



# Manuell war **gestern!**

*„Echte“ Digitalisierung? Klappt erst dann, wenn man alle unternehmensübergreifenden Einkaufsprozesse im Griff hat – und wenn zugleich alle Lieferanten im Boot sind. CompAir hat die Prozesse mit einem unkomplizierten Tool in den Griff bekommen.*

**TEXT:** Sabine Ursel  
**BILDER:** CompAir/Andrea Schombara

Energieeffiziente ölfreie und ölgeschmierte Kompressoren für die Lebensmittel-, Getränke-, Pharma- und Automobilindustrie sind das Metier von CompAir Drucklufttechnik, Tochter der Gardner Denver Deutschland GmbH (Simmern/Hunsrück). Der Mutterkonzern Gardner Denver (Milwaukee/USA) blickt auf 150 Jahre globales Business zurück. Fokus: Druckluft- und Vakuumlösungen wie Kompressoren, Pumpen, Gebläse, Luftaufbereitung, Kondensat-Management. Der Konzern zieht Wettbewerbsvorteile aus langjähriger Entwicklungs- und Innovationstradition, muss nun aber seine Prozesse zeitnah transformieren. Steigende Anforderungen von Gesetzgebern und Kunden erfordern rasche Digitalisierungsfortschritte. Der Einkauf spielt eine entscheidende Rolle. Hier laufen die Fäden aller Bestell- und Bezahlprozesse zusammen.

Bisher war der operative Einkauf durch fehleranfällige manuelle Prozesse gekennzeichnet. Die Folge: gebundene Ressourcen, lange Reaktionszeiten, kaum Zeit für strategische Aufgaben. Im

März 2018 fiel dann der Startschuss für ein Transformationsprojekt bei CompAir. Verantwortlich: David Richter, Commodity Manager bei Gardner Denver. Der 28-Jährige stand vor der Herausforderung, einen zukunftsfähigen Lösungsanbieter zu suchen, das Team zu ertüchtigen, Change zu managen und interne Bedarfsträger bei größtmöglicher Daten- und Informationstransparenz zu bedienen. Er wusste aus Erfahrung: „Von echter Digitalisierung können wir erst dann reden, wenn wir alle unternehmensübergreifenden Einkaufsprozesse im Griff haben und wenn alle Lieferanten im Boot sind.“ Gefragt war ein Tool, das große und kleine Lieferpartner (auch ‚traditionell‘ Skeptische) möglichst ohne Aufwand und Kosten anbindet. „Nur so gelingt reibungsloser Beleg austausch“, sagt David Richter.

## **Lösung: Enterprise Buyer**

Der Projektleiter und sein Team entschieden sich für den ‚Enterprise Buyer‘ von Netfira (München/Walldorf). Auftrag: papierlo-



## Firmenporträt

### Gardner Denver

1859 gegründet; heute weltweit führender Anbieter von Flow-Control-Technologie, Anwendungs-Know-how und Support-Services mit großer Markenfamilie. Sitz: Milwaukee/Wisconsin. Seit den 80er Jahren hat Gardner Denver 28 Firmen erworben, darunter CompAir (Zentrale: Simmern im Hunsrück). Das Unternehmen hat 37 globale Produktionsstandorte, 30 Service Center, über 6 000 Mitarbeiter und rund 100 000 Kunden. Mehr unter:

[www.gardnerdenver.com](http://www.gardnerdenver.com) und [www.compair.de](http://www.compair.de)

se Prozesse und automatisierte Übertragung von Daten ins ERP-System, die aus Anfragen, Angeboten, Bestellungen (z. B. Material, Dienstleistungen), Auftragsbestätigungen, Lieferscheinen, Ankündigungen und Rechnungen generiert werden. Netfira kann an alle ERP- oder Buchhaltungssysteme andocken. Aufträge, Bestellungen, Bestätigungen, Lieferpläne, Rechnungen und beliebige andere Dokumente lassen sich automatisch zwischen Einkauf, Herstellern beziehungsweise Lieferanten austauschen – bidirektional und annähernd in Echtzeit.

Der Enterprise Buyer vergleicht Lieferantenbelege mit den Originalen des Einkaufs und überführt diese nahtlos in angebundene Systeme. Er stellt sicher, dass Lieferantendokumente erst dann akzeptiert und automatisch in das ERP-System des Einkaufs übernommen werden, wenn sie innerhalb der vom Einkauf bestimmten Toleranzgrenzen liegen. Ausnahmen und Fehler werden markiert. Netfira übermittelt neben den strukturierten Daten die Originaldokumente im PDF-Format. Das bedeutet eine revi-



David Richter,  
Commodity Manager  
Gardner Denver/CompAir

sionssichere, präzise Aufzeichnung der Geschäftsabwicklung, beispielsweise im ZUGFeRD-Standard für elektronische Rechnungen. Nicht nur einkaufsspezifische Transaktionen, sondern alle Dokumententypen, Belege oder sonstige Geschäftskommunikation (wie Zertifikate, Zeichnungen, Lieferantenauskünfte) lassen sich übertragen, verarbeiten und automatisieren.

### Lieferanten können wählen

CompAir bindet sukzessive 80 % der Lieferanten an. Zeitaufwand: im Schnitt 20 Minuten. Die Lösung bietet eine einfache Verbindung zum Einkauf – direkt via E-Mail aus dem ERP-System. David Richter: „Für uns war wichtig, dass Lieferpartner ihre Prozesse nicht ändern müssen.“ 80 % senden ihre Dokumente als PDF via E-Mail an CompAir. ‚MailConnect‘ prüft Dokumente elektronisch; es muss nicht extra installiert werden. 10 Prozent nutzen das ‚Buyer Portal‘ – „praktisch für Lieferanten, die wir nur gelegentlich beauftragen“, so Richter. Sie können hierüber ihre Bestellungen einsehen, Bestätigungen erstellen, Dokumente hoch- und herunterladen. Weitere 10 % senden Formate wie Excel, die über Apps verarbeitet werden.

Auftragsbestätigungen sind über Netfira reibungslos mit Produktion, Sales, Lieferanten und Buchhaltung verknüpft. Über ein Cockpit nimmt der Einkauf seine Monitoring-Funktion wahr. Er erkennt sofort Abweichungen und kann proaktiv reagieren. Er ist in der Lage, die Berechnungsgrundlage der Bedarfe anzupassen und kann später einfacher Preise verhandeln. David Richters Fazit: „Planungssicherheit, Flexibilität und Umsatzsteigerung sind wesentliche Vorteile. Wir können uns nun noch mehr auf strategische Aufgaben fokussieren.“ Zudem bietet man Bedarfsträgern verlässliche Informationen. Nächster Meilenstein: Automatisierung des Wareneingangs auf Basis des Netfira-Lieferscheinmoduls. Es folgen weitere Prozessautomatisierungsschritte, die über die Einkaufsabteilung hinausreichen. ■

## Zahlen und Fakten

### Operativer Einkauf bei CompAir/Gardner Denver

- 211,4 Mio Euro Einkaufsvolumen
- 192 545 Bestellpositionen
- 3 800 Lieferanten
- 400 Lieferpartner decken 80 % des Spends ab