



Beschaffungs-Power für Schneider Electric

Schneider Electric ist einer der weltweit größten Hersteller von elektrischen Verteilungssystemen und -komponenten. Das Unternehmen verzeichnet ein gesundes Wachstum: Der Umsatz stieg im Jahr 2000 um 15,7 Prozent auf 9,7 Mrd. € Schneider beschäftigt 70.000 Mitarbeiter in 130 Ländern.

In einem so großen Unternehmen ist es sehr wahrscheinlich, dass sich durch erfolgreiches Supply Chain Management die Rentabilität steigern lässt. Daher hat Schneider in die SAS-Lösung für Supplier Relationship Management (SRM) investiert. Ziel des Projekts ist es, „dauerhaft eine optimale Abstimmung zwischen dem Bedarf von Schneider, seinen Kunden und den Angeboten der Lieferanten zu gewährleisten“.

Die Vision: Konsolidierung

Im Dezember 1999 begann man, das Projekt weltweit umzusetzen. „Es ist notwendig, alle Möglichkeiten auszuschöpfen, die Schneider in Bezug auf seine Lieferanten zur Verfügung stehen, da die Konkurrenz am Markt sehr groß ist“, sagt Serge Vanborre, Projektmanager EDV im Zentraleinkauf bei Schneider Electric. „Das Unternehmen muss eine Schlüsselrolle auf den wichtigen Märkten für Rohstoffe weltweit einnehmen“, erklärt er. „Wir haben drei oder vier große Hersteller, und wenn jeder von ihnen eine bestimmte Komponente in seinem jeweiligen Land kauft, gibt es drei oder vier verschiedene Preise für dieselbe Komponente. Doch wenn es uns gelingt, für diese Komponente nur einmal für alle Tochtergesellschaften Verhandlungen zu führen, können wir wesentlich bessere Konditionen erzielen.“

Der Bereich Einkauf bei Schneider agiert hauptsächlich auf vier Märkten, die je ein Volumen von rund 1,12 Mrd. € haben: Rohstoffe und Produktionsmittel, elektronische und elektrische Fertigteile aus Metall und Kunststoff sowie Dienstleistungen. Der weltweite Einkauf läuft über diese vier Märkte und mit einer Gesamtzahl von 33 Materialgruppen. Die einzelnen Länder haben für die Beschaffung jeweils eigene Zentralen in Europa, Nordamerika und an einigen internationalen Standorten und sind vor Ort für 29 Materialgruppen zuständig.

„Wir wollen wissen, wer welche Produkte und Dienstleistungen bei welchen Lieferanten einkauft. Wir wollen wissen, was weltweit eingekauft wird, und wir wollen in der Lage sein, eine Analyse durchzuführen, um unsere Einkäufe umzuverteilen, und überprüfen, ob die Lieferantenrichtlinien eingehalten werden“, sagt Vanborre.

Schneider stützte seine Analysen auf drei Säulen: Lieferanten, Käufer und die eingekauften Produkte und Dienstleistungen, jeweils mit einer eigenen Hierarchie. Das neue Supplier Relationship Management-System wurde SMS (Supplier Monitoring System) genannt.

Gérard Vignaud und Serge Vanborre
Projektmanager EDV



Die Anforderungen an das System waren:

- Anpassung an neue Bedürfnisse im Unternehmen
- gemeinsame Nutzung unstrukturierter Informationen
- Autonomie für die Benutzer
- Mehrsprachigkeit
- Fähigkeit, mit verschiedenen Währungen umzugehen
- Nutzung über Internet mit Hilfe von Thin Clients

SAS hat eine Komplettlösung

Auf die Frage, warum Schneider sich bei der Auswahl des Supplier Monitor System für SAS entschieden hat, sagt Vanborre: „SAS ist die einzige Software, die SRM in einem Paket anbietet, es ist eine Komplett- bzw. End-to-End-Lösung.“

„Wir haben während dieses Projekts gute Erfahrungen in der Zusammenarbeit mit SAS gemacht. SAS hat sehr großen Wert darauf gelegt, unser Geschäft wirklich kennen zu lernen, und das hat bei der Implementierung sehr geholfen“, sagt Gérard Vignaud, der ebenfalls Projektmanager EDV in der Einkaufszentrale von Schneider Electric ist. Die Rolle von SAS Professional Services in diesem Projekt umfasste den Entwurf und die Erstellung der Lösung sowie Unterstützung bei Implementierung samt Feinabstimmung und Wissenstransfer.

Die Verbindung herstellen

Supplier Monitor System von Schneider nutzt die SRM-Lösung von SAS und Dun & Bradstreet, um z. B. die Konzernverflechtungen zwischen Unternehmen mit unterschiedlichen Namen transparent zu machen. Die Einkäufer wissen häufig nicht, dass manche Unternehmen in irgendeiner Weise zusammengehören. Immer wenn ein Unternehmen zu mehr als 50 Prozent einem anderen Unternehmen gehört, ist diese Verbindung sichtbar. Schneider nutzt diese Information. „Das war uns beim Aufbau internationaler Verbindungen, die es zuvor in dieser Form nicht gab, bereits sehr nützlich“, sagt Vignaud.

„Bisher hatten wir keinen umfassenden weltweiten Überblick über den Bereich Einkauf. Jetzt steht der gesamte Aufgabebereich Beschaffungswesen wesentlich stärker im Blickfeld.“

Serge Vanborre, Projektmanager EDV

Alle Beschaffungsinformationen von den verschiedenen Schneider-Tochtergesellschaften werden monatlich extrahiert und gemäß der Anwendung von SAS konsolidiert. Die Daten werden dann in einem Data Ware-

house gespeichert. Nach Materialien sortiert werden die Informationen wieder zurück an die Tochtergesellschaften geleitet, so dass diese ihre Fortschritte bei den Beziehungen zu verschiedenen Lieferanten verfolgen und vergleichen können.

SMS steht den weltweit 900 Benutzern via Web zur Verfügung.

„Der strategische Einkaufsleiter bei Schneider hatte keinerlei SAS Vorkenntnisse – doch er hat sich an den Computer gesetzt und konnte innerhalb von zehn Minuten die Informationen bekommen, die er suchte“, so Vanborre. „Die Anwendung spricht die Sprache des Beschaffungswesens – und das ist die Sprache, die die Benutzer verstehen.“

SMS ist integraler Bestandteil der Zukunftspläne von Schneider. „Jetzt haben wir das Tool, wir haben den Prozess, und wir haben eine Möglichkeit, unsere Daten zu bereinigen“, sagt Vignaud. „Dies war ein wichtiger Bestandteil des weltweiten Aktionsplans. Wir wollen in der Lage sein, unsere Leistung zu messen, zu handeln und unsere Strategie weiterzuentwickeln. Denn: Was man nicht messen kann, kann man auch nicht steuern.“



SAS Institute GmbH
In der Neckarhelle 162
D-69118 Heidelberg
Tel: 06221/415-123
Fax: 06221/415-145

www.sas.de

SAS World Headquarters
SAS Campus Drive
Cary, NC 27513 USA
Tel: (919) 677 8000
Fax: (919) 677 4444
Web: www.sas.com