

E-Procurement mit ERP-Einbindung senkt die Kosten im Einkauf

Für den Datenaustausch mit seinen Lieferanten nutzt HeidelbergCement jetzt eine E-Procurement-Lösung von quiBiq.de. Zur elektronischen Abwicklung und vollständigen Integration der verschiedenen Partner ist der Microsoft BizTalk Server 2002 im Einsatz.



Ein Vorzeigeprojekt von HeidelbergCement: der Flughafen Stockholm

Zur Erhaltung der Wettbewerbsfähigkeit haben Kostensenkungen im Einkauf bei der HeidelbergCement AG hohe Priorität. Seit Herbst 2002 verwenden Mitarbeiter des Zementherstellers für elektronische Bestellungen bei ausgewählten Lieferanten die E-Procurement-Lösung quiProcure der quiBiq.de. Tausende bisher telefonisch und per Fax abgewickelte Bestellpositionen stellen ein hohes Einsparpotenzial dar. HeidelbergCement sieht E-Procurement als Möglichkeit, Geschäftsprozesse im operativen Einkauf einfacher und schneller zu gestalten. Das Internet ist hierbei Mittel zur Rationalisierung und Beschleunigung. Voraussetzung für Kostensenkungen ist jedoch eine vollständige Integration. „Kernkompetenz von quiBiq.de ist es, eine solche konsequente und durchgängige Umsetzung von E-Procurement mit unserer Plattform und unseren Services zu unterstützen“, erklärt Dr. Felix Weil, Geschäftsführer von quiBiq.de.

Schlüssel liegt in der Systemintegration. Die von der Internet-Handels-Plattform quiBiq.de entwickelte Lösung wurde zunächst in einem Pilotprojekt getestet. Bereits zwei Monate nach der Einführung nutzten 60 Mitarbeiter der Hauptverwaltung in Heidelberg und vier weiterer Standorte im süddeutschen Raum die Lösung, um Büro- oder IT-Bedarf, Werkzeuge oder Sicherheitsmaterial zu bestellen.

Mittels elektronischer E-Procurement-Lösungen lassen sich durchschnittlich 16 Prozent der Beschaffungskosten einsparen, wie auch aus einer Studie der Putz & Partner Unternehmensberatung in Hamburg vom August 2002 hervorgeht. Allerdings ist eine Automatisierung

FAST FACTS – DAS PROJEKT IM ÜBERBLICK

UNTERNEHMEN HeidelbergCement ist mit einem Konzernumsatz von 6,7 Milliarden Euro einer der weltweit führenden Hersteller von Zement, Beton sowie Baustoffen und beschäftigt mehr als 35 000 Mitarbeiter an 1600 Standorten in 50 Ländern.

PROBLEM Tausende von Bestellungen werden monatlich getätigt und manuell verbucht. Lieferanten erhalten sie per Telefon, Fax oder E-Mail und erfassen diese wiederum manuell. Weitere Schritte erfolgen ebenso manuell (Bestellannahme, Lieferavis, Wareneingang und Bezahlung). Zur Steigerung der Effizienz möchte der Baustoffhersteller daher die Beschaffung für Ver-

brauchs- und geeignetes Lagermaterial automatisieren und medienbruchfrei abwickeln.

LÖSUNG HeidelbergCement setzte dafür – zunächst als Pilotprojekt in der Region Zentraleuropa West, Geschäftsbereich Zement – die E-Procurement-Lösung quiProcure 2.2 von quiBiq.de ein. Sie ermöglicht es, Beschaffungsvorgänge vollständig automatisiert abzuwickeln. Die Einkaufsplattform ist medienbruchfrei in das SAP- R/3-System integriert und an die Business-Engine von quiBiq.de angebunden. Über diese werden die Lieferanten mit ihren Warenwirtschaftssystemen angeschlossen. Dank der Schnittstelle zur Business-Engine von quiBiq.de, die als Hub für den

Dokumentaustausch und Clearing-Center fungiert, kann HeidelbergCement daher mit allen Lieferanten durchgängig und medienbruchfrei kommunizieren. Sowohl HeidelbergCement als auch quiBiq.de nutzen für die Anbindung den Microsoft BizTalk Server 2002.

