

## Jens Pfaffenhäuser

Zentralbereich Einkauf - Nichtfertigungsmaterial

Verantwortlicher eProcurement

Miele & Cie KG, Gütersloh



## Erfolgreiches eProcurement über OCI-Schnittstellen

strenge Forum eCommerce  
27. Oktober 2010 in Gütersloh

# Agenda

- Miele auf einen Blick
- Miele eProcurement auf einen Blick
- B2B-Historie
- Auswahlprozess des Systems
- Anbindung von Lieferanten
- Mögliche Einsparpotentiale
- Herausforderungen für 2011



## Miele auf einem Blick:

### Gegründet 1899



Inhabergeführtes Familienunternehmen in 4ter Generation

### Umsatz GJ 2009/10: 2,83 Mrd €



16.600 Mitarbeiter (6.300 Ausland)  
 70% Export, 45 eigene Vertriebsgesellschaften

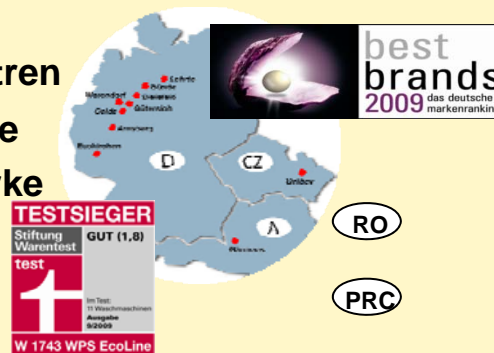
### Produkte und Service



78% Hausgeräte  
 11% Professional  
 8% Kundenservice  
 3% Pflegeprodukte u. Zubehör

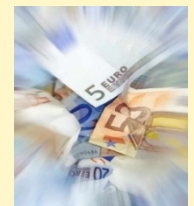
### Fertigungsverbund für Premium-Produkte mit

- 9 Entwicklungszentren
- 8 Endmontagewerke
- 4 Komponentenwerke (4 Werke im Ausland)



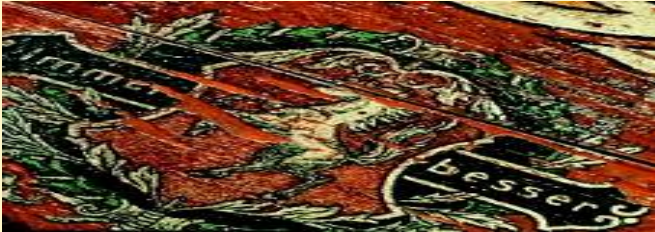
### Der Einkauf der Miele-Gruppe

- 14 Einkaufsabteilungen mit 160 Mitarbeitern an 12 Standorten
- 1,4 Mrd € Einkaufsvolumen
- 8.400 Lieferanten, davon 2.300 für Fertigungsmaterial

