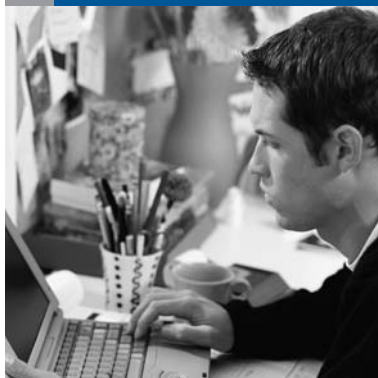


SAP Customer Success Story

„Einheitliche Beschaffungsprozesse und fokussierte Bedarfsbündelung tragen dazu bei, dass die mit mySAP SRM realisierte neue Einkaufsplattform zu signifikanten Einsparungen führt.“

Eckard Frischbier, Hauptabteilungsleiter Rechnungswesen, RWE Systems



AUF EINEN BLICK

Kunde

RWE Systems AG
www.rwesystems.com

Branche

- Führungsgesellschaft für den Unternehmensbereich Corporate Services innerhalb des RWE Konzerns

Umsatz

1,6 Milliarden Euro

Mitarbeiter

ca. 3.000

Ziel

- Implementierung durchgängiger Beschaffungsprozesse über mehrere SAP-Systeme hinweg im Rahmen der Zentralisierung des Einkaufes im RWE-Konzern

Implementierungspartner

SAP® Consulting

Lösungen

- mySAP™ Supplier Relationship Management (mySAP SRM); Komponente SAP Enterprise Buyer 3.5
- SAP NetWeaver™; SAP Exchange Infrastructure 2.0

Vorhandene Systemlandschaft

- Konzernweiter Einsatz mehrerer SAP-Systeme

Highlights der Implementierung

- Konzentration auf SAP-Standardprozesse
- Realisierung im vorgegebenen Zeit- und Budgetrahmen
- Schneller Projekterfolg durch effiziente Beratung

Ergebnisse

- Konzernweit einheitliche Einkaufsplattform geschaffen
- Einkaufsausgaben gesenkt
- Prozesskosten reduziert
- Personalaufwand in Einkauf und Abrechnung verringert
- Lieferanten und Kunden integriert

RWE SYSTEMS

BESSERE KUNDENBEDINGUNGEN UND REDUZIERTE PROZESSKOSTEN DURCH ZENTRALISIERUNG DES EINKAUFES MIT mySAP™ SRM

WACHSTUMSSTARKER ENERGIERIESE

Strom, Gas und Wasser aus einer Hand: mit der Konzentration auf diese Kernfelder beweist sich der RWE Konzern als wachstumsstarkes Multi-Utility-Unternehmen, dessen erfolgreiche Strategie sich in einem Umsatz von 44 Milliarden Euro (2003) widerspiegelt. Um den einzelnen Konzern-Gesellschaften die volle Konzentration auf ihre Kerngeschäfte zu erleichtern, versorgt sie die RWE Systems AG als Führungsgesellschaft des Unternehmensbereiches Corporate Services mit geschäftsfeldübergreifenden Dienstleistungen.

In diesem Zusammenhang fungiert RWE Systems auch als Einkaufs-Dienstleister für den Konzern. Vom Bleistift über Arbeitskleidung und Werkzeuge bis zur Bestellung des Fahrdienstes – in der RWE-Welt führen alle Beschaffungswege für Katalog- und Ersatzmaterialien zu RWE Systems. „Blättern“ in elektronischen Katalogen, Bestellungen per Mausklick, Lieferung zu genau vereinbarten Terminen – dahinter steht ein intelligentes System internet- und intranetgestützter Einkaufsprozesse.

Die Softwareplattform dafür bildet die elektronische Beschaffungslösung mySAP™ Supplier Relationship Management (mySAP SRM). Die Kernkomponente von mySAP SRM, der SAP® Enterprise Buyer, wurde innerhalb von sechs Monaten zum Produktivstart bei ersten Pilotkunden eingeführt und mittlerweile in weitere Konzerngesellschaften in Deutschland ausgerollt.




**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

 Neurtstraße 15a
 69190 Walldorf
 T 08 00/5 34 34 24*
 F 08 00/5 34 34 20*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**

F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de/srm

Am Ende werden es 6.000 Mitarbeiter sein, die mit mySAP SRM von einem Beschaffungsprozess profitieren, der von der Bestellung bis zur Rechnungsbegleichung durchgängig gestaltet ist.

ZUKUNFTSWEISENDE BESCHAFFUNG MIT „EINS“

Den Anstoß zur Einführung eines zentralen Beschaffungsprozesses gaben in erster Linie Kostengesichtspunkte. „Einsparungen durch Bedarfsbündelung, bessere Ausschöpfung von Rahmenverträgen und hochautomatisierte Prozesse erzielen“, lauteten die Vorgaben für dieses Projekt, das bisher dezentral ausgerichtete Beschaffungsszenarien ablöst. Der Name definiert die Richtung: EINS steht für Einkauf im Namen und auf Rechnung von RWE Systems. Hier laufen die Fäden der konzernweit via mySAP SRM aufgegebenen Bestellungen zusammen. Nicht nur 500.000 in Katalogen angebotene C-Artikel, sondern auch Direktmaterialien und einfache Dienstleistungen können über diesen Weg bestellt werden. Abwicklung, Rechnungsbegleichung und interne Verrechnung übernimmt RWE Systems, wo nach Wareneingang und Bezahlung auch die interne Verrechnung veranlasst wird.

Alle mit diesem anspruchsvollen Prozess verbundenen Daten und Abläufe auf einer konzernweit einheitlichen Bestellplattform zu integrieren, stellte eine informationstechnische Herausforderung dar. Ihre Lösung übertrug RWE Systems der unternehmenszugehörigen Dienstleistungsgesellschaft RWE Systems Applications, die sich in diesem Zusammenhang für den Einsatz von mySAP SRM entschied. „Nur damit konnten wir die komplexen Anforderungen an den Prozess erfüllen“, begründet Projektleiter Dr. Jürgen Kreil. Mit externer Unterstützung von SAP Consulting wurde das Projekt realisiert. Gute Erfahrungen aus früheren Projekten leiteten diese Wahl ebenso wie die „Effizienz von Softwarelösung und Beratung aus einer Hand“, so Dr. Kreil. „Die qualifizierte Beratung von SAP Consulting hat wesentlich dazu beigetragen, innerhalb der geplanten Zeit- und Kostenrahmen stabile und verlässliche Prozesse zu implementieren.“

GRENZENLOSE KOMMUNIKATION

Zu den stabilen und verlässlichen Abläufen gehört auch das Zusammenspiel der elektronischen Beschaffung über mehrere im RWE-Konzern eingesetzten SAP-Systeme hinweg. Die Steuerung dieses Miteinanders übernimmt mit SAP Exchange Infrastructure (SAP XI) eine Komponente der Integrations- und Applikationsplattform SAP NetWeaver™. Sie gewährleistet, dass Bestellungen über alle Systeme hinweg als XML-Dokument, per Fax oder E-Mail übermittelt und Lieferanten problemlos an das Portal angebunden werden können. 60 von ihnen sind bereits integriert. „Die Option, ein Lieferantenportal via SAP XI an den Beschaffungsprozess anbinden zu können, hat bei uns großen Anklang gefunden“, merkt Dr. Kreil an. Er sieht in SAP XI auch den technologischen Wegbereiter für eine nahezu grenzenlose Kommunikation zwischen Bestellern, Kunden und Lieferanten.

ERWARTUNGEN ÜBERTROFFEN

„Signifikante Einsparungen erzielen“ lautete eine der Kernforderungen an das Projekt EINS. Wie sich inzwischen herausstellte, sind die erwarteten Resultate nicht nur eingetreten, sondern deutlich übertroffen worden. Dazu tragen zum einen Einsparungen durch Bedarfsbündelung und eine bessere Ausschöpfung von Rahmenverträgen bei. Zum anderen sinken die Prozesskosten durch konzernweit einheitliche Beschaffungsabläufe. Auch der nunmehr papierlose Prozess der Kreditorenrechnung im Rechnungswesen reduziert den bisherigen Aufwand. Hinzu kommen die positiven Auswirkungen automatisierter Bestellvorgänge und direkter Kommunikation mit externen Systemen bei Lieferanten und Kunden.

Über 600 Bestellungen pro Tag laufen über die neue Einkaufsplattform bei RWE. Dabei wird es wahrscheinlich nicht bleiben. Das Unternehmen plant, das Projekt EINS um weitere Beschaffungsvarianten zu ergänzen und zudem auch den Einkauf komplexerer Dienstleistungen mit der Lösung mySAP SRM umzusetzen.