

## SAP Customer Success Story



Kosteneinsparungen in dreistelliger Millionenhöhe erwartet der Bertelsmann-Konzern von einer Reorganisation seines Beschaffungswesens auf der Basis von mySAP E-Procurement. Mitte 2000 startete das Medienhaus in die neue Zukunft des elektronischen Einkaufes von indirekten Materialien wie Bürobedarf oder Marketingmedien. Anfang April 2001 folgte mit der Einführung der neuen Version der Beschaffungslösung, dem Enterprise Buyer Professional 2.0, der nächste Schritt. Bertelsmann nutzt das erweiterte Funktionspektrum, um auch die strategische Beschaffung von Direktmaterialien über mySAP E-Procurement abzuwickeln.

## BERTELSMANN

**mySAP™ E-PROCUREMENT: EINSPARUNGEN IN DREISTELLIGER MILLIONENHÖHE BEI BERTELSMANN**

### ELEKTRONISCHER EINKAUF VIA INTRANET

Die Bertelsmann AG beschäftigt rund 81.000 Mitarbeiter in mehr als 400 Einzelfirmen, die in zahlreichen Geschäftsfeldern rund um gedruckte und elektronische Medien tätig sind: Bücher, Zeitschriften, Zeitungen, Film, Fernsehen, Druck, Musik, Multimedia und E-Commerce sind Beispiele eines breiten Spektrums, mit dem Bertelsmann einen Umsatz von über 32 Milliarden DM erzielt.

Allein in Europa bestehen über 250 Profit-Center, die mit ihren Produkten und Dienstleistungen nicht nur Informationen, Bildung und Unterhaltung vermitteln, sondern im Rahmen ihrer Tagesgeschäfte auch einen erheblichen Bedarf an Gebrauchsgütern zu decken haben. Die herkömmlichen – überwiegend papiergebundenen – Methoden der Beschaffung dieser Waren neigen sich dem Ende zu. Zu lange, zu teuer, zu ineffektiv lautete das Ergebnis von Analysen, die eine Ist-Situation kennzeichneten, die so oder ähnlich in vielen Unternehmen anzutreffen ist: Bedarfe werden von Mitarbeitern manuell an die Sekretariate oder den Einkauf gemeldet und dann per Fax, Mail oder Post mit den Lieferanten abgewickelt. Daraus entstehen unverhältnismäßig hohe Prozesskosten.

Bei Bertelsmann rückte zudem ein wirtschaftlich noch gravierenderes Problem in den Blickpunkt: das Fehlen eines gemeinschaftlichen Einkaufes über die Grenzen der einzelnen Gesellschaften hinaus. Es galt, an die Stelle vielfältiger Lieferantenbeziehungen und separat ausgehandelter Einkaufskonditio-




**SAP Deutschland  
AG & Co. KG**

 Neurottstraße 15  
 69190 Walldorf  
 T +49/180/5 34 34 24\*  
 F +49/180/5 34 34 20\*

\*DM 0,24/Minute (in Deutschland)

[www.sap.de](http://www.sap.de)

nen ein System zu setzen, das mit der Bündelung von Beschaffungsvolumen und der Konzentration von Lieferanten die Tür zu entscheidenden Kostensenkungen öffnet.

**KOMFORTABLE UND KOSTENSPARENDE  
BESCHAFFUNG**

Bereits Mitte des Jahres 2000 begann bei Bertelsmann die Neuzeit elektronischer Beschaffungsprozesse für Büroartikel und IT-Equipment, Print- und Papierprodukte, Merchandising- und Marketingmaterialien. Der Medienkonzern stellte die Bestell- und Abwicklungsprozesse für diese Artikel auf elektronischen Self-Service um und bediente sich dazu der E-Procurement-Lösung von SAP. Planung und Einsatz steuert die Konzerntochter Bertelsmann mediaSystems, weltweit tätiger IT-Service-Provider und Anbieter von Rechenzentrums- und Network-Services, Applikationen für die Medienindustrie und eCommerce-Lösungen.

Innerhalb von nur sechs Wochen stand die neue Infrastruktur. Ziel ist es, rund 6000 Mitarbeiter in 250 europäischen Profitcentern in die Self-Service-Prozesse einzubinden. Der Ablauf ist denkbar einfach – und höchst effektiv: Über eine Webbrowser-Oberfläche rufen die Mitarbeiter einen zentral gepflegten und mit festen Konditionen hinterlegten elektronischen Katalog auf, aus dem sie ihren Bedarf decken können. Die Bedienung orientiert sich an den gewohnten Internet-Oberflächen. Die Endbenutzer können damit auf einfache Weise im Einkaufskatalog blättern, sich informieren und auswählen. Bestellungen landen mit einem simplen Mausklick im Warenkorb und werden auf direktem Weg an den Lieferanten übermittelt: Beschaffungsoptimierung auf schnellen Online-Schienen von der Bestellung bis zur Rechnungsgenehmigung.

**EINBEZIEHUNG DER STRATEGISCHEN BESCHAFFUNG**

Seit April 2001 präsentieren sich die Self-Service-Funktionen in einer noch komfortabler zu bedienenden Form. Mit dem Enterprise Buyer Professional 2.0 hat die neue Version von mySAP E-Procurement Einzug bei Bertelsmann gehalten. „Die optimierte Oberfläche kommt noch besser an“, fasst

Axel Mattern, Projektverantwortlicher von Bertelsmann mediaSystems, zusammen. Aber nicht nur eine bessere Optik, sondern insbesondere die funktionell erweiterten Möglichkeiten sind für ihn das entscheidende Plus: „Wir nutzen diese Weiterentwicklungen, um nunmehr auch die strategische Beschaffung fertigungsnaher Materialien zu integrieren.“ In diesem Zusammenhang hat man bei Bertelsmann damit begonnen, eine zentrale Kontraktverwaltung aufzubauen: Kaufvereinbarungen und Lieferantenvträge werden zusammengefasst und konsolidiert, um die Kaufkraft des Unternehmens zu bündeln und dadurch bessere Konditionen zu erzielen.

**MEHR EFFIZIENZ UND WIRTSCHAFTLICHKEIT  
IN DER BESCHAFFUNGSKETTE**

Auch wenn angesichts der kurzen Betriebszeit von mySAP E-Procurement bei Bertelsmann noch keine konkreten Zahlen vorliegen, zeichnen sich dennoch bereits drastische Einsparungen ab. Dabei fallen insbesondere die wirtschaftlichen Auswirkungen von Volumenbündelung und Lieferantenkonzentration ins Auge. „Wir erwarten Einsparungen in dreistelliger Millionenhöhe“, heißt es dazu in Gütersloh.

Mittelfristig soll mySAP E-Procurement auch für die direkte Integration externer Lieferantenkatalogen geöffnet und auch der Zugang zu Marktplätzen im Internet ermöglicht werden. Darüber hinaus ist geplant, das gewonnene Lösungs-Know-how externen Kunden anzubieten und mit SAP zusammen Hostingmodelle für Application Service Providing (ASP) zu entwickeln.

**DETAILS ZUR LÖSUNG**

- Software: mySAP E-Procurement (Enterprise Buyer Professional 2.0)
- Katalogsystem: Requisite
- Hardware: HP, Compaq
- Betriebssystem: Unix (Enterprise Buyer), Windows NT (Katalog, Webserver, ITS)
- Datenbank: Oracle
- Endanwender: 6000 in der Endstufe