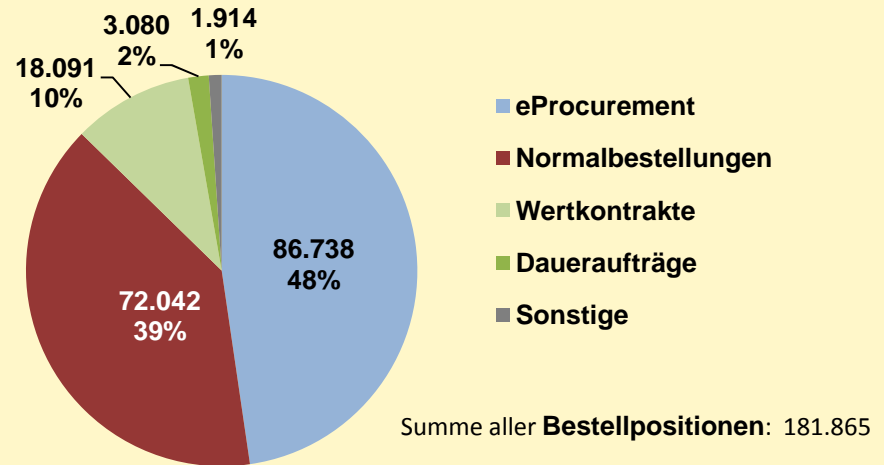


## Miele-eProcurement auf einem Blick:

Umsatz GJ 2009/10: 6,1 Mio €



1211 Nutzer in Deutschland (8 Werke,  
6 Vertriebs- und Servicezentren und  
2 Beratungs- und Schulungszentren)



### 36 Kataloge davon

- 28 OCI-Kataloge
- 8 Requisite-Kataloge

24 Lieferanten

> 3 Mio Artikel

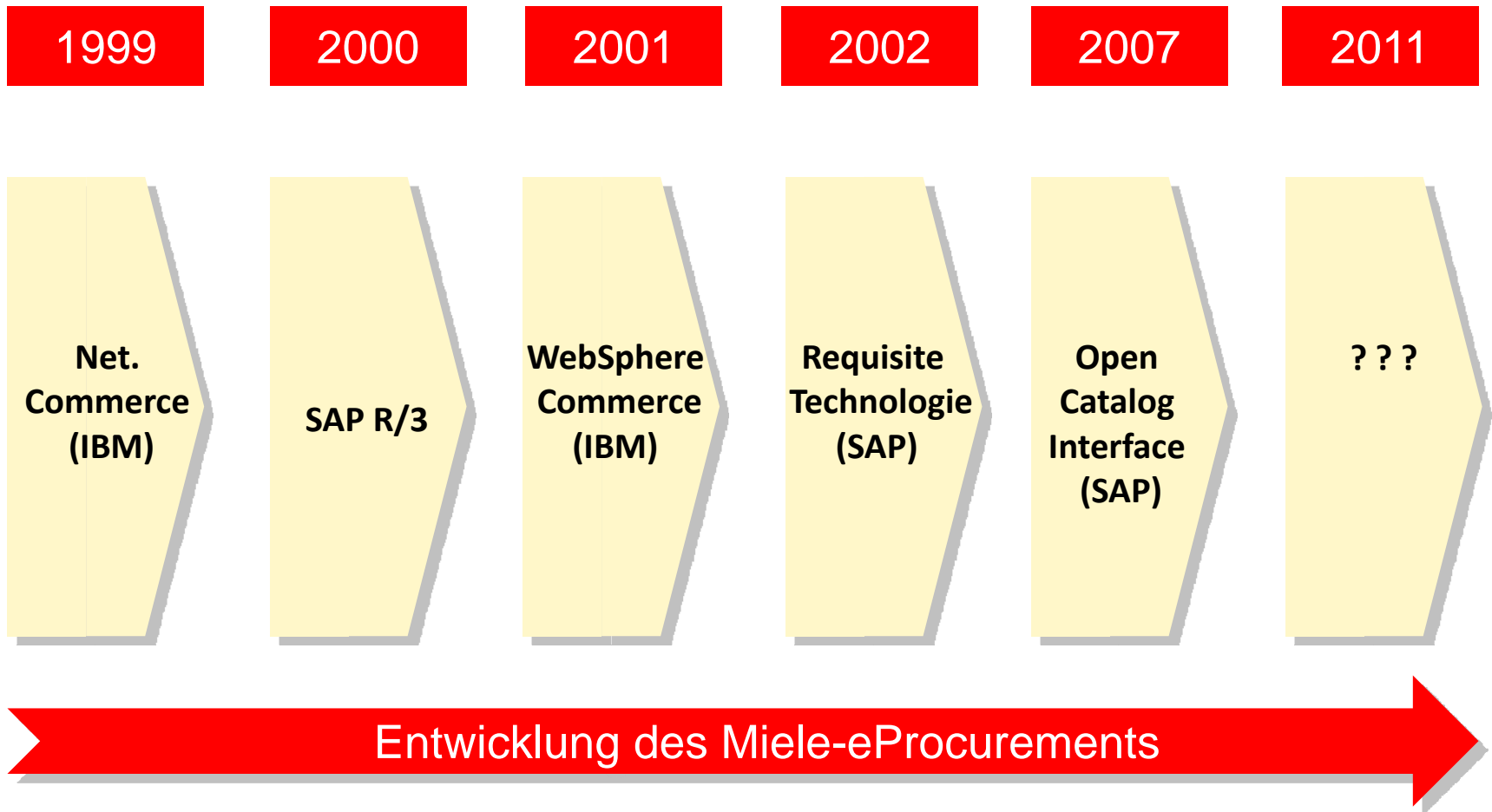
### Warengruppen

- Arbeitsschutz
- Büromaterial
- Elektromaterial
- Reinigungsartikel
- Handwerkzeuge & Messtechnik
- etc.

