

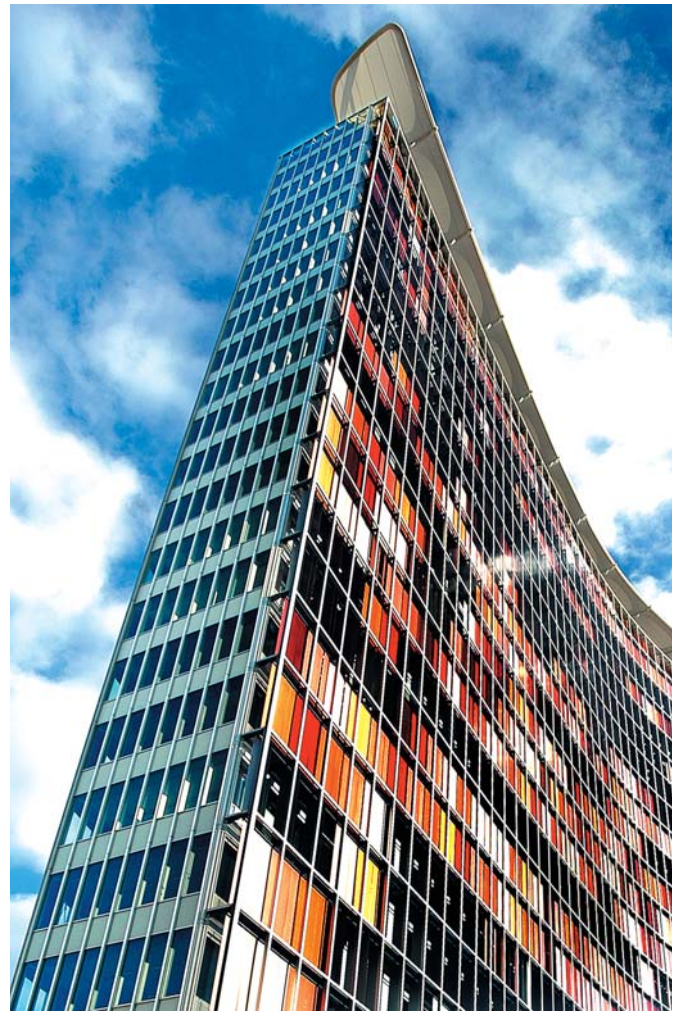
Ausschreibungen per Knopfdruck

500 Lieferanten, 200 Ausschreibungen pro Jahr: Seit die GSW Immobilien GmbH die Futura Collaboration Suite (FCS) mit den Lösungen Planning und Sourcing einsetzt, verläuft der Ausschreibungsprozess „praktisch per Knopfdruck“, sagt GSW-Projektleiter Peter Engel. Ein weiterer Pluspunkt: Weil die FCS tief in SAP integriert ist, lässt sich der Anfrage- und Angebotsprozess automatisch im SAP-System abbilden.

An die Zeiten kann sich GSW-Projektleiter Peter Engel noch gut erinnern, als sich „der Einkauf schon mal die Haare raufte“. Es war die analoge Ära, Papier und CDs fungierten als die wichtigsten Datenträger und Kommunikationsmedien zwischen der GSW und ihren Lieferanten. Die erhielten bei Ausschreibungen per Post eine CD mit den Leistungsverzeichnissen (LVs) der geforderten Bauleistungen. Ein enormer Aufwand. Denn an jeder Ausschreibung beteiligten sich zwischen zehn und zwölf Lieferanten – da kam bei jährlich 200 großen und kleineren Ausschreibungen mit Etats zwischen 20.000 und 5 Millionen Euro einiges an Silberscheiben zusammen. In den Worten von Peter Engel: „Die CD-Brenner liefen schon mal heiß.“ Schlimmer aber war, dass viele Lieferanten die Daten im üblichen GAEB-Format nicht auf Anhieb lesen konnten. Um diese Schwierigkeiten zu beheben, bedurfte es bis zu halbstündigen Telefonaten. Das Ende des CD-Versands und die Umstellung auf die E-Mail-Kommunikation brachten neue Probleme: Der GSW-Einkauf musste zunächst die eigene Firewall und zum Teil die der Lieferanten überlisten. Der Grund: Mails mit Anhängen von mehreren Megabytes wurden nicht durchgelassen. Peter Engel: „Es gab einfach viele Hürden im Prozess der Ausschreibung.“

„Die Futura Collaboration Suite hat endlich unser vordringlichstes Problem auf überzeugende Weise gelöst, und das war der sehr hürdenreiche und zeitraubende Prozess der Ausschreibungen.“

*Peter Engel, Einkauf und Technik,
GSW Immobilien GmbH, Berlin*



Damit ist es seit Anfang 2008 vorbei. Heute brauchen die acht GSW-Einkäufer nicht mal zum Telefon zu greifen: Sollte ein Lieferant nicht reagieren, erinnert ihn eine E-Mail an die Abgabe seines Angebots – automatisch. Wie groß die Arbeitserleichterung für den GSW-Einkauf ist, verdeutlicht Peter Engel an der Größe des Immobilienunternehmens. Die Berliner Wohnungsgesellschaft verwaltet in der Hauptstadt mehr als 70.000 Wohnungen, davon 53.000 eigene. Für die Modernisierung der Gebäude, ob neue Fenster und Heizungen, wärmegeämmte Fassaden und Dächer, gibt die GSW alljährlich einen mittleren zweistelligen Millionenbetrag aus. Ein weiterer großer Posten ist das, was Peter Engel als „reaktive Instandhaltungsmaßnahmen“ beschreibt: Kleine, nicht planbare Reparaturen wie verstopfte Abflüsse, klemmende Türen, kaputte Leuchten – 90.000 solcher Reparaturaufträge fallen alljährlich bei der GSW an. Dazu kommen Investitionen für die Renovierung von Wohnungen beim Mieterwechsel. In diesem Fall müssen Teppiche und Tapeten erneuert oder die Wände gestrichen werden. Insgesamt schreibt die GSW pro Jahr Bauleistungen in Höhe von mehr als 60 Millionen Euro aus.

Warum hat sich die GSW für die Lösung der Futura Solutions GmbH in Wiesbaden entschieden? Immerhin waren zwölf Anbieter im Rennen? Projektleiter Peter Engel nennt an erster Stelle die „Lieferantenanbindung“, über die das Wohnungsunternehmen nunmehr online kommuniziert. „Seitdem ist die Kommunikation zwischen uns und unseren Lieferanten ein Kinderspiel.“ Sämtliche Ausschreibungsunterlagen verschickt die GSW direkt mit der Planning Lösung von Futura an die Beteiligten. Online, versteht sich.

Der zweite wichtige Grund ist für ihn die Vernetzung. Seit dem jüngsten Update arbeiten die Planungsabteilung und der Einkauf auf derselben Futura-Oberfläche. Denn vor jeder Ausschreibung müssen Leistungsverzeichnisse erstellt werden. Das erledigen die 14 GSW-Architekten und -Ingenieure in der Planungsabteilung und zwar mit der Lösung Planning. Auf die LVs wiederum kann der Einkauf umstandslos zugreifen und mit derselben Lösung die Online-Ausschreibungen starten.

Ebenso bedeutend für die GSW ist die SAP-Integration. Denn das Wohnungsunternehmen hatte im Jahr 1999 SAP eingeführt. Inzwischen läuft die SAP ERP-Version 6.0 mit der Lösung Real Estate. Dank der SAP-Integration kann der Einkauf in SAP eine Bestellanforderung (BANF) anlegen und sie in Futura Planning weiterverarbeiten. Umgekehrt sind alle in Planning gestarteten Lieferantenanfragen mit den entsprechenden Ausschreibungsunterlagen und den eingegangenen Angeboten im SAP-System verfügbar. Sie können dort analysiert und ausgewertet werden. „Das ist für unser Berichtswesen und die Revision sehr wichtig“, sagt Peter Engel.

Bislang nutzt die GSW die Futura Collaboration Suite für die Ausschreibung von Bauleistungen. Dabei soll es nicht bleiben. Als Ziel schwebt dem Projektleiter vor, künftig alle Rahmenverträge mit der FCS-Lösung Maintenance abzuwickeln.

Die Fakten

Unternehmen

Die GSW Immobilien GmbH entwickelt, verwaltet und vermietet einen der größten Wohnungsbestände in Berlin. Zum Bestandsbestand gehören 75.000 Wohnungen in nahezu allen Bezirken der Hauptstadt. Die GSW beschäftigt rund 300 Mitarbeiter.

Aufgabe

Die GSW wickelt pro Jahr 200 Ausschreibungen ab, jeweils 100 große mit Etats von bis zu 5 Millionen Euro und 100 kleinere mit Budgets in Höhe von bis zu 20.000 Euro. Diese Prozesse waren in der Vergangenheit sehr hürdenreich, weil Ausschreibungsunterlagen an die Lieferanten nicht online verschickt werden konnten. Außerdem suchte die GSW eine Lösung, die sich wie die Futura Collaboration Suite nahtlos und tief in das SAP-System integrieren lässt.

Lösung

Seit Beginn des Jahres 2008 setzt GSW die Futura Collaboration Suite mit den Lösungen Planning und Sourcing ein. Sämtliche Ausschreibungsunterlagen gehen seitdem online an die Lieferanten. Mehr Tempo bringt auch die SAP-Integration: Der Anfrage- und Angebotsprozess wird automatisch in SAP abgebildet.

Nutzen

- Problemlose Kommunikation mit den Lieferanten
- Mehr Tempo im Ausschreibungsprozess
- Leistungsverzeichnisse lassen sich leichter erstellen
- Die Lösung hat alle nötigen Funktionen, ist aber nicht überfrachtet
- Gute Ergonomie der Futura-Oberfläche
- Modularer Aufbau erlaubt Einbau weiterer Lösungen, wenn die Anforderungen steigen
- Tiefe Integration in SAP: Gesamte Belegkette wird automatisch in SAP angelegt
- Revisionsicherheit

