

Werkzeughersteller entlastet Einkäufer mit ONVENTIS Tool

Die DreBo Werkzeugfabrik GmbH zieht positive Zwischenbilanz: Einkäufer gewinnen Zeit für strategische Aufgaben

Stuttgart, 27. August 2010: Nach neun Monaten zieht die DreBo Werkzeugfabrik GmbH eine positive Bilanz zum Einsatz der ONVENTIS Lösung, die in SAP R/3 integriert wurde. Die vier Einkäufer brauchen mittlerweile für jede Bestellung im Durchschnitt ca. 30 Minuten weniger für die Bearbeitung. Zeit, die sie für strategische Projekte wie die Lieferantenqualifizierung und -entwicklung sowie die Beschaffungsmarktforschung nutzen.

Das Ordering und die Preisanfragen für sämtliche C-Teile laufen bei der DreBo Werkzeugfabrik GmbH über TradeCore SRM von ONVENTIS. Circa 1.050 C-Teile-Bestellungen haben die 30 User in den ersten neun Monaten ausgelöst. Geordert werden neben den Artikeln für den Büro- und EDV-Bereich sowie Arbeitsschutzartikel hauptsächlich Ersatzteile. Dafür steht neben zehn Lieferantenkatalogen auch ein eigener Katalog zur Verfügung, der die bestandsgeführten Artikel enthält. Die C-Teile-Artikel machen ca. 26 Prozent der gesamten Bestellungen bei der DreBo Werkzeugfabrik GmbH aus, bei einem gleichzeitigen Anteil am Einkaufsvolumen von knapp vier Prozent.

Aufgrund der bislang sehr aufwändigen Prozessabwicklung im Bereich der Bestellanforderung durch die Bedarfsträger sowie der Freigabeprozesse durch die Genehmigungsinstanzen wurden im Einkauf sowie in den angrenzenden Abteilungen für die Abwicklung des C-Teile-Orderings sehr viele Ressourcen gebunden.

Alle Lieferantenkataloge sind über die ONVENTIS Software angebunden. Da ein Genehmigungsworkflow in ONVENTIS hinterlegt wurde, bekommt der jeweilige Vorgesetzte des Bedarfsanforderers automatisch die Bestelldaten zur Genehmigung geschickt. Der Einkauf ist in den Bestellprozess noch für die endgültige Freigabe der Bestellungen sowie bei Freitextbestellungen involviert, wenn eine Preisanfrage gestellt oder die Lieferantenzuordnung getroffen werden muss. „Durch diese Regelung sind wir im Einkauf bei dem Prozess der Bestellanlage außen vor und können unsere Ressourcen für strategisch wichtige Aufgaben effektiv verwenden“, resümiert Jochen Trost, Einkaufsleiter bei der DreBo Werkzeugfabrik GmbH.

Neben der einfachen Integration der Beschaffungssoftware in SAP sowie der Möglichkeit, mit der Lösung auch in einem eigenen Katalog die Nischenlieferanten anzubinden, deren Angebote über eine Kataloglösung nicht abbildbar sind, hat sich der Werkzeughersteller auch aufgrund des „on-demand-Modus“ für ONVENTIS entschieden. „Keine Implementierung, keine Wartung und Pflege des Systems und trotzdem immer auf dem neuesten Stand – das waren überzeugende Argumente für uns“, so Stefan Müller, projektverantwortlicher Einkäufer bei der DreBo Werkzeugfabrik GmbH.

Über die DreBo Werkzeugfabrik GmbH

Die DreBo Werkzeugfabrik GmbH wurde 1979 in Altshausen gegründet. In stetigem Wachstum hat sie sich seitdem zu einem der weltweit führenden Hersteller hartmetallbestückter Gesteinsbohrer entwickelt.

Innovative Ideen, ein durchgängiges Qualitätsmanagement, Produkte von höchster Wirtschaftlichkeit und Leistung, sowie kundenorientiertes Handeln haben dafür gesorgt, dass DreBo zu einem Begriff für Qualität "Made in Germany" geworden ist.

Das Unternehmen wird geprägt durch den Leitsatz "Erfolg durch Leistung", den täglich über 180 Mitarbeiter verwirklichen.

Von Anfang an war DreBo international ausgerichtet. Wir verfügen über umfassende Kenntnisse in den unterschiedlichsten Märkten und liefern unsere Produkte in alle 5 Kontinente. Zu den Geschäftspartnern zählen in erster Linie professionelle Großabnehmer mit höchsten Ansprüchen wie Erstausrüster der Elektrowerkzeugbranche, Unternehmen der Befestigungstechnik und moderne Großvertriebsfirmen.

Über die ONVENTIS GmbH

ONVENTIS wurde 2000 als einer der ersten Anbieter von on demand Software in Deutschland gegründet. Mit der innovativen Idee, Beschaffungssoftware zentral zu hosten und damit spürbare Investitionskosten für die Unternehmen zu vermeiden, überzeugte der Gründer Carsten Kappler auch die SAP AG, die 2000 Gesellschafter des Unternehmens wurde.

Trotz des Zusammenbruchs des Neuen Marktes und der folgenden Skepsis gegenüber Start-Ups gewann ONVENTIS mit seinem Ansatz, Software als Service zu verstehen, bereits in den ersten Jahren so namhafte Unternehmen wie die SCHOTT AG, Deichmann oder Vorwerk als Kunden, die bis heute ihre operativen und oder strategischen Beschaffungsprozesse mit TradeCore SRM optimieren

Mittlerweile greifen über 4.000 Unternehmen weltweit auf die Software zu, die dank der von ONVENTIS entwickelten Trade Core Technology® 24 Stunden am Tag und sieben Tage die Woche verfügbar ist. Die Anbindung von ERP Systemen wie SAP ist über Schnittstellen gewährleistet.

2007 und 2009 wurde TradeCore SRM von einer unabhängigen Fachjury mit dem BestPractice Award in Gold ausgezeichnet.

Heute führt Andreas Schwarze gemeinsam mit Carsten Kappler das Unternehmen. Er stieg 2009 als Geschäftsführer ein, unter anderem um das internationale Geschäft von ONVENTIS auszubauen.

www.onventis.de

Twitter: [Onventis](#)

Weitere Informationen erhalten Sie von:

ONVENTIS GmbH
Untere Waldplätze 21
70569 Stuttgart
Tel: 0711 / 68 68 75-0
Fax: 0711 / 68 68 75-10
Dr. Susanne Doppler
s.doppler@onventis.de
Twitter: [Onventis](#)

**PR Agentur
Storymaker GmbH**
Derendinger Str. 50
D-72072 Tübingen
Tel.: 07071 / 93872-26
Fax: 07071 / 93872-29
Syra Thiel
s.thiel@storymaker.de
www.storymaker.de