### Hotline

- Tel.-Durchwahl 1640  
oder per email : [hotline-eprocurement@miele.de](mailto:hotline-eprocurement@miele.de)

## B2B-Historie



# Auswahlprozess des Systems

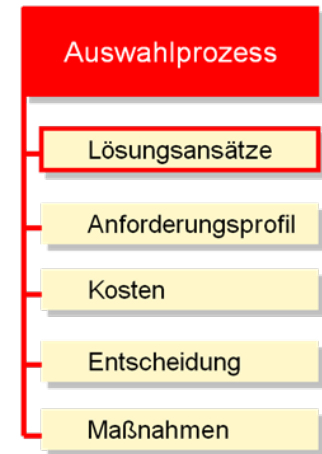
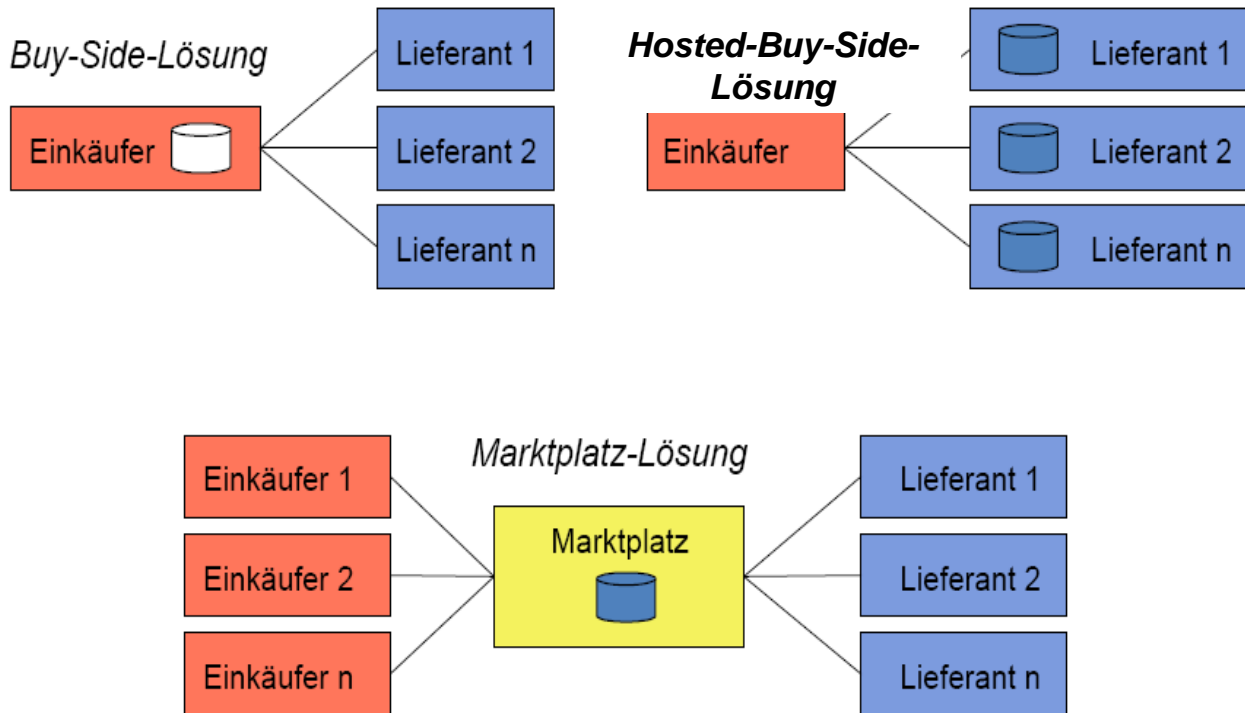


The screenshot shows the mySAP SRM interface. At the top, there are navigation links for 'Katalog verlassen' and 'Hilfe'. The main search area includes a search bar with the text 'Geben Sie den Suchtext ein', a dropdown for 'Suchergebnisse anzeigen nach 50', and a 'Neue Suche' button. Below the search bar, there is a category selection dropdown set to 'Bespprechungstische/GT/Com.play'. The search results are displayed in a table with columns: Menge, MinBestMge, Bild, Zusatzinfo, Artikelnr, Kurztext, MieleMatNr, HerstellerArtNr, Preis, PreisMenge, BestME, Status, and Katalogname. Two results are shown:

