

Schindler

E-Procurement für Komponenten und Transporte

Eventsponsor **HASLERSTIFTUNG**

Themen-
sponsoren



Ecademy^{CH}

Sponsoren



Medienpartner **Handelszeitung**

netzwoche

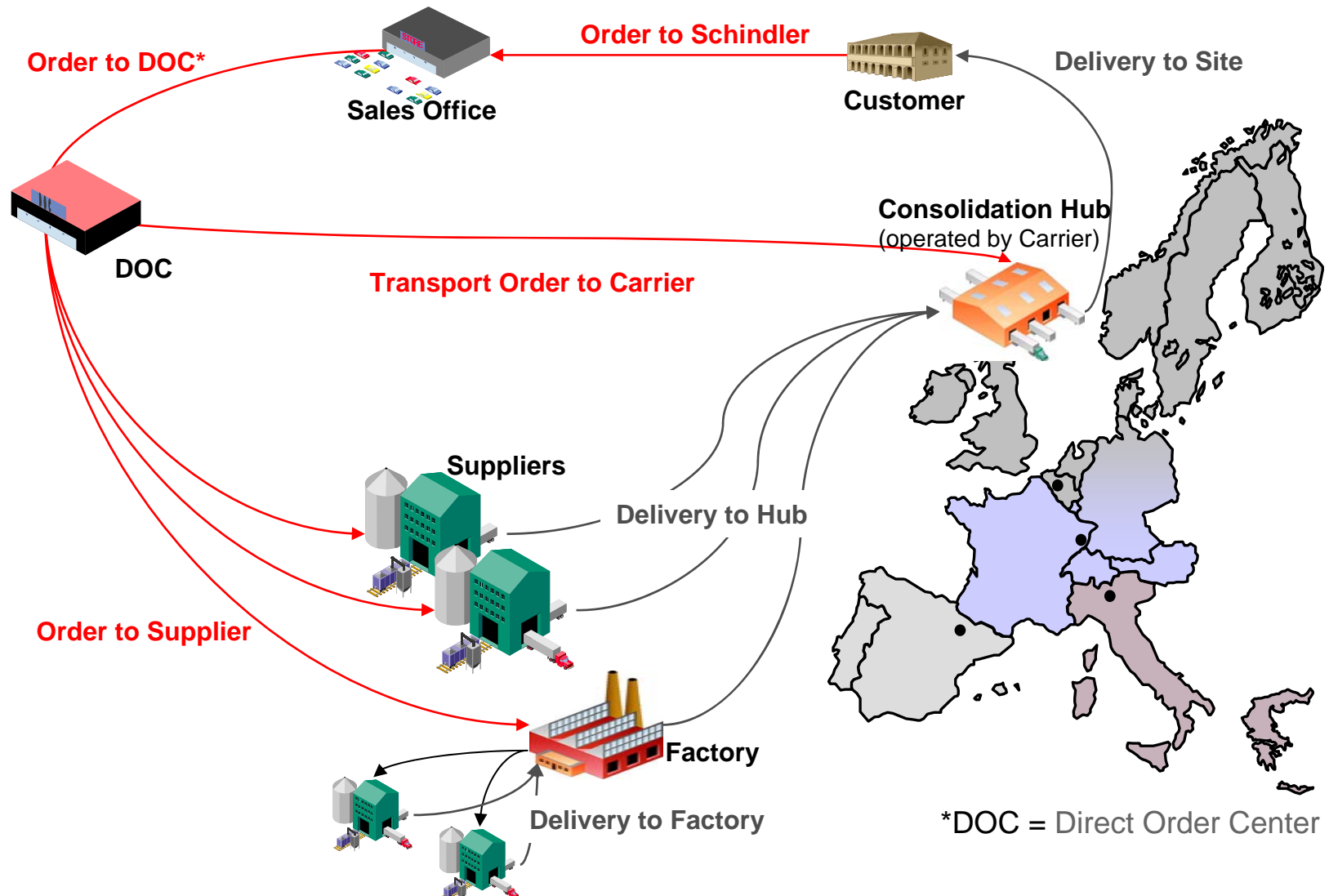
UNTERNEHMERZEITUNG

- Ein führender Hersteller von Aufzügen und Fahrtreppen
- Täglich werden 900 Millionen Menschen befördert
- 1874 gegründet
- Weltweit etwa 45'000 Mitarbeitende in über 1'000 Geschäftsstellen in 140 Ländern
- Beschaffungsvolumen für Aufzüge in Milliardenhöhe

