

## SAP Customer Success Story



Die Resonanz der Mitarbeiter und des Managements ist einhellig: Von „schneller und einfacher“ bis zu „komfortabel und Kosten sparend“ spannt sich der Bogen positiver Statements zur neuen elektronischen Einkaufslösung. Seit Juli 2001 wird Verbrauchs- und Katalogmaterial bei **Rasselstein Hoesch** per Intranet geordert. Mit mySAP™ E-Procurement vollzieht das traditionsreiche Metallverarbeitungsunternehmen den ersten wichtigen Schritt zur Optimierung seiner Beschaffungsprozesse auf höchstem technologischen Niveau.



Rasselstein  
Hoesch



## RASSELSTEIN HOESCH

### SCHLANKER BESCHAFFUNGSPROZESS AUF SCHNELLEN ONLINE-WEGEN

#### SPITZENPLATZ UNTER DEN EUROPÄISCHEN WEIßBLECHHERSTELLERN

Die Rasselstein Hoesch GmbH ist ein Tochterunternehmen der Thyssen Krupp AG und erzielte im Geschäftsjahr 1999/2000 einen Umsatz von 703 Millionen Euro. Etwa 50 Prozent der Lieferungen und Leistungen werden exportiert an Kunden in 80 Ländern. Der Marktanteil beträgt weltweit rund 6 Prozent. Am Standort im rheinland-pfälzischen Andernach sind circa 2.200 Mitarbeiter beschäftigt.

Bereits 1997 hatte das Unternehmen mit SAP® R/3® IT-Strukturen und Geschäftsprozesse technologisch neu ausgerichtet. Beste Voraussetzungen also, um im Jahr 2001 den konsequent beschrittenen Weg der ständigen Innovation mit dem Einstieg ins E-Business fortzusetzen. „Es lag auf der Hand, zunächst den Bestellprozess für C-Artikel zu optimieren, weil dort ein großes Einsparpotenzial liegt“, erläutert Angelika Scheffler, Leiterin Materialwirtschaft bei Rasselstein Hoesch. „Speziell dieser Bereich wies immer noch hohe Anteile manueller Tätigkeiten auf, die wir mit der neuen E-Procurement-Lösung komplett ausschalten konnten.“

#### IMPLEMENTIERUNG DAUERTE NUR DREI MONATE

Die Entscheidung für mySAP™ E-Procurement mit dem Hauptelement SAP Markets Enterprise Buyer fiel rasch. „Ausschlaggebend waren“, so Johann Pausch, Leiter Anwendungsentwick-

lung, „die Funktionalitäten, der Katalog Requisite und vor allem die nahtlose Integration mit dem Backendsystem SAP R/3“. Das Projektteam mit Mitarbeitern aus den Fachbereichen und dem Bereich Informatik startete im April 2001 und wurde von der SAP Consulting, Ratingen, professionell unterstützt. Von der Ist-Aufnahme mit der Erstellung eines ausführlichen Pflichtenheftes, dem Business Blueprint, bis zum Produktivstart vergingen nur drei Monate. Je ein Lieferant für Büromaterial und Werkzeuge und eine Apotheke, über die der Werkarzt seine Arzneimittel bezieht, wurden zunächst in die elektronische Einkaufsabwicklung eingebunden.

### **DRASTISCH REDUZIERTE DURCHLAUFZEITEN IM BESCHAFFUNGSPROZESS**

Mit dem Go-Live im Juli 2001 hat bei Rasselstein Hoesch die neue Ära der elektronischen Beschaffung begonnen. Aus derzeit 23.000 angebotenen Artikeln wählen 350 autorisierte Mitarbeiter am PC ihre benötigten Waren aus. Ein elektronischer Genehmigungsworkflow setzt ein, wenn festgelegte Betragslimits überschritten werden. Ist der Warenkorb gefüllt, landet die Bestellung per Mausklick im SAP R/3-System, wo sie per SAP Business Connector dem Lieferanten übermittelt wird. „Diese Form der Beschaffung ist so einfach wie komfortabel“, lobt Johannes Hartmann, Abteilungsleiter Materialeinkauf und Lagerwirtschaft, und verdeutlicht den Unterschied: „Früher ging durch Medienbrüche und manuelle Erfassungsarbeiten wertvolle Zeit verloren. Mit mySAP E-Procurement nutzen wir schnelle Prozessketten, die im Ergebnis Produktivität und Effizienz schaffen.“

### **TRANSPARENZ VON DER BESTELLUNG BIS ZUM RECHNUNGS AUSGLEICH**

Nach der Wareneingangsbuchung, die je nach Artikelgruppe zentral oder dezentral durch den Bedarfsträger erfolgt, wird automatisch eine Gutschrift für den Lieferanten erzeugt,

ebenfalls per SAP Business Connector transferiert und die Zahlung veranlasst. Das schafft spürbare Entlastung im Einkauf.

### **„mySAP E-Procurement bietet uns alle Möglichkeiten zur Optimierung unserer Beschaffungsprozesse und sorgt gleich- zeitig für mehr Wertschöpfung.“**

Heinz Bodenstein, Projektleiter und Bereichsleiter Informatik

Hinzu kommt: Die Lagerbestände können so deutlich reduziert werden. „Auch in der Rechnungsprüfung und der Kreditorenbuchhaltung findet eine Vereinfachung der Abläufe statt, da die Erfassung der Eingangsrechnungen durch die Anwendung des Gutschriftsverfahrens (ERS-Verfahren) weg-

fällt“, so Bernadette Euskirchen, Abteilungsleiterin Rechnungswesen.

Durch die Kopplung mit mySAP™ Business Information Warehouse steht dem Management künftig ein breitgefächertes Reporting zur Verfügung, das aufschlussreiche Analysedaten liefert und auch für Lieferantenbewertungen herangezogen werden soll. Denn mit der Konzentration auf ausgewählte Lieferanten bieten sich dem Unternehmen konkrete wirtschaftliche Vorteile, beispielsweise in Form von Mengenrabatten.

### **AUSSCHREIBUNGEN VIA INTERNET**

Als weiterer Schritt unterstützen öffentliche und nicht-öffentliche Ausschreibungen oder die Teilnahme an Auktionen via Internet die Suche nach den günstigsten Anbietern (unter [www.rasselstein-hoesch.de](http://www.rasselstein-hoesch.de)). „Auf diese Weise erreichen wir bisher nicht bekannte Lieferanten und erhalten einen besseren Marktüberblick“, präzisiert Frau Angelika Scheffler diese richtungsweisende Form der elektronischen Beschaffung.

### **MIT E-BUSINESS RICHTUNG ZUKUNFT**

Die Verantwortlichen bei Rasselstein Hoesch arbeiten bereits am zügigen Ausbau des E-Business. Weitere Lieferanten und Materialgruppen sollen integriert werden. Dazu Angelika Scheffler: „Durch die elektronische Bestellabwicklung für Hilfs- und Betriebsstoffe – wie zum Beispiel Schwefelsäure, Natronlauge und Reiniger – können wir künftig noch mehr Prozesskosten sparen.“