Menge	MinBestMge	Bild	Zusatzinfo	Artikelnr	Kurztext	MieleMatNr	HerstellerArtNr	Preis	PreisMenge	BestME	Status	Katalogname
0	1		--	MI-GT-CPBT1/BN	Com.play Besprechungstisch, B:160 T:80 cm, nebelgrau Buchedekorkante	--	--	221,78 €	1 ST	--	--	Büromöbel
0	1		--	MI-GT-CPBT2/BN	Com.play Besprechungstisch oval, B:200 T:70/100/70 cm, nebelgrau Buchedekorkante	--	--	328,83 €	1 ST	--	--	Büromöbel

- 
- A large red arrow points downwards from the search results area to a yellow box with a drop shadow. Inside the box, the text reads 'Probleme:' followed by a numbered list of four items:
1. Kein Wartungsvertrag
  2. Neue Anforderungen
  3. Limitierungen des Systems
  4. Hoher Pflegeaufwand

## Auswahlprozess des Systems



Quelle: Schubert 2002.

# Auswahlprozess des Systems

## 1. Sell – Side - Lösung

Vorteile	Nachteile
	<i>Keine ERP Anbindung</i>

## 2. Buy – Side - Lösung

Vorteile	Nachteile
ERP Anbindung	Hoher pfleg. Aufwand
Eigenes Design	Eigene Ressourcen
Administration/Logik selber	Keine konfigurierb. Artikel

## 3. Hosted Buy – Side - Lösung

Vorteile	Nachteile
ERP Anbindung	Wenig Design Möglichkeiten
Sehr geringer pfleg. Aufwand	Verschiedene Oberflächen
Administration/Logik selber	Geringe Controlling Möglichkeiten
Schnelle Anb. neuer Kataloge	
Optimierte Suchfunktion	

## 4. Marktplatz - Lösung

Vorteile	Nachteile
ERP Anbindung	Keine Design Möglichkeiten
Geringer Pfleg. Aufwand	Keine konfig. Artikel
Flex. in Anbieterauswahl	Konkurrenzaspekt
	Produktportfolioproblem
	Transaktionskosten