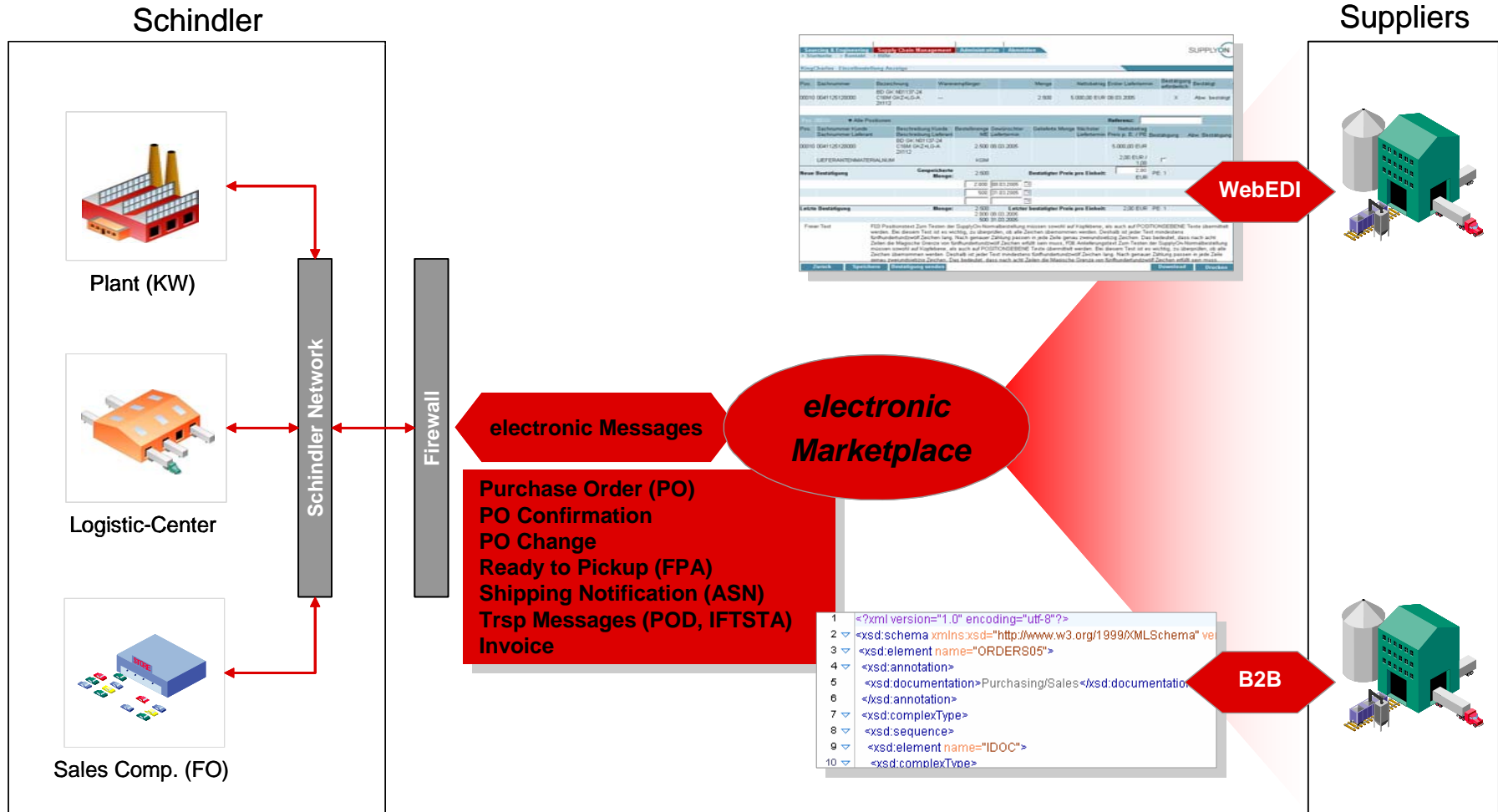
- **Optimierung der Purchase-to-Pay-Prozesse mit IT**
 - Effizienz erhöhen
 - Durchlaufzeiten verkürzen
 - Datenqualität verbessern
- **Nutzung einer Datenaustauschplattform aktuellster Technologie**
- **Schaffung einer Grundlage für bessere Lieferantenintegration**
- **Projekt SLOPE**
 - Integration der Logistik-Dienstleister (Consolidation Hubs) in bestehenden Marktplatz
 - Ablösung eines selbstentwickelten Logistik-Tools