NUTZEN Mit dieser Lösung werden Bestellvorgänge und die Abrechnung mit Lieferanten über eine einzige Schnittstelle automatisiert. Durch die Übermittlung aller Transaktionsdaten an das SAP-R/3-System vermindert sich der Aufwand für die Abrechnung. Der Zentrale Einkauf erhält vollständige Transparenz über die Beschaffung; Rahmenverträge werden verstärkt genutzt.



Produktionsstätte von HeidelbergCement in Leimen bei Heidelberg (oben) und in Indonesien (unten)

des gesamten Prozesses von der Bedarfsanforderung bis zur Bezahlung erforderlich, um Ineffizienzen oder Medienbrüche zu vermeiden. Deshalb entschied HeidelbergCement, die Einkaufsplattform vollständig in die bestehende SAP-R/3-Umge-

buchhaltung nach der Eingabe des Wareneingangs die Kontierungsinformationen direkt aus der Einkaufsplattform – ohne manuelle Nacherfassung. Dynamische Kontierungsinformationen wie Innenauftragsnummern werden ebenfalls über die

Abrechnung wird durch das Gutschriftverfahren ersetzt. Lieferanten erhalten regelmäßig Gutschriften in Höhe der bestätigten Wareneingänge.

Robert Kürsten, E-Procurement Group Coordinator der HeidelbergCement AG: „Unser Bestellvorgang ist deutlich einfacher und schneller geworden. Auch der Aufwand für die Abrechnung hat sich durch die Systemintegration vermindert.“

»Wir unterstützen die durchgängige Umsetzung von E-Procurement.«

Dr. Felix Weil, Geschäftsführer, quiBiq.de

bung zu integrieren. Der durchgängige Datenaustausch mit den Lieferanten wird durch eine Anbindung von Microsoft BizTalk Server 2002 an die Business-Engine von quiBiq.de ermöglicht. Hierdurch verringert sich die Komplexität auf eine einzige Schnittstelle.

Aufbereitung von Daten

Bestellen die Mitarbeiter von HeidelbergCement jetzt über E-Procurement, übergibt der BizTalk Server Transaktionsdaten an die Business-Engine von quiBiq.de. Sie ist eine vollautomatisierte „Drehscheibe“ für den Austausch und die Aufbereitung der Daten, wandelt Formate um und reichert sie mit Zusatzinformation an. Darüber hinaus steuert und kontrolliert die Business-Engine die unternehmensspezifischen Prozessschritte zwischen Einkäufer und Lieferanten.

Der bisherige Aufwand für die Abrechnung konnte durch die medienbruchfreie Integration der Bestelldaten deutlich verringert werden. Da die Kontierung automatisch über Mappings auf der Business-Engine stattfindet, erhält die SAP- Finanz-

BizTalk-Kopplung zwischen der Business-Engine und dem HeidelbergCement-SAP-CO synchronisiert und garantieren so eine fehlerfreie und aktuelle Kontierung. Die

Intelligente Kopplung

Da sowohl auf Seiten der HeidelbergCement AG als auch bei quiBiq.de der BizTalk Server zum Einsatz kommt, war die Integration mit minimalem Aufwand realisierbar. Der Server kann problemlos nicht nur Daten an das SAP-System – so genannte Telegramme – übergeben, sondern auch andere, interne Anwendungen



integrieren, sich also flexibel zur umfassenden Enterprise-Application-Integration-Lösung erweitern lassen. HeidelbergCement plant daher, den BizTalk Server als konzernweiten Standard über E-Procurement hinaus einzusetzen.