### Auswahlprozess

Lösungsansätze

Anforderungsprofil

Kosten

Entscheidung

Maßnahmen

## Auswahlprozess des Systems

Auswahlprozess

Lösungsansätze

Anforderungsprofil

Kosten

Entscheidung

Maßnahmen

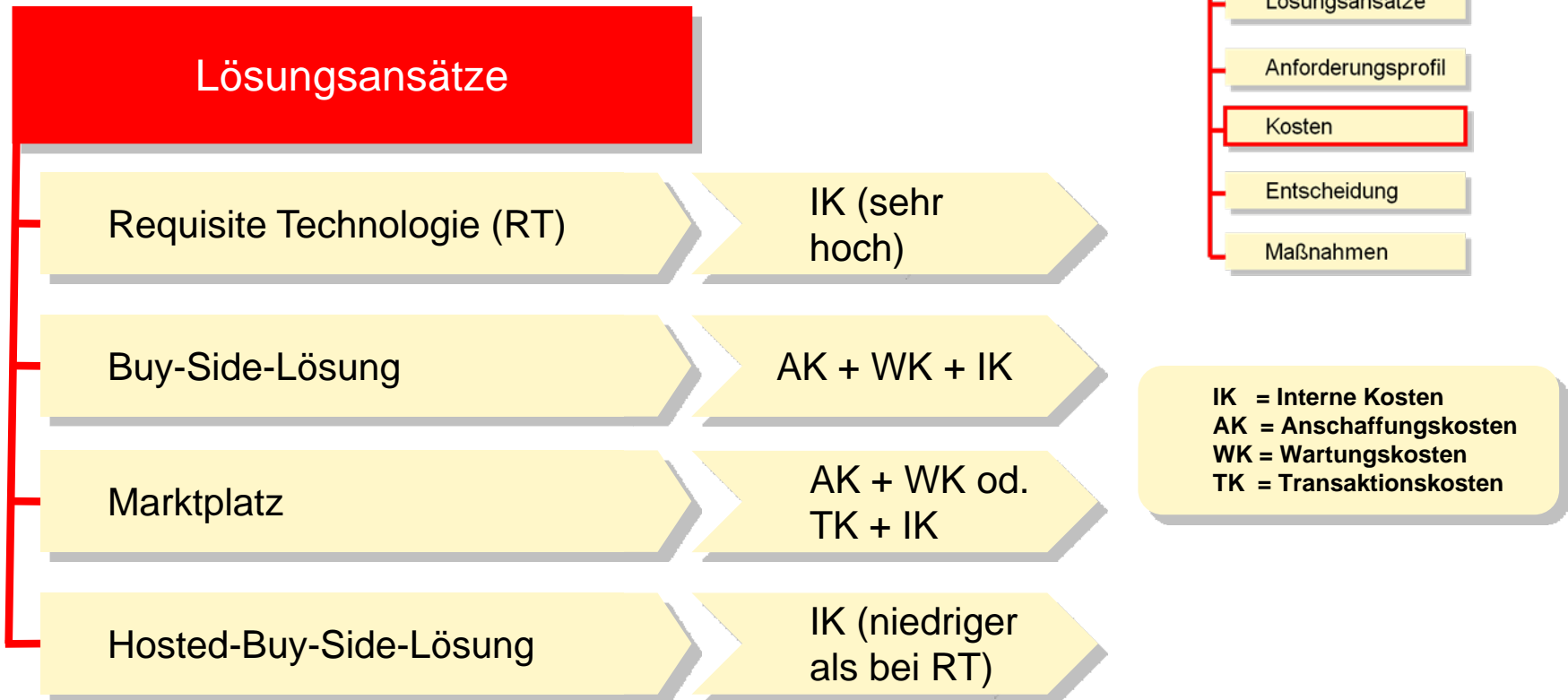
Kriterien	Modelle	Sell-Side	Buy-Side (DPS)	Hosted-Buy-Side (OCI)	Marktplatz
	ERP Anbindung (3)	nein 0	ja 3	ja 3	ja 3
	Eigenes Design (1)	nein 0	ja 1	bedingt 0,5	nein 0
	Einheitliche Oberfläche (1)	nein 0	ja 1	nein 0	ja 1
	Administration selber bestimmen (3)	nein 0	ja 3	ja 3	ja 3
	Geringer pflegerischer Aufwand (3)	ja 3	nein 0	ja 3	ja 3
	Keine eigenen Ressourcen (1)	ja 1	nein 0	ja 1	ja 1
