



Maschinenbauer rollt ONVENTIS Lösung aus GEA Westfalia Separator Group optimiert nachhaltig den operativen Beschaffungsprozess mit TradeCore SRM

Stuttgart, 3. Dezember 2012. Der international agierende Maschinen- und Anlagenbauer GEA Westfalia Separator Group nutzt seit knapp zwei Jahren die Ordering Funktion und die Lieferantenregistrierung der Beschaffungslösung TradeCore SRM von ONVENTIS. In den nächsten Wochen wird das zur GEA Group gehörende Unternehmen mit Hauptsitz in Oelde mit weiteren Modulen der Software live gehen.

„Die zeitlichen Einsparungen durch den Einsatz der ONVENTIS Beschaffungssoftware sind bei uns im Unternehmen erheblich. Wir haben jetzt viel mehr Zeit, die wir in wertschöpfende Tätigkeiten investieren“, freut sich Christian Dämmer, Head of Procurement Indirects, Services & Process Improvement bei der GEA Westfalia Separator Group.

Um weitere Einsparungen zu erzielen, wird das Unternehmen voraussichtlich Ende des Jahres damit beginnen, über ONVENTIS auch sein Katalogmanagement und die Streckenbestellung abzuwickeln. Zukünftig will die GEA Westfalia Separator Group laut Dämmer auch Lieferavis, Lieferantenbewertung und das Sourcing über TradeCore SRM weiterentwickeln.

Eingesetzt wird die ONVENTIS Lösung bei der GEA Westfalia Separator Group bereits seit Ende 2010 im Ordering und bei der Lieferantenregistrierung. An die Plattform angebunden hat der Hersteller von Separatoren, Dekantern und Prozesslinien mittlerweile über 100 seiner Lieferanten – Tendenz steigend. Ausschlaggebend für die Auswahl dieser war und ist laut Christian Dämmer dabei allein die Anzahl der Bestellpositionen, unabhängig vom jeweiligen Bestellvolumen oder der Klassifizierung als A-, B- oder C-Güterlieferant.

Eine wesentliche Herausforderung bei diesem Projekt war für die GEA Westfalia Separator Group die Einbindung von über 170 am Beschaffungsprozess teilnehmenden Mitarbeitern. „Mit TradeCore SRM wurde nicht nur diese Hürde genommen, sondern auch die korrekte Zuordnung von Aufgaben verbessert“, so Christian Dämmer.

Für die erfolgreiche Implementierung sprechen auch die Prozessfakten: Derzeit werden monatlich 6.000 bis 7.000 Bestellpositionen im Prozess Bestellung, Bestelländerung und Auftragsbestätigung über die Plattform abgewickelt. Neben den signifikanten Zeiteinsparungen haben sich laut Dämmer auch die Prozessqualität und die Transparenz für die Prozessbeteiligten deutlich verbessert.

Angesichts eines Einkaufsvolumens von 300 Millionen Euro im Jahr ist sich Dämmer sicher, „der geplante Einsatz der weiteren Softwaremodule wird weitere Einsparungen bringen – u.a. bei den Materialkosten.“ Erfreut zeigt sich der 35-jährige auch von der Zusammenarbeit mit dem Softwaredienstleister. „Mit ONVENTIS haben wir einen am Markt etablierten Dienstleister an der Seite, der uns dabei unterstützt, den großen Funktionsumfang seiner Software für uns nutzbar zu machen.“

Kurzportrait

Die GEA Westfalia Separator Group ist ein Unternehmen der GEA Group Aktiengesellschaft, die zu den weltweit führenden Systemanbietern für die Nahrungsmittel- und Energieerzeugung zählt. Die 1893 gegründete GEA Westfalia Separator Group ist Technologieführer und hält mit weltweit mehr als 50 Vertriebs- und Servicegesellschaften eine Spitzenposition in der mechanischen Trenntechnik mittels Separatoren und Dekantern. Die wertschöpfenden Lösungen für die Nahrungsmittel- und Getränkeindustrie, den Bereich Nachwachsende Rohstoffe, Marine, Oil & Gas, die Energie sowie Chemie/Pharmazie und Environmental Technology setzen Maßstäbe in Prozesseffizienz und Verfügbarkeit. Die Innovationskraft des Unternehmens beruht auf der Produktinstallation in mehr als 3.000 unterschiedlichen Verfahren und Prozessen.

ONVENTIS – Experts in Cloud Procurement

ONVENTIS wurde 2000 als einer der ersten Anbieter von on demand Software in Deutschland gegründet. Die innovative Idee, Beschaffungssoftware zentral über das Internet zur Verfügung zu stellen und damit spürbare Investitionskosten für die Unternehmen zu vermeiden, überzeugte auch die SAP AG, die 2000 Gesellschafter des Unternehmens wurde.

ONVENTIS gewinnt mit seinem Ansatz, Software über das Internet verbrauchsorientiert abzurechnen, so namhafte Unternehmen wie die SCHOTT AG, Deichmann, die Steigenberger Hotelgruppe oder DEKRA SE als Kunden, die 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 problemlos über Standard Schnittstellen gewährleistet. Der automatisierte Abgleich von Bestelldaten mit Rechnungsdaten auf Positionsebene bis hin zur Überführung der Rechnung in die Zahlungsvorschlagsliste erzeugt eine weitere Effizienzsteigerung über Abteilungsgrenzen hinweg.

Geschäftsführer ist Andreas Schwarze. Er wird über eine nachhaltige Wachstumsstrategie in den kommenden Jahren vor allem das internationale Geschäft über ein Partnernetzwerk ausbauen.

Weitere Informationen erhalten Sie von:

ONVENTIS GmbH
Untere Waldplätze 21
70569 Stuttgart
Tel: 0711 / 68 68 75-0
Fax: 0711 / 68 68 75-10
Julia Ringwald
j.ringwald@onventis.de

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

2007 und 2009 wurde TradeCore SRM von einer unabhängigen Fachjury mit dem BestPractice Award in Gold ausgezeichnet. ONVENTIS ist Lösungsanbieter des BME Innovationspreisträgers 2010.

www.onventis.de

ONVENTIS – Experts in Cloud Procurement