

Unternehmensvorstellung

BRANCHE: **ENGINEERING**

STANDORTE: **40 LÄNDER**

ANZAHL
MITARBEITENDE: **18.000**

Das Unternehmen wurde vor über 60 Jahren in Hamburg gegründet und hat sich zu einem der weltweit führenden Anbieter für Intralogistik etabliert. Das Portfolio umfasst konventionelle Flurförderfahrzeuge sowie vollautomatisierte Logistiksysteme mit entsprechenden Softwarelösungen für effiziente Logistikabläufe.

Herausforderung

Die Rekrutierung externer Ressourcen für den Bereich Engineering war bereits an einen externen Managed Service Provider (MSP) ausgegliedert. Entgegen der Erwartungen erreichte der damalige MSP nicht die gewünschte Transparenz im Ausschreibungs- und Besetzungsprozess.

Das Risiko einer ungleichmäßigen Anfrageverteilung und Begünstigung einiger weniger Lieferantenunternehmen in der Ressourcenbesetzung war groß. Eine daraus resultierende Unzufriedenheit bei den Lieferanten wäre vorprogrammiert gewesen, was unbedingt vermieden werden sollte. Darüber hinaus wurden bislang die Erwartungen, entsprechende Prozesse und Kommunikationen gemäß den Gesetzesänderungen in der Arbeitnehmerüberlassung zu erstellen, nicht erfüllt.

Lösung

Die Neuorganisation des Beschaffungsprozesses führte zu einer erhöhten Zufriedenheit aller Beteiligten und frühzeitig zu ersten Kosteneinsparungen. Die enge Zusammenarbeit und die offene Kommunikation zwischen dem Kundenunternehmen, dem MSP Service Delivery Team und den Lieferantenunternehmen haben maßgeblich zum Erfolg des neuen Programms beigetragen. Weiterhin zeigten die aktive Prüfung und Nachverhandlung der Stundensätze sehr schnell ihren Erfolg.

Darüber hinaus haben wir wesentliche indirekte Einsparungen in den ersten sechs Monaten erreicht: eine deutliche Reduktion des Maverick Buying und Erhöhung der Transparenz im Prozess.

Herangehensweise

Wir haben den bestehenden Service ersetzt und Maßnahmen ergriffen, um einen einheitlichen, strukturierten und transparenten Beschaffungsprozess zu etablieren. Das Serviceteam bildet eine neutrale Schnittstelle zwischen Kunden- und Lieferantenunternehmen und sorgt für eine klare Kommunikation hinsichtlich aller kandidaten- und prozessrelevanten Themen im Beschaffungsprozess.

Neben der Erarbeitung eines Einsparungskonzepts werden kostenrelevante Aspekte auch im Beschaffungsprozess stark berücksichtigt. Verrechnungssätze von Kandidaten und Kandidatinnen werden geprüft und gegebenenfalls nachverhandelt.

Die serviceseitige Implementierung des Vendor Management Systems (VMS) 3 Story Software (3SS) ist ein zentraler Bestandteil des Lieferantenmanagements und unterstreicht die Neutralität des Programms. Durch Reporting wird der Kunde stets über die aktiven Ressourcen in Kenntnis gesetzt.

FAKTEN

Ablösung eines bestehenden MSP und Bereitstellung einer neutralen Schnittstelle

Managed Spend: EUR 7-10 Mio. p.a. und 33 Lieferantenunternehmen

Verwaltete Rollen: Engineering im Dienstvertrag und in der Arbeitnehmerüberlassung

Einführung des Vendor Management Systems 3SS für das interne Lieferantenmanagement

Erhöhung der Prozesstransparenz und der Zufriedenheit aller beteiligten Parteien