

Einheitliche eSourcing-Lösung führt zu mehr Effizienz und signifikanten Kosteneinsparungen bei BASF

Seit Anfang 2001 setzt die BASF SE die eSourcing Plattform myFutura ein. Zuvor wechselten die Ausschreibungsunterlagen noch in Papier- oder Diskettenform zwischen Einkäufern und den Lieferanten hin- und her. Für komplexere Geschäftsprozesse war dies jedoch ungenügend, so dass unterschiedliche elektronische Einkaufslösungen eingeführt wurden. Dabei kam die eSourcing-Lösung myFutura zunächst nur im Bereich des Bau-Einkaufs zum Einsatz.

Die Verantwortlichen des BASF Kompetenzzentrums „Global Purchasing“ waren damit nicht zufrieden. Statt der Verwendung von mehreren Plattformen sollten alle Einkaufs-Mitarbeiter mit nur einem Produkt arbeiten. Allerdings waren die Entscheider zunächst skeptisch, ob eine solche Anforderung überhaupt realistisch sei: „Ich persönlich bin davon ausgegangen, dass wir keinen Dienstleister finden, der alle relevanten Bereiche abdecken kann“, erinnert sich Karl May, als Manager Technische Beschaffung Dienstleistungen bei der BASF SE in Ludwigshafen.

Weitreichendes Outsourcing

Zur gewünschten Vereinheitlichung kamen schnell noch weitere Kriterien im Pflichtenheft hinzu, wie z. B. der Wunsch nach einem branchenweit anerkannten Produkt. Denn erst durch eine bekannte und allseits akzeptierte Software kann das für einen Gesamterfolg notwendige Vertrauen bei den Beteiligten aufkommen. Dem gleichen Ziel diente auch der Wunsch von BASF, per Application Service Providing (ASP) auf die spätere Software-Lösung zuzugreifen. Im Rahmen dieses Konzepts übernimmt Futura Solutions nicht nur das Hosting und den Betrieb der Lösung, sondern auch das komplette Lieferantenmanagement (Nutzerverwaltung). Besonders attraktiv ist für BASF hierbei die nutzungsabhängige Kostenabrechnung. Dadurch werden Aufwände für Wartung und Entwicklung gespart. „Durch die im

„Durch die solide Basis und die im Projekt realisierten Ausbaustufen ist ein hervorragendes Werkzeug entstanden.“

Karl May, Manager Technische Beschaffung
BASF SE



ASP-Betrieb erreichte Neutralität können unsere Geschäftspartner zudem auch sicher sein, dass wir als Einkäufer nicht zu deren Nachteil in das System eingreifen können. Das wiederum trägt erheblich zu Vertrauensbildung und Transparenz bei“, erklärt Karl May, der als Projektverantwortlicher die Software-Auswahl koordinierte.

Auf den genannten Anforderungen basierend startete ein interdisziplinäres Team aus IT-Fachleuten und Mitarbeitern verschiedener Einkaufsbereiche einen professionellen Auswahlprozess. Im Rahmen einer intensiven Marktuntersuchung wurden über 100 relevante Anbieterfirmen weltweit auf ihre Leistungsfähigkeit und die Qualität ihrer Produkte überprüft. Die für die Endrunde ermittelte „Spitzengruppe“ von fünf Firmen musste bei einer Präsentation und Live-Demonstration vor Ort die Leistungsfähigkeit ihrer Produkte unter Beweis stellen. Karl May: „Uns war dabei wichtig, dass die Firmenvertreter nicht nur bunte Schaulbilder, sondern konkrete Erfahrungen aus realen Referenzprojekten vorzeigen konnten.“

Nach zwei Monaten intensiver Evaluierung entschied sich das Auswahl-Team im Juni 2003 für die Lösung von myFutura. „Überzeugt hat uns vor allem, dass wir bereits im Baubereich seit Anfang 2001 sehr gute Erfahrungen mit der Plattform-Lösung gemacht hatten. Änderungs und Ergänzungswünsche wurden flexibel und zeitnah umgesetzt. So konnte die bereits gute Lösung weiter optimiert werden“, erklärt Peter Faßnacht, aus dem Bereich Bau-Einkauf.

Wenige Mausklicks von einer Ausschreibung zur Auktion

Nur zwei Monate nach der Entscheidung für myFutura konnte der bisherige Einsatzbereich auf andere Einkaufseinheiten ausgedehnt werden. Neben dem bereits erfolgreichen Ausschreibungs-Modul, wurde BASF das Auktions-Modul mit weitreichenden Funktionen zur Verfügung gestellt. Durch den Einsatz nur eines Tools für sämtliche Einheiten der technischen Beschaffung wurde der Administrations- und Schulungsaufwand immens reduziert. Der gut strukturierte Aufbau der Lösung erlaubt ein beschleunigtes und vernetztes Arbeiten. Zum Beispiel lässt sich eine Ausschreibung durch ein paar Mausklicks direkt in eine Auktion überführen. Außerdem können in dem Auktions-Modul verschiedene Auktions-Arten ausgewählt und eine Vielzahl an Einstellungs-Varianten für spezifische Einkaufsorganisationen vorgenommen werden. Jeder Einkäufer kann sich so seinen eigenen Lieferantenstamm anlegen und verwalten. Sich wiederholende Routineabläufe werden dadurch optimal vorbereitet. Dazu erlaubt das System die Umsetzung von Strategien, die im Rahmen von normalen Verhandlungen nicht realisierbar wären, was wiederum zu deutlichen Kostenvorteilen führt.

Vor allem die transparente und nachvollziehbare Entscheidungsfindung wird von den potenziellen Vertragspartnern begrüßt. Sie können mit einer aktiven Preispolitik unmittelbar die endgültige Vergabeentscheidung beeinflussen.

Erfolg innerhalb der BASF Gruppe

Die eSourcing-Lösung bewährt sich in mehreren Ländern in Europa und neuerdings auch in den USA im täglichen Einsatz. Die Einkaufseinheiten in der technischen Beschaffung, die das System nutzen, decken zur Zeit ca. 50 % ihres Beschaffungsvolumens ab. Auch andere Einkaufseinheiten (Packmittel, Rohstoffe) sind z. Z. dabei, die eSourcing-Plattform für ihre Verantwortungsbereiche zu testen. „Durch die solide Basis und die im Projekt realisierten Ausbaustufen ist ein hervorragendes Werkzeug entstanden. Wir gehen davon