	Konfigurierbarkeit komplexer Artikel (Bsp. Festo) (3)	ja 3	nein 0	ja 3	nein 0
	Schnelle Anbindung neuer Kataloge (3)	ja 3	nein 0	ja 3	ja 3
	Flexibilität in Lieferantenauswahl (2)	ja 2	bedingt 1	ja 2	bedingt 1
	komplettes Produktportfolio (3)	ja 3	ja 3	ja 3	bedingt 1,5
	Aktualität des Produktportfolios (3)	ja 3	bedingt 1,5	ja 3	bedingt 1,5
	optimierte Suchfunktion (3)	ja 3	bedingt 1,5	ja 3	bedingt 1,5
	Summe:	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>27,5</u>	<u>19,5</u>

Gewichtung:

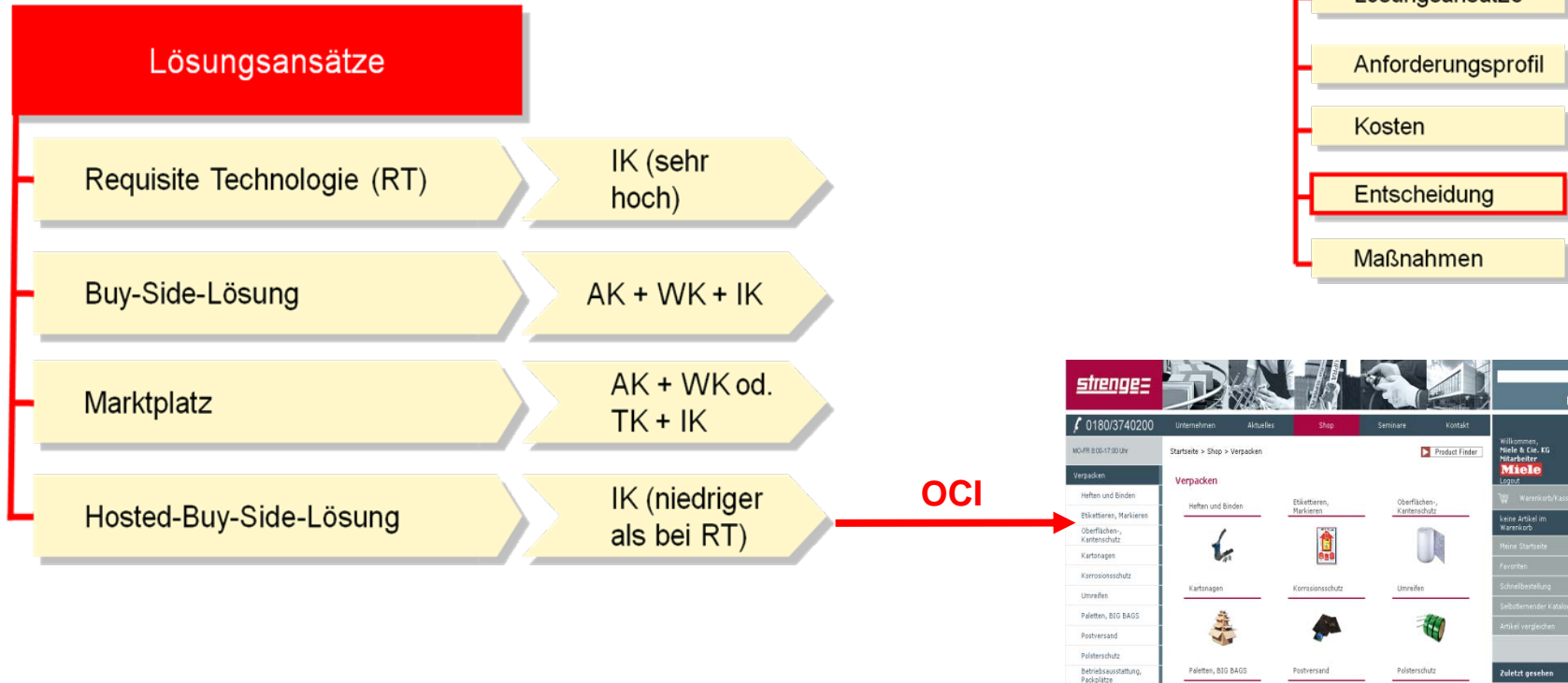
1      2      3  
 nicht wichtig      wichtig      sehr wichtig

