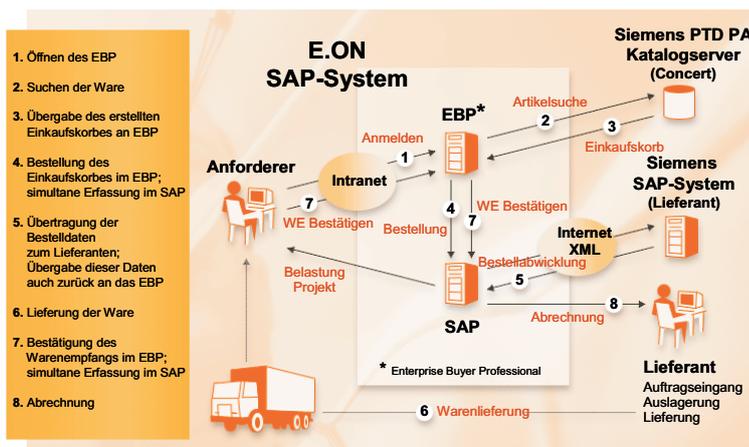
Durch die Bereitstellung eines konfigurierbaren elektronischen Produktkataloges von Siemens PTD PA wurde die Voraussetzung geschaffen, die bereits erfolgreich eingesetzte elektronische Lösung für C-Artikel auch auf diese komplexen Produkte auszuweiten. Die Zielsetzung von E.ON bei der Produktkatalogintegration im SAP-System war, alle Prozessschritte der Bestellung in das eigene E.ON SAP-System elektronisch zu integrieren und sowohl Medienbrüche (Produktkatalog, Notizzettel, Excel-Listen, usw.) des Bestellvorgangs als auch manuelle Interaktionen auszuschließen.

■ Die besonderen Vorteile

E-Collaboration: Besteller (Buy side) und Lieferant (Sell side) arbeiten durchgehend elektronisch zusammen.

E.ON ist es nun in Zusammenarbeit mit Siemens PTD gelungen, ein E-Collaboration-System zwischen den Partnern zu etablieren. Dafür wurden zwei Teams (Buy- and Sell side) gebildet, die eng zusammenarbeiteten, um die Anforderungen des Bestellers festzulegen und umzusetzen. Die Verbindung zwischen beiden Systemen wurde in kur-

Bild 3
Integrierter Bestellprozess Beschreibung, B2B Lösung



zer Zeit realisiert und die Umsetzung der Lösung mit einem 4-wöchigen Testbetrieb im Januar 2004 abgeschlossen.

Durch die Integration des Produktkataloges von Siemens PTD werden die Beteiligten auf beiden Seiten entlastet und die Durchlaufzeiten bei Bestellungen wesentlich verkürzt. Alle Prozesse rund um die Beschaffung werden nun elektronisch erfasst. Die E.ON Mitarbeiter haben die Möglichkeit, die benötigten Artikel direkt von ihrem Schreibtisch aus zu konfigurieren und einzukaufen – ohne das interne SAP-System zu verlassen!

Den E.ON-Technikern stehen zudem sämtliche Informationen für das gesamte Power Automation Produktportfolio elektronisch zur Verfügung. So können sie schon online die kundenspezifische Produktzusammenstellung und Bestellung erledigen. Die notwendigen Genehmigungs- und Freigabefunktionen sind im System integriert und erfolgen online um die notwendige Transparenz der Bestellvorgänge zu gewährleisten. Langwierige Anmeldeprozeduren bei anderen Systemen und Applikationswechsel sind nicht notwendig. Eine verschlüsselte Verbindung sorgt für höchste Datensicherheit.

Das besondere bei dieser Lösung ist der Austausch aktueller Informationen direkt über eine kostengünstige Internet-Verbindung zwischen den bei PTD PA hinterlegten Produktstammdaten und dem installierten SAP Enterprise Buyer System. E.ON, als „Buyer“ in diesem System, hat über sein Einkaufssystem direkten Zugang zu den aktuellen PA-Produktinformationen, den Konfiguratoren, Zeichnungen, technischen Beschreibungen, den kundenspezifischen Preisen und den festgelegten kaufmännischen Bedingungen. Alle relevanten Informationen stehen dem Besteller somit rund um die Uhr zur Verfügung.

Aufgrund der elektronischen Internetschnittstelle zwischen dem SAP-System bei E.ON und der zertifizierten SAP-Schnittstelle im Siemens System erfolgt auch hier der Bestelleingang in elektronischer Form direkt im SAP-System und kann sofort weiterverarbeitet werden. Ein weiterer Vorteil, der nicht nur zur Kostensenkung beiträgt, sondern auch Eingabefehler bei der Bestellübernahme minimiert und so den Bestellablauf zeitlich optimiert.

Die gesamte Bestellprozesskette wird so schnittstellenfrei und elektronisch abgewickelt. Dadurch wird gleichzeitig die Komplexität der Produktauswahl und der zeitliche Aufwand stark minimiert.

■ Gutschriftverfahren statt Rechnungsverfahren

Das gleiche Ziel der Aufwandsminimierung verfolgt E.ON mit der Abwicklung der B-2-B-Bestellungen im Gutschriftverfahren. Hierbei wird ein bestimmtes Budget als Rahmen für die von Auftraggeberseite zu tätigen Bestellungen mit dem Lieferanten festgelegt. Das Besondere dabei ist, dass nicht der Kunde, sondern Siemens den Budgetrahmen überwacht und E.ON informiert, wenn das festgelegte Budget erreicht wurde. Die Budgetüberwachung liegt somit beim Lieferanten. Für Siemens wird der zu erwartende Bestellumfang, bezogen auf einen bestimmten Zeitraum, transparent.

