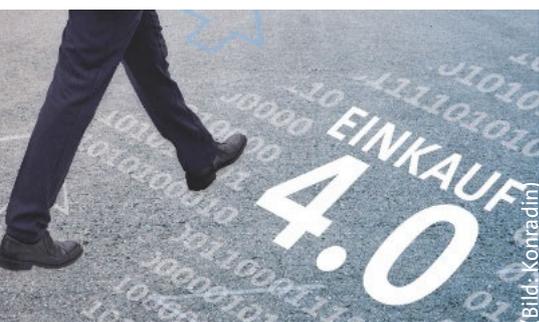


## Wegweiser 4.0, Teil IX

# BME-Award für Bosch: Indirekter Einkauf setzt auf konsolidierte IT-Lösungslandschaft



Für die umfassende Neuausrichtung des Indirekten Einkaufs hat Bosch den BME-Innovationspreis 2016 erhalten. Durch tiefgreifende Veränderungsprozesse ist es gelungen, globale Bedarfe in den Materialfeldern stärker zu bündeln, Beschaffungsprozesse weltweit zu standardisieren und die Kompetenzen der Mitarbeiter zu stärken. Kernelement ist dabei die neue, allen SAP-Prozessen vorgelagerte „My i-Buy“-Virtual Company Mall auf Basis von Wescale als offener Business Integration Plattform.

Im Zuge der Neuausrichtung des Indirekten Einkaufs hat Bosch seine weltweit 230 Einkaufsabteilungen organisatorisch zusammengeführt. Alle 1100 Mitarbeiter des Bereichs werden fortan zentral gesteuert. Dies hat den Vorteil, in den Regionen präsent zu sein und gleichzeitig die weltweite Materialfeldstrategie zu stärken. Zudem konnten administrative Tätigkeiten zugunsten von strategischen Aufgaben deutlich reduziert und die Gesamtkosten der Einkaufsorganisation gesenkt werden. Tragendes Element der Effizienzsteigerungen und der globalen Zusammenarbeit sind integrierte IT-Lösungen. So leitet beispielsweise ein vereinfachtes Bestellanforderungssystem die Anwender durch abgestufte Beschaffungskanäle; zudem bietet es auf Basis regionalisierter Materialfeldstrategien benutzerfreundlichen Zugang zu den Sortimenten aller Warengruppen. Um einen durchgängigen Procure-to-Pay-Prozess zu etablieren, hat Bosch auch die zentrale Finanzbuchhaltung intensiv in die Prozess- und IT-Integration eingebunden. Das Unternehmen hat auch in der Beschaffung frühzeitig die Digitalisierung vorangetrieben und wichtige Potenziale eines Einkaufs 4.0 erschlossen.

## Ausgangssituation und Zielsetzung

Jörg Mimmel, Executive Vice President des Indirekten Einkaufs der Robert-Bosch-Gruppe: „Unsere Entwicklung von einer Standort geprägten Abwicklung der Einkaufs- und Beschaffungsvorgänge zu einer global aufgestellten Materialfeld-orientierten Einkaufsorgan-

isation hat sich ausgezahlt. Durch einen deutlich verbesserten Automatisierungsgrad der Bestellvorgänge können wir schneller und effizienter agieren.“

Grundlage der Neuausrichtung eines globalen Indirekten Einkaufs ist eine konsolidierte durchgängige IT-Landschaft auf Basis einer offenen Integrationsplattform zur Erreichung der strategischen Ziele im Einkauf. Bosch hat zuvor die Optimierungspotenziale im gesamten Procure-to-Pay-Prozess untersucht. Ergebnis: Start des Projektes „oneIT@i-Buy“ mit dem Ziel, Effizienzgewinne nicht nur für den Einkauf, sondern insbesondere auch für die Bedarfsträger zu erzielen. Unter dem Begriff Multi Channel Supplier Integration wurden alle bestehenden Lieferanten- und Sortimentskanäle priorisiert, zusätzliche Beschaffungskanäle – wie die Catalog Cloud – in den Self-Service-Bereich aufgenommen, über die zentrale Suche der Plattform gebündelt und den Anwendern in einem Sucherlebnis verfügbar gemacht. Kernelement ist dabei die „My i-Buy“-Virtual Company Mall auf Basis von wescale als offener Business Integration Plattform, inklusive zentraler Shopping-Komponente, strategiekonformer User Guidance, intelligentem Warenkorbmanagement und einem zentralen Zugangsmanagement für alle integrierten Anwendungen.