Die Kopplung der BizTalk Server von HeidelbergCement und quiBiq.de er-

HeidelbergCement sind damit über die BizTalk Server-Kopplung verbunden. Ein weiterer Ausbau der Beschaffungslösung ist bereits geplant. Ab März 2003 beabsichtigt HeidelbergCement, die Bestellung von geeignetem SAP-bestandsgeführtem Lagermaterial ebenfalls über die quiBiq.de-Plattform durchzuführen. Um E-Procure-

»Unser Bestellvorgang ist deutlich effizienter geworden.«

Robert Kürsten, E-Procurement Group Coordinator, HeidelbergCement AG

schließt die Vorteile der offenen Datenbeschreibungssprache XML (Extensible Markup Language). „Bei der Transaktionsübermittlung enthält jede Nachricht spezifische Informationen für die maschinelle Weiterverarbeitung im Zielsystem“, erklärt Michael Bäuerle, Vice President Business Development bei quiBiq.de und Leiter des Integrationsprojektes bei HeidelbergCement. Über die direkte Kopplung war die Funktionalität einfach konfigurierbar. Der Zeitaufwand zur Kopplung beider BizTalk Server via Internet betrug zwei Wochen.

Die Sicherheit im Netz realisierte die IT der HeidelbergCement AG mittels Einrichtung eines VPN (Virtual Private Network) in rund drei Tagen. Das VPN stellt gewissermaßen eine private Leitung innerhalb des öffentlich zugänglichen Internets dar. Die Firewall-Systeme von quiBiq.de und

ment für Lagermaterial bei HeidelbergCement ebenfalls über die bereits realisierte Schnittstelle abwickeln zu können, plant quiBiq.de, die Orchestrierungsfunktion des BizTalk Server zu nutzen. Damit lassen sich beliebige Geschäftsabläufe via Internet flexibel definieren und verwalten.

Schnittstelle mit Grips

Die Intelligenz dieser Kommunikationsschnittstelle ist fähig, die jeweiligen Beschaffungsprozesse voneinander zu unterscheiden. Für die medienbruchfreie Formatierung der Daten sorgt die Mapping-Funktion dieses Integrationservers von Microsoft: Eingangs- und Ausgangsschemata werden visuell dargestellt, und die Zuordnung von Ziel und Quelle erfolgt grafisch ohne zusätzlich zu erstellenden Programmcode.

„Die Möglichkeiten des BizTalk Server, verschiedene Geschäftsvorfälle zu orchestrieren, stellen eine große Erleichterung dar. Mit herkömmlichen Integrationstechniken hätten wir für diese Erweiterung ein Vielfaches der Zeit gebraucht“, freut sich Dr. Peter Raith, Leiter Technik und Prozesse von quiBiq.de. „Auch im Betrieb hat sich das Orchestrationsmodul bewährt. Ein intelligentes Fehlerhandling garantiert die laufende Stabilität der Lösung und hat Nachbuchungen so gut wie vollständig überflüssig gemacht.“

Intern wie extern werden jedes Dokument und jeder Prozessschritt im Rahmen des E-Procurement vollständig medienbruchfrei und durchgängig elektronisch in XML verarbeitet – das garantiert höchste Flexibilität und maximale Erweiterbarkeit. Ein Vorteil, den Großunternehmen wie HeidelbergCement zur Handhabung der Systemvielfalt nutzbar machen können, um IT-Ressourcen effizienter einzusetzen.

DIE TECHNIK IM ÜBERBLICK

Frei von Medienbruch

Bei der HeidelbergCement AG können Mitarbeiter verschiedener Niederlassungen über eine Einkaufsplattform Verbrauchsmaterial bestellen. Die Übermittlung aller Transaktionsdaten an das SAP-R/3-System erfolgt automatisch ohne Medienbrüche. Dafür sorgt die Anbindung an die Business-Engine von quiBiq.de über den Microsoft BizTalk Server 2002. Den Datenaustausch auf Seiten von quiBiq.de übernimmt ebenfalls ein BizTalk Server.

Automatisierte Beschaffung

Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen zwischen HeidelbergCement und seinen Lieferanten unterscheiden sich meist im inhaltlichen und strukturellen Aufbau. Der Bundesverband für Materialwirtschaft, Einkauf und Logistik (BME) hat für den elektronischen Austausch dieser Informationen Formate wie BMEcat oder XML openTRANS entwickelt. Damit die Dokumente individuell nutzbar sind, muss eine Datentransformation erfolgen, das so genannte Mapping. Der BizTalk Mapper erzeugt XSLT-Zuordnungen (Extensible Stylesheet Language Transformation), die eine automatische Verarbeitung praktischer aller Formate gestatten. Zudem prüft die Plattform die inhaltliche Richtigkeit der ein- und ausgehenden Dokumente und übernimmt das Monitoring der Geschäftsprozesse.

