



Stripe up your life.

Get the new neon feeling with point 88.

STABILO Case Study

Weg mit den Ordnern und Excel-Tabellen!

SRM Kontraktmanagement für leistungsstarkes Business bei STABILO

Wie ein SAP-Beratungsunternehmen seine Kunden partnerschaftlich und kompetent durch ein Projekt begleitet, zeigt conarum in der Zusammenarbeit mit seinem Kunden STABILO. Als wichtiger Teil der Unternehmensgruppe Schwan-STABILO ist die STABILO International GmbH einer der führenden Schreibgerätehersteller in Europa. Um in Zukunft noch erfolgreicher am Markt zu agieren, hat das Unternehmen vor einigen Jahren eine strategische Umstrukturierung vorgenommen. Hierzu gehörte es auch, den strategischen Einkauf zu stärken. So fiel die Entscheidung, das SAP SRM Kontraktmanagement als einen weiteren Baustein von SAP SRM einzuführen. Als Partner of Excellence designte conarum für STABILO den Standardprozess und entwickelte entscheidende individuelle Systemlösungen, die unternehmensweit für mehr Transparenz und Wirtschaftlichkeit sorgen.

Mit einer IT-Strategie in drei Phasen führt der Schreibgerätehersteller nun sukzessive den Wandel zum strategischen Einkauf durch. Nach Einführung des e-procurement startete STABILO dieses Jahr mit conarum in die Phase 2, mit dem SRM Kontraktmanagement von SAP.

Nur mit unseren Töchtern

Die größte Herausforderung war es, die beiden Tochterunternehmen in Tschechien und Malaysia mit einzubeziehen. Bisher

Das leistet das Stabilo SRM Kontraktmanagement:

- Kontrakte systemübergreifend verwalten
- Verwaltung z.B. von IT Wartungs- und Supportverträgen
- Transparenz herstellen bei Abrufen aus verschiedenen Produktionswerken
- Lieferantenpool effektiver nutzen und ausbauen
- Mögliche Schwierigkeiten bei der Vertragserfüllung per Alerting-System rechtzeitig erkennen

waren die Verträge der einzelnen Standorte untereinander nicht transparent, da nicht alle Vertragsarten in jedem System vorhanden waren. Auch wurden die Verträge manuell bearbeitet. Das war nicht nur ein unnötiger Aufwand und barg Fehlerquellen in sich, sondern verschenkte auch wirtschaftliche Optimierungspotenziale. Ob doppelte Verträge, ausgelaufene Vertragslaufzeiten, verspätete Konditionsverhandlungen oder das an den Standorten nicht bekannte Liefervolumen einzelner Lieferanten – hier gab es einiges zu verbessern.

Infos jederzeit und für jeden verfügbar

Keine individuell geführten Excel-Tabellen mehr, keine wohlsortierten Ordner im Schrank ... ab jetzt sind alle Informationen allzeit und überall abrufbar. Die Vorteile liegen klar auf der Hand: Transparenz durch ein einfaches Berechtigungskonzept, schnelle Reaktionen, Kostenersparnis durch Nutzung gemeinsamer Lieferanten und optimaler Konditionen sowie ein

Kontrakt-Alerting, das rechtzeitig auf eventuelle Schwierigkeiten bei der Vertragserfüllung hinweist. „Unsere Niederlassungen sind jetzt durch das zentrale Kontraktmanagement im Einkauf vernetzt“, betont Norbert Miehl, Teamleiter SAP Logistik, „So haben wir einen wichtigen Meilenstein gesetzt, der das gegenseitige Verständnis im Teilkonzern gefördert hat. Durch dieses erfolgreiche Projekt wird eine Vernetzung auch in andere Bereiche wie zum Beispiel Produktcompliance möglich. Das Kontraktmanagement hat eindeutig Leuchtturmcharakter entwickelt, an dem sich unser Unternehmen orientieren wird.“

Darüber hinaus kann das Kontraktmanagement jetzt auch für IT- und Wartungsverträge eingesetzt werden. So war die Anforderung der IT-Leitung, dass ein zentrales System für alle Niederlassungen genutzt wird. Denn das spart Kosten bei Betrieb, Betreuung, Administration und Wartung. Die Herausforderungen waren vielfältig: Zum einen hat jeder Standort eine eigene IT sowie unterschiedliche Stakeholder über Abteilungsgrenzen hinaus, zum anderen bot sich eine Multi-Back-End-Landschaft mit Non SAP Systemen. Auch wurde keine Stammdatenharmonisierung durchgeführt. Trotz dieser Stolpersteine war das Projekt ein Erfolg.

Gesucht und gefunden

Kompetenz, Vertrauenswürdigkeit und vorausschauendes Mitdenken – dies sind drei Eigenschaften, die STABILO von seinem SAP-Berater erwartet – und mit conarum erfolgreich gefunden hat. Gerade die negativen Erfahrungen mit großen und unflexiblen Beraterteams ebneten den Weg zur Zusammenarbeit mit einem Experten, der individuell auf die Anforderungen von STABILO eingeht. „Das Vertrauen, das wir in conarum gesetzt haben, wurde mehr als erfüllt“, unterstreicht Jens Becker, Projektleiter SAP SRM. „Das gesprochene Wort gilt. In unserer engen Zusammenarbeit haben wir immer wieder das „Denken im Sinne des Kunden“ geschätzt, auch wenn für

Das waren die Herausforderungen:

- Unterschiedliche ERP-Systeme: SAP und Non SAP
- Internationales Projekt mit mehreren Standorten
- Stammdaten-Management
- Verschiedene Kontrakt-/Vertragstypen
- Detailliertes Kontrakt-Alerting

conarum dadurch weniger Umsatz generiert wurde. Das ist genau das, was ich unter einer verantwortungsvollen und partnerschaftlichen Beratung verstehe. Wir alle fühlten uns hervorragend betreut – vom ersten Kontakt an bis zum Projektabschluss.“ Kurze Wege und schnelle Entscheidungen führten dazu, dass das Kontraktmanagement-Projekt innerhalb des vereinbarten Zeit- und Kostenrahmens abgeschlossen werden konnte.

Auch in Zukunft: Partner für erfolgreiche Prozesse

IT und Fachbereich waren gleichermaßen mit der Zusammenarbeit sehr zufrieden. So handelte conarum nicht nur in der technischen Umsetzung höchst professionell, sondern bot STABILO auch prozesstechnisch tiefe Kenntnisse und Verbesserungspotenzial. Auch in Zukunft wird conarum strategischer Partner für alle Einkaufsprozesse bei STABILO im Teilkonzern Schreibgeräte sein. Derzeit wird das Stammdatenmanagement in der Instandhaltung aufgebaut. Als nächster Schritt werden die Instandhaltungsaufträge in das SRM integriert. In 2016 folgt Phase 3 des strategischen Einkaufs, in der conarum für das SRM Lieferantenmanagement eingebunden sein wird. conarum wurde bereits an den Unternehmensbereich Schwan-STABILO Cosmetics weiterempfohlen – ein guter Indikator für die Zufriedenheit des Kunden.

conarum begleitet Sie. Partnerschaftlich, kompetent und vorausschauend.