■ Fazit

Entscheidendes Argument für die Integration des PTD Produktkataloges war die Möglichkeit, nicht nur statische Produktangaben zu integrieren, sondern durch aktive Interaktion die gewünschten Produkte auf die spezifischen Anforderungen zu konfigurieren. Dem Besteller wird die getroffene Auswahl mit den vereinbarten Preisen unmittelbar im SAP-System angezeigt und direkt online weiterverarbeitet. Damit erhält der Projektverantwortliche bereits zum Zeitpunkt der Produktauswahl eine genaue Übersicht des benötigten Budgets. Ein entscheidender Vorteil wenn es gilt, nicht nur die Verfügbarkeit der elektrischen Anlagen, sondern auch eine Übersicht des Budgets zu gewährleisten.

Dank des Systems ist E.ON nun in der Lage die benötigten SIPROTEC-Schutzgeräte online aus dem eigenen SAP-System mit den jeweils aktuellen Daten zu bestellen. Das Unternehmen rechnet mit signifikanten Einsparungen durch den vereinfachten Bestellprozess. In der Einführungsphase hat E.ON die interne Freigabegrenze im SAP-System noch auf einen Bestellwert von 10 000,- EURO fixiert. Diese Grenze ist individuell einstellbar und wird in Kürze erweitert. Das Ziel ist es, alle E.ON-Bestellungen an Siemens Power Automation elektronisch abzuwickeln.

Da hier noch keine Erfahrungswerte vorliegen, ist das Einsparungspotential nur durch andere B-2-B Prozesse zu belegen. Hier liegen die Einsparungen bei den durchzuführenden Transaktionen bei einer Größenordnung von 15 % - 20 %.

Die Vorteile auf Kunden- wie Lieferantenseite liegen in der optimierten Bestellprozessabwicklung. Insbesondere durch:

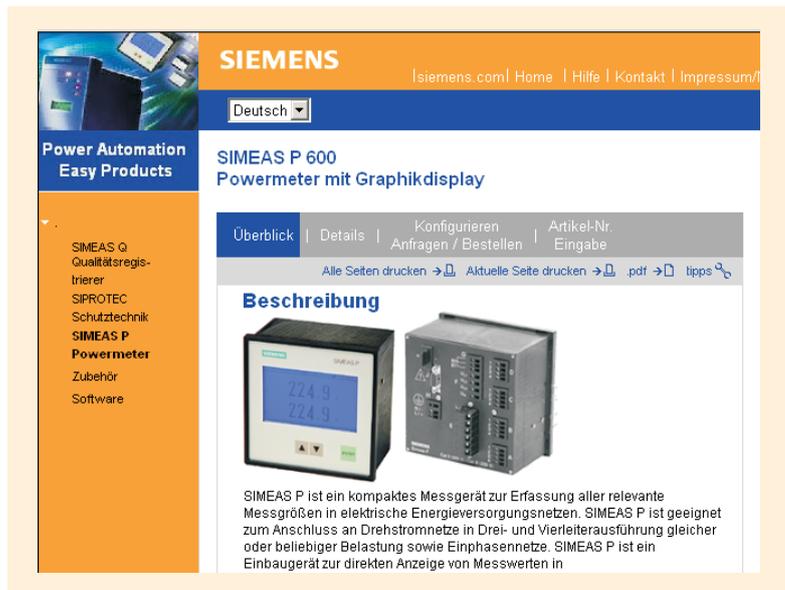


Bild 4 PTD PA Produktinformation

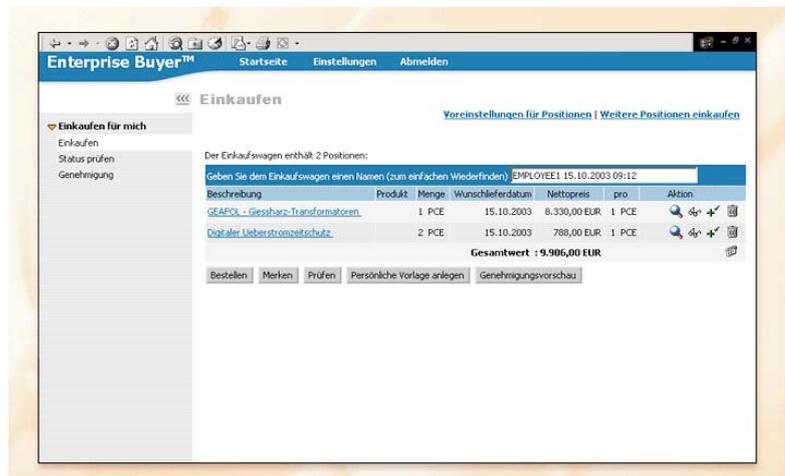


Bild 5 SAP Einkaufsportale, Warenkorbfunktion

- Bewertbare Prozessverbesserungen
- Aktualität der Informationen
- Pflege auf Lieferantenseite
- Keine Wartezeiten bei Produktinformation, -auswahl und Preisen
- Darstellung des kompletten Angebotsspektrums

Damit erhält E.ON alle Informationen, um die benötigten Produkte im Einkaufssystem, ohne dies zu verlassen oder in andere Applikationen zu wechseln nach den jeweiligen Wünschen zu konfigurieren und die komplette Bestellung direkt im SAP-System mit den vereinbarten Bedingungen online abzusetzen.