My Digital Procurement Workplace Wescale ist für Bosch zentrales Werkzeug, um Anwender über alle Beschaffungsprozesse zu informieren, direkt bestellbare Produkte zu beschaffen und auf verdichtete Informationen aus einer Vielzahl angeschlossener Applika-

## Der indirekte Einkauf bei Bosch

... („i-Buy“) ist zuständig für alle Dienstleistungen, Investitionsgüter sowie nicht unmittelbar in Erzeugnissen verbaute Materialien und Komponenten des Unternehmens. Jährliches Einkaufsvolumen: rund 7,5 Mrd. Euro. 1100 Mitarbeiter managen pro Jahr 3 Mio. Aufträge für 13 Geschäftsbereiche.

tionen zuzugreifen. Auf Basis diverser Parameter wie Buchungskreis, Werk und Standort stehen jedem Mitarbeiter die für ihn relevanten Applikationen in einem internen App-Store zur Verfügung. Diese können personalisiert auf dem individuellen Dashboard für den Schnellzugriff nach Belieben angeordnet werden. Darüber hinaus sind alle Anwendungen in die neue zentrale Suche integriert und werden in einem zentralen Suchergebnis angezeigt.

## All Apps In One Place: 200 Anwendungen

Die wichtigsten Applikationen wie „Shopping“ als Beschaffungskomponente und „Prozessinformationen“ bieten im übergreifenden Suchergebnis Schnellzugriffe, mit denen die Bedarfsträger sofort in die entsprechenden Kontexte einsteigen können. Teil des Shopping-Prozesses ist der intelligente Warenkorb. Dieser unterstützt den Indirekten Einkauf bei der Operationalisierung der regionalisierten Beschaffungsstrategie. So werden beispielsweise im Beschaffungsvorgang alle

Content-Kanäle (interne Kataloge, Webshops, Meplato, offene Marktplätze etc.) mit Blick auf den strategiekonformen Prozess hinsichtlich besserer Artikelalternativen geprüft und aktiv Optimierungen vorgeschlagen.

„Bosch hat erkannt, dass weder der Content noch die spezifischen Beschaffungsanwendungen von einem Hersteller bereitgestellt werden können. Grundlage ist eine offene Business Integration Plattform“, sagt Dr. Wolfgang Reinhardt, Leiter der Forschungs- und Entwicklungsabteilung bei Wescale. Diese ermögliche nicht nur die Suche über jede Art von Inhalt, sondern auch die Integration sämtlicher beschaffungsnaher Anwendungen. Über Wescale hat Bosch derzeit rund 20 Anwendungen in einer Oberfläche integriert. Global sollen so bald über 100 Anwendungen integriert werden. Zielsetzung bis 2019: rund 200 Applikationen über alle Bereiche des Indirekten Einkaufs hinweg. Je nach Bedeutung der Applikation für die Mitarbeiter gibt es unterschiedliche Integrationsmöglichkeiten:

- direkte Durchsuchbarkeit der Anwendungsinhalte und der Übermittlung von Aufgaben in das zentrale Aufgabenmanagement der Virtual Company Mall
- einfache Integration mit manueller Keyboard-Pflege für die zentrale Suche

Grundsätzlich werden alle Applikationen im Single-Sign-on-Verfahren angebunden, um ein erneutes Anmelden an externe Anwendungen zu vermeiden.