ja      nein      bedingt  
 volle Punktzahl      0      x 0,5

# Auswahlprozess des Systems



## Auswahlprozess des Systems



## Auswahlprozess des Systems

Prüfung der Umstellungsmöglichkeiten  
auf OCI (Punch-Out)

Umstellung der jeweiligen Kataloge auf OCI

Auswahlprozess

Lösungsansätze

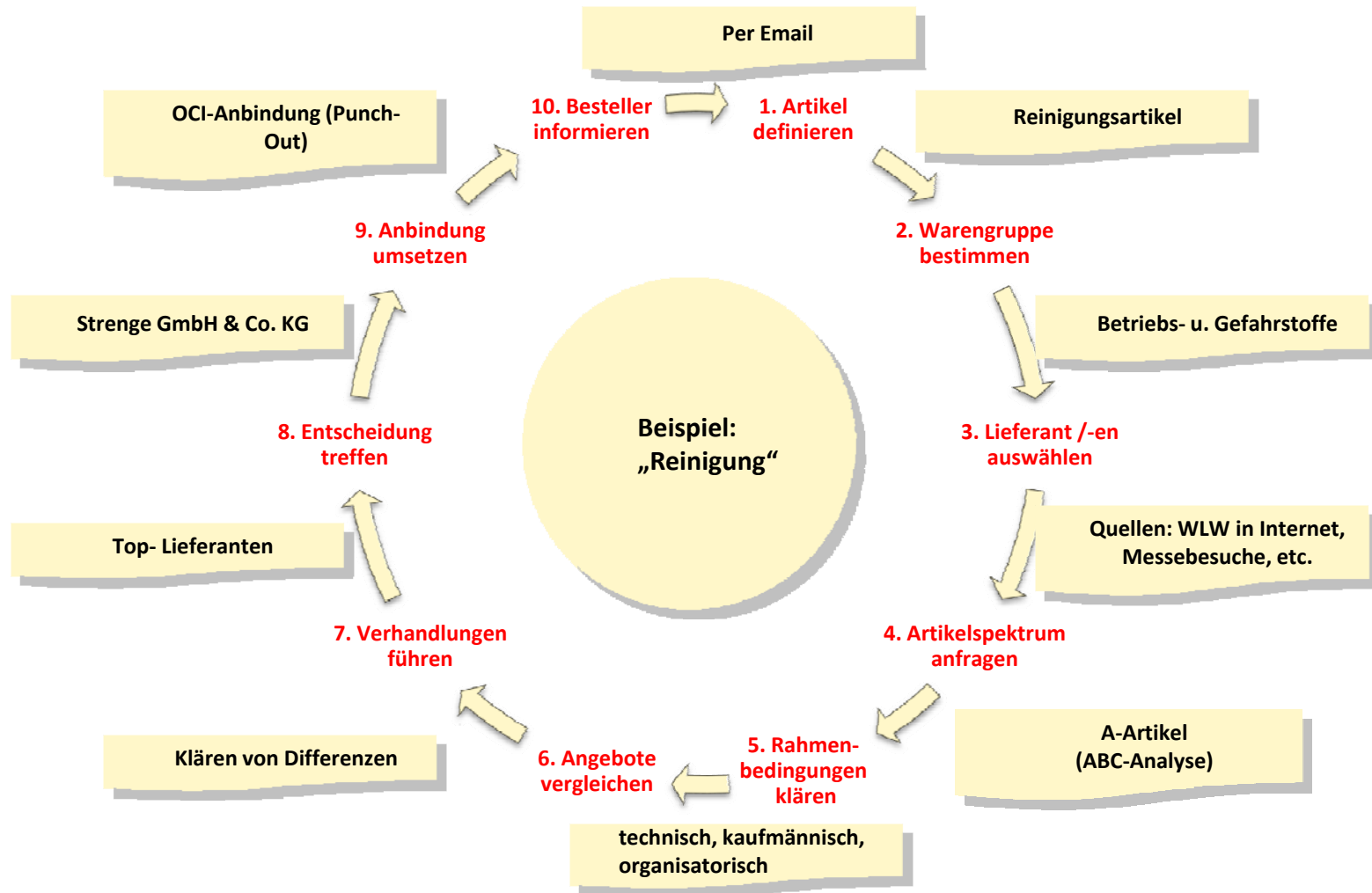
Anforderungsprofil

Kosten

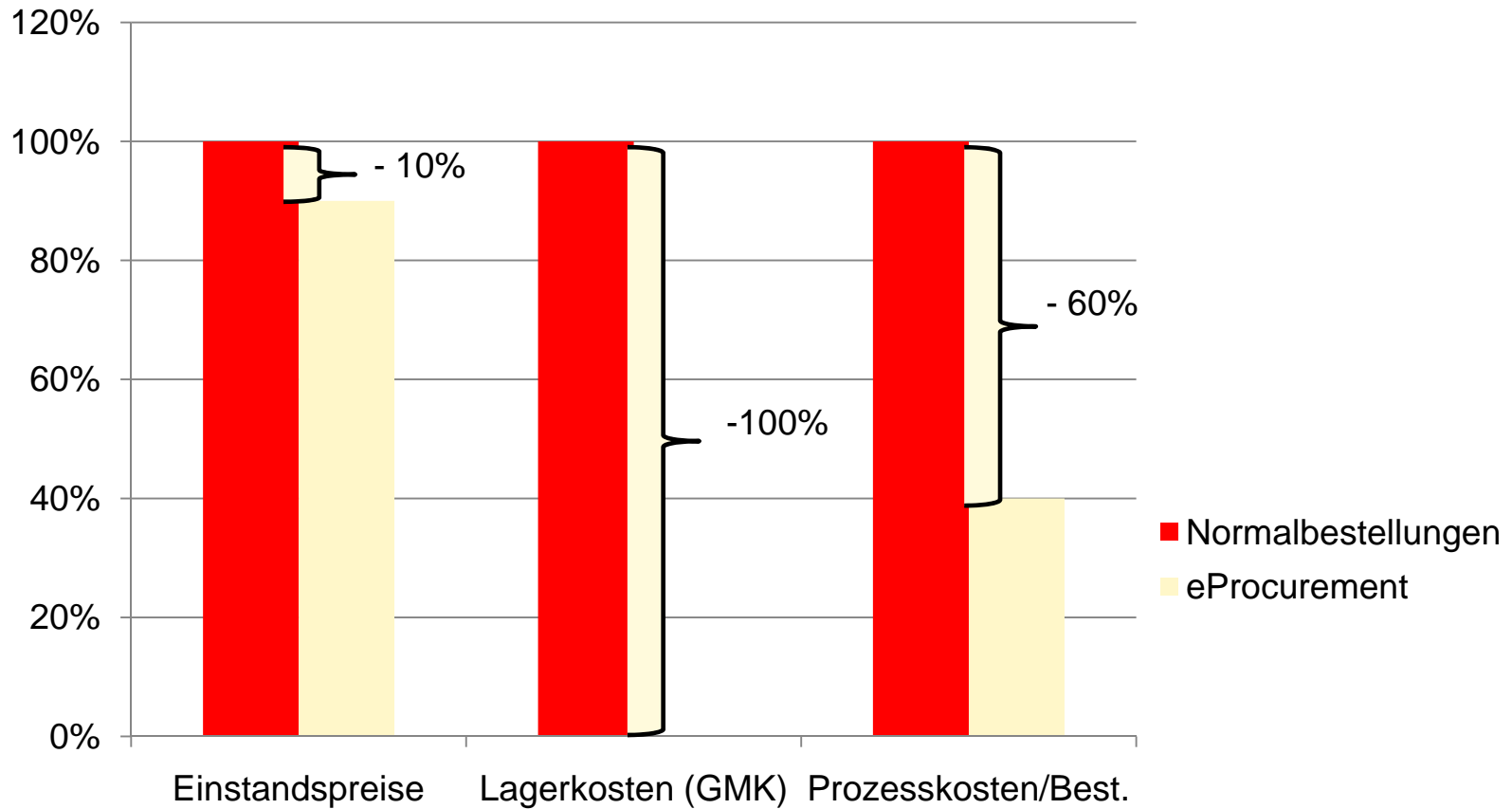
Entscheidung

Maßnahmen

## Anbindung von Lieferanten



## Mögliche Einsparpotentiale



## Mögliche Einsparpotentiale

### Prozesskosten pro Bestellung



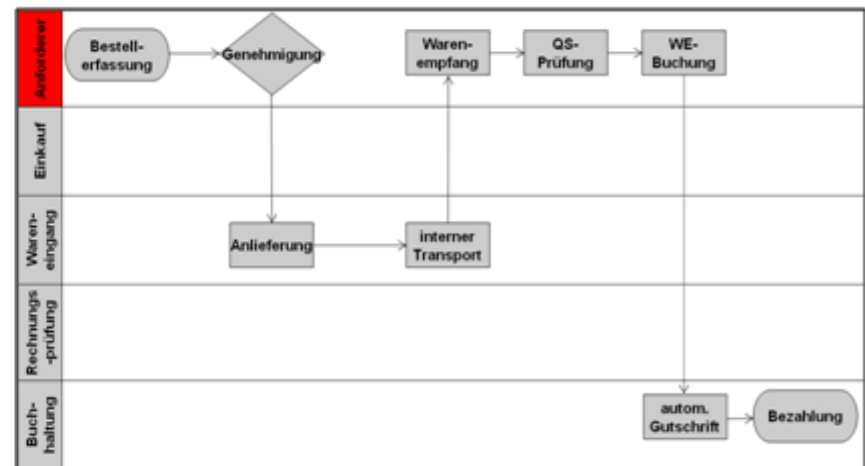
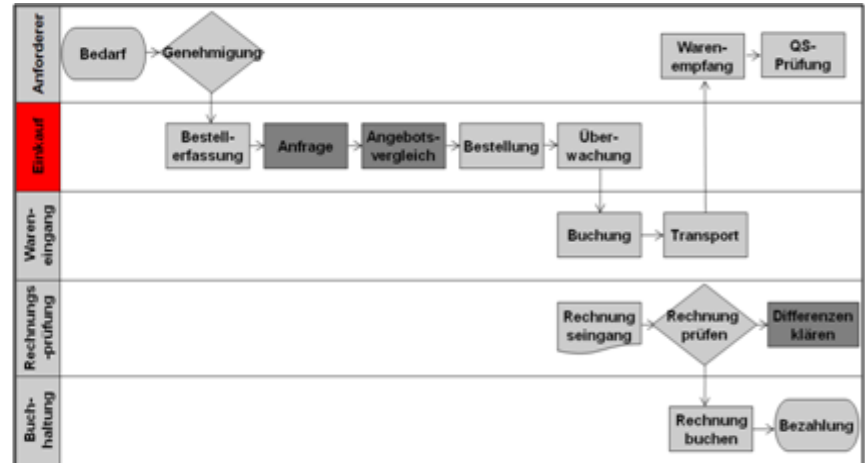
#### Normalbestellung

=> SAP-Bestellung anhand von Bedarfsmeldungen



#### eProcurement

=> Elektronische Bestellung via Online-Kataloge



## Herausforderungen für 2011

- Übergreifende Suchfunktion für OCI-Kataloge
- Reduzierung von Normalbestellungen
- Lösung für „Karierte Maiglöckchen“
- Anbindung von ausländischen Werken





**Besten Dank für Ihre Aufmerksamkeit**