Kopplung zweier BizTalk Server

Da auch der E-Procurement-Anbieter quiBiq.de einen BizTalk Server 2002 einsetzt, können die beiden Kommunikationsserver sehr eng zusammenarbeiten. Beispielsweise wird bei der Transaktionsübermittlung jede XML-Nachricht in einer Art Umschlag verschickt, der Informationen für die spätere Weiterverarbeitung durch die BizTalk-Orchestrierung enthält. Produkte von Drittanbietern können diese Informationen nicht ohne weiteres verarbeiten. Der BizTalk Server auf der anderen Seite versteht dagegen nicht nur den eigentlichen Inhalt der XML-Nachricht, sondern kann über die Orchestrierungsfunktion auch sämtliche Informationen für den weiteren Workflow auslesen.

Flexible Geschäftsprozesse

Mit der BizTalk-Orchestrierung lassen sich verschiedene Beschaffungsprozesse beschreiben. Ziel ist es, einen optimalen Workflow über mehrere Unternehmen, Plattformen und Anwendungen hinweg zu organisieren. Eine grafische Oberfläche unterstützt den Anwender bei Entwicklung und Administration.



HeidelbergCement

Berliner Straße 6
69120 Heidelberg

Gerhard Kohl
Leiter IT Zentraleuropa West
HeidelbergCement AG
Tel.: 06221 481-521
E-Mail: gerhard.kohl@heidelbergcement.com
www.heidelbergcement.com

Leopold Wögler
Zentraleinkauf Zentraleuropa West
HeidelbergCement AG
Tel.: 06221 481-506
E-Mail: leopold.woegler@heidelbergcement.com
www.heidelbergcement.com

Robert Kürsten
E-Procurement Group Coordinator
HeidelbergCement AG
Tel.: 06221 481-258
E-Mail: robert.kuersten@heidelbergcement.com
www.heidelbergcement.com

Microsoft-Partner

quiBiq.de
Internet-Handels-Plattform GmbH
Heißbrühlstraße 11
70565 Stuttgart

Margot Naegele
International Manager E-Solutions
Tel.: 0711 99765-210
Fax: 0711 99765-211
E-Mail: margot.naegele@quiBiq.de

Geschäftskundenbetreuung Microsoft

Microsoft Deutschland GmbH
Communication Center
Geschäftskundenbetreuung
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim
Telefon: 0180 5 229552*
Telefax: 0180 5 229554*
E-Mail: btob@microsoft.com
*0,12 Euro/Min., deutschlandweit

Hier finden Sie weitere Kundenreferenzen zum Thema E-Procurement

Microsoft-Produkte tragen in vielen Unternehmen dazu bei, elektronische Beschaffungslösungen aufzubauen. Weitere Kundenreferenzen zu diesem Thema können Sie unter der unten angegebenen Internetadresse einsehen.

Stangl AG

Die Stangl AG aus dem niederbayerischen Deggendorf, ein europaweit führendes Unternehmen für technische Gebäudeausrüstung, ordert ihre Baumaterialien neuerdings über eine internetbasierte Procurement-Lösung. Auf diese Weise verbessert Stangl nicht nur die Effizienz der eigenen Geschäftsprozesse, sondern auch die seiner Zulieferer.

Medvantis Medical Business Solutions AG

Explodierende Kosten zwingen Deutschlands Kliniken zum Sparen. Für das Beschaffungsmanagement von medizinischen Produkten, Wirtschaftsgütern und Büromaterial ist jetzt Entlastung in Sicht: Die Medvantis Medical Business Solutions AG hat dazu ein ausgeklügeltes Outsourcingkonzept auf Basis von Microsoft-Technologie entwickelt.

www.microsoft.com/germany/ms/kundenreferenzen