Eines der Kernziele von „oneIT@i-Buy“ war die Weiterentwicklung der operativen und strategischen Hilfestellungen und Guidance für die im Endausbau rund 100 000 Nutzer des Systems. Prozessinformationen dienen den Mitarbeitern zur einfachen Orientierung bei Beschaffungsprozessen, die mit externen

*Laudatio*

### Das sagt die BME-Jury

„Dem Indirekten Einkauf bei Bosch ist es gelungen, sich als Business Partner im Unternehmen zu etablieren. Dieses ging einher mit einer globalen Matrix-Organisation, unterstützt durch eine integrierte IT-Lösung. Damit wurde ein hoher Grad an Automatisierung der Einkaufsprozesse bei gleichzeitiger intensiver Marktbearbeitung und unter Berücksichtigung moderner Verhandlungsmethoden erzielt.“

**Dr. Silvius Grobosch, Stellvertretender BME-Vorstandsvorsitzender und Jury-Mitglied**



Freuen sich über den BME-Innovationspreis (v. l.): Simon Brandt (Projektleiter Internal Business Partner Plattform), Jaroslav Moravek (Leiter Einkauf in den Regionen) und Jörg Mimmel (Executive Vice President Corporate Purchasing), alle Robert Bosch GmbH, sowie Dr. Christoph Feldmann (BME-Hauptgeschäftsführer) (Bild: Schwarz/BME)

Partnern durchgeführt werden (etwa Reise- und Event-Buchungen). Zudem erscheinen direkt Hinweise auf zu verwendende Anwendungen (z.B. bei der Beschaffung von Mobilfunkverträgen und Zubehörartikeln), Ansprechpartner und weitere nützliche Informationen. Prozessinformationen helfen auch bei der direkten Kommunikation der jeweiligen Beschaffungsstrategien am Ort des Geschehens. Wann soll ein Mitarbeiter welchen Beschaffungskanal verwenden und welche Applikation ist situativ die korrekte? Die Prozessinformationen lassen sich u.a. mit Applikationen, Katalogartikeln, Materialgruppen und Schlüsselwörtern verknüpfen.

Über die angebundene Catalog Cloud haben alle Lieferanten die Möglichkeit, ihre Kataloge kostenfrei in einem eigenen Store via Self Service bereitzustellen. Dieser Store bietet die Möglichkeit, mittels einer API die Webshops der Lieferanten in Echtzeit mit der Beschaffungsplattform von Bosch zu verbinden. Das erspart Katalogdistribution und ermöglicht erstmals, dass im wescale-Shopping der Content aller Lieferanten durchsucht wird, und zwar unabhängig davon, ob Kataloge oder Lieferantenshops angebunden sind.

### Erfolge und Ausblick

Die Anwender bei Bosch haben via Wescale komfortablen Zugang zu den verschiedenen Beschaffungskanälen, Anwendungen und Sortimenten aller Warengruppen des Indirekten Einkaufs über eine Plattform. Bosch schaffte damit die Basis für intensivere Datenanalysen zur verbesserten Bedarfsprognose, eine optimierte Ressourcenplanung im

*Die Lösung*

### Die SaaS-Plattform Wescale

Wescale ist als offene, weltweit einsetzbare und dynamisch skalierende SaaS-Plattform verfügbar. Es ermöglicht die Integration aller einkaufsnahen Anwendungen in einer zentralen Plattform und bietet eine Umgebung, in der diese Anwendungen transparent auf gemeinsame Daten zugreifen und anwendungsspezifische Daten miteinander austauschen können. Offene Schnittstellen ermöglichen die Integration von Anwendungen, die gemäß dezentraler Rollen- und User-Konzepte zentral bereitgestellt und je Mitarbeiter freigeschaltet werden können. [www.wescale.com](http://www.wescale.com)

Einkauf und die noch frühzeitigere Marktbearbeitung. Dabei sind im Kontext Einkauf 4.0 die Themen Strategie-Break-Down, Echtzeit-Sortimentsbereitstellung, Integration von internen und externen Kollaborationsnetzwerken und die strategiekonforme User Guidance zentrale Eckpfeiler für die zukunftsorientierte Ausrichtung des Einkaufs bei Bosch.

Die Autorin



Sabine Ursel,  
Journalistin