

Digitalisierung in der Praxis

Einkauf durch KI und Lieferanten-Apps fit machen

DYWIDAG-Systems International (DSI) arbeitet an der Transformation seines Einkaufs. Der Geschäftsbereich DSI Construction – Marktsegmente Spannsysteme, Geotechnik und Concrete Accessories (Ingenieurbau) – geht mit gutem Beispiel voran. Professionalisiert wird zunächst der operative Bereich. Dabei profitieren auch die Lieferanten: Sie werden kostenfrei angebunden und brauchen ihre eigenen Prozesse nicht umzustellen.



Unternehmen



Kathrin Kuroпка, Supply Chain Management EMEA bei DWIDAG-Systems International GmbH (DSI). Bild: DSI

Wir nehmen Industrie 4.0 sehr ernst, sagt Kathrin Kuroпка. Die Supply-Chain-Managerin EMEA ist seit 2014 bei dem global tätigen Technologiekonzern DWIDAG-Systems International GmbH, um den Einkauf zu professionalisieren und diesen damit als belastbaren Servicepartner für interne und externe Partner zu etablieren. Erster Schritt: die Transformation des operativen Bereichs als Basis für unternehmensübergreifende Prozesse der Supply Chain. Als es eine standardisierte Lieferantenbeurteilung für alle Teams zu entwickeln

galt, wurde schnell deutlich: Es fehlen übergeordnete Transparenz und abgestimmte Kriterien ebenso wie valide Daten zu Lieferpartnern, etwa Qualität und Liefertreue. Der Einkauf, bis dato traditionell vor allem durch Ad-hoc-Aktionen zur Versorgungssicherheit des Unternehmens getrieben, machte erstmals eine ehrliche Bestandsaufnahme: Was schränkt unser Reaktionsvermögen ein, was behindert dringend nötige Veränderungsprozesse, welche Methoden sind State of the Art? Die ernüchternden Ergebnisse: Es gab eine Regelmäßigkeit – allerdings bei der Wiederholung von Störfaktoren. Abläufe waren gekennzeichnet durch fehleranfällige und aufwendige manuelle Prozesse, zu hohen Zeitaufwand für Datenerfassung und -pflege sowie unterschiedliches Prozesshandling. Die unzureichende Datentransparenz erforderte hohen manuellen Aufwand zur Analyse der Lieferperformance. Auskunft auf Knopfdruck: Fehlanzeige. Alles in allem keine guten Voraussetzungen, um sich in einem 4.0-Masterplan nachdrücklich zu positionieren.

Suche nach einem selbsterklärenden Tool

Als alle Abteilungen von der DSI-Geschäftsleitung aufgefordert wurden, Maßnahmenpläne zur Digitalisierung einzubringen, gab Kathrin Kuroпка als Lösung aus: „Bei jährlich je 10.000 Bestellungen und Lieferscheinen, 26.000 Rechnungen, 9000 Auftragsbestätigungen und über 1000 Kreditoren im

Zahlen & Ziele

DYWIDAG-Systems International (DSI)

Entwicklung, Produktion und Vertrieb von Systemen und Produkten für die Bauindustrie (1865 gegründet als Dyckerhoff & Widmann; 1979 Gründung der DSI)

- Umsatz der Gruppe (Holding: München): 736 Mio. Euro
- Aktivitäten in über 90 Ländern; 28 Produktionsstandorte
- Mitarbeiter: 2700
- DSI Construction (Langenfeld): 376 Mio. Euro Umsatz; 1400 Mitarbeiter

Was soll bei DWIDAG Systems International digitalisiert werden?

- nicht wertschöpfende Abläufe und Prozesse
- elektronische Lieferantenanbindung und Dokumententransfer
- automatisierter Belegabgleich
- automatisierte Terminpflege in ERP-Navision
- Eskalation in Form eines Alert-Systems mit aktivem Fehlerhinweis
- Dokumentenweiterleitung (Schnittstellen) zum DMS
- Informationsbereitstellung in Navision (Termine, Dokumente)
- Lieferperformance-KPIs (Termtreue, Zuverlässigkeit etc.)



Lieferantenvernetzung hilft der Prozessoptimierung.
Bild: freshidea/Fotolia

Planung & Umsetzung

Aus dem Projektplan

- Analyse Prozesse und Belege: 12 Wochen
- Schnittstellendefinition: 1 Woche
- Workshop Netfira + DSI: 1 Tag
- Programmierung XML-Files + Hardware-Installation: 2 Wochen
- Zusammenstellung Dokumente: 2 Tage
- Einrichtung FTP Server + DSI: ca. 2 Tage
- Einrichtung + Installation Netfira Enterprise Buyer (Netfira): ca. 4–8 Wochen
- Einrichtung Softwareanforderungen (DSI): ca. 3 Tage
- Information und Einweisung Testlieferanten (DSI): ca. 2–3 Tage
- Pilotphase mit 11 Lieferanten: ca. 4 Wochen

Wie wurden Lieferanten überzeugt?