Business Szenario

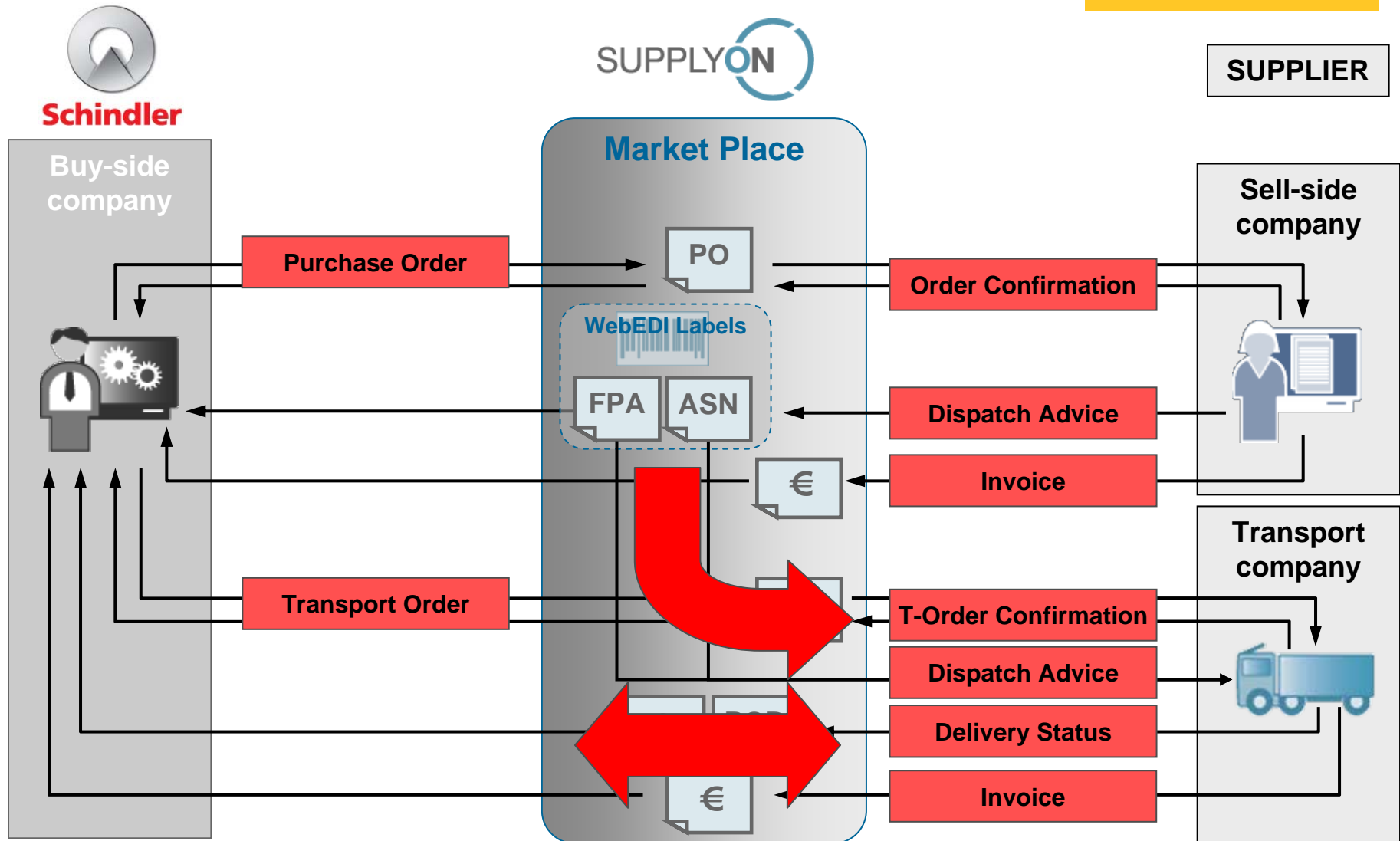
Beschaffung von Aufzugskomponenten



Elektronischer Purchase-to-Pay-Prozess



Elektronischer Purchase-to-Pay-Prozess



Umsetzung Projekt SLOPE



- **Business Case Ende 2007 freigegeben**
- **Interdisziplinäres Team**
- **Spezifikation der Prozesse und Meldungen**
 - **Transporteinheit als zentrale logistische Grösse**
- **Roll-out mit Lieferanten und Carriern**
 - **Zusätzliche Meldungen**
 - **Neue Meldungsinhalte bei bestehenden Meldungen**
- **Ablösung des alten Logistik-Tools**

- 90 % der Meldungen sind in der geforderten Struktur
- 70 % der Lieferanten sind fähig, Logistik-Meldungen zu übermitteln
- Stabiler Meldungsfluss
- Geplanter Termin für Roll-out mit allen Carriern konnte nicht eingehalten werden
 - Projektkosten höher als geplant
- Neuer Prozess ist zeitnah, schneller, effizienter und transparenter
- Ablösung des selbstentwickelten Logistik-Tools
- Abhängigkeit von Carriern konnte reduziert werden

Erfolgsfaktoren für E-Procurement im Purchase-to-Pay-Prozess



- Einbezug der Beteiligten in die Konzeption
- Integration der Lösung auf bestehender Infrastruktur
- Akzeptierte Standardprozesse umsetzen
- Service Provider mit ähnlichen Entwicklungsvorstellungen
- Verbindlichkeit in der Umsetzung des Roll-outs
- Wahl der Integrationstiefe für Lieferanten (WebEDI, B2B)

- Ein gemeinsames Verständnis ist in Projekten mit vielen Beteiligten ein erfolgskritischer Faktor.
- Die Einhaltung von Standards reduziert Abstimmungsaufwand und begünstigt den Roll-out.
- Die Veränderung zu elektronischen Prozessen darf nicht unterschätzt werden.
- Anbindungsszenarien und Roll-out-Rhythmus müssen auf die Bereitschaft der Partner ausgerichtet sein.
- Das Loslösen von Altem ermöglicht neue, optimierte, zeitgerechte Lösungen.