- schnelle und kostenfreie Anbindung
- problemlose Anbindung kleiner Lieferanten
- kein Zwang zu EDI und Portalen
- einfacher bidirektionaler Beleg austausch
- keine Anpassung an neue Transferprozesse
- Optimierung der Geschäftsbeziehung
- gemeinsames digitales Lernen

Geschäftsbereich DSI Construction müssen wir zunächst eine medienbruchfreie Prozesskette zwischen Einkauf, Lieferanten und Buchhaltung organisieren“, und das bei limitierten IT-Kapazitäten. Berücksichtigt werden sollten Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Rechnungen, Lieferscheine, technische Dokumentationen und „sonstige“ Belege.

Unkompliziert und kostenfrei

Die Managerin schaute sich auf dem Anbietermarkt nach einem „selbsterklärenden Tool“ um. Sechs Lösungen schienen zunächst infrage zu kommen. „Es stellte sich heraus, dass zwar alle an Navision als Standardsoftware für unser ERP-System andocken konnten; aber fünf mussten beim Thema Auftragsbestätigungen passen“, berichtet Kathrin Kuroпка. Den Zuschlag erhielt schließlich die Netfira GmbH (Walldorf) mit der Lösung „Enterprise Buyer“.

Der Auftrag an Netfira lautete: Automatisierung und Digitalisierung des operativen Einkaufs durch künstliche Intelligenz (KI) und Lieferanten-Apps. Kathrin Kuroпка benennt die Vorteile der elektronischen Lösung: „Kostenreduktion im Einkauf, Reduktion des manuellen Aufwands, automatisierter Datentransfer und -pflege ins ERP-Navision-System, elektronischer Austausch beliebiger Belege – alles bei nur geringem internen IT-Aufwand.“ Wichtig war ihrer Einkaufsmannschaft zudem die Möglichkeit, auch kleine Partner un-

abhängig vom eingesetzten Lieferantensystem ohne Probleme und vor allem ohne Kosten unmittelbar anzubinden. Die Lieferanten-Apps sind alternativ auf den Bedarf des Partners abgestimmt. Dokumente, wie Auftragsbestätigungen und Lieferavis, lassen sich direkt aus dem lieferanteneigenen System versenden, werden dann beim Einkauf und in der Logistik automatisch überprüft und in die angebotenen Systeme elektronisch übermittelt. Keiner braucht sich dafür auf einer separaten Web-Portallösung anzudocken. Die Anbindung für Lieferanten über Netfira „Mail-Connect“ ist kostenfrei. EDI kam für DSI nicht infrage: „Zu kostspielig für kleine Partner“, so Kathrin Kuroпка. Sie verweist auf die Faktoren „Bindung und Optimierung der Geschäftsbeziehung und gemeinsames digitales Lernen“. Lieferanten setzten ebenfalls bereits erste E-Lösungen um und seien darum am Erfahrungsaustausch sehr interessiert.

Vorbereitung und Umsetzung

Den Piloten „Automatisierung und Digitalisierung des operativen Einkaufs“ siedelte DYWIDAG im Geschäftsbereich Construction an. Hier entstehen Anwendungen für Industriebau, Brücken, Windkraftanlagen, Tanks sowie für Instandsetzung und Verstärkung von Bauwerken. Die Zeitachse umfasst unter anderem den Projektstart (Mitte März 2018), den Bereich Rechnungen/Buchhaltung (bis Ende April), das „Go-live“ an fünf Standorten mit je

zwei bis drei Tests (bis viertes Quartal 2018). Ziel ist die Digitalisierung von 80 Prozent des indirekten und direkten Bedarfs. Die restlichen 20 Prozent der Lieferanten sind Sonderfälle, die via OCR-Schnittstelle angedockt werden. „Wir fassen jeden Lieferanten einzeln an und können so zugleich die Stammdaten optimieren“, sagt Kuroпка. Derzeit werden bereits 65 Prozent der Belege in digital lesbarer Form übermittelt, 75 Prozent gehen via E-Mail ein. Die Vorbereitungszeit für das Gesamtprojekt betrug fünf Monate; vier Monate sind für die Umsetzungsphase veranschlagt. „Ein kurzer, übersichtlicher Zeitraum, in der die IT aufgrund der komfortablen elektronischen Lösung nur wenig gefordert wird“, unterstreicht Kuroпка. Laut Netfira-Geschäftsführer Reinold Schneller tritt der Rol „zwischen acht und zwölf Monaten“ ein. Kuroпка ist wichtig, durch das Einkaufsprojekt eine Gesamtoptimierung für alle Beteiligten in der Supply Chain zu erreichen. Für ihre Mannschaft bedeutet das: „Mehr Zeit für wertschöpfende Tätigkeiten vor allem im zweiten Schritt. Dann ist auch der Strategische Einkauf weiter zu professionalisieren.“ Die DYWIDAG-Agenda sieht dann auch die Einbindung der Abteilung Sales/Vertrieb durch Netfira vor.

Die Autorin

Sabine Ursel,
Journalistin (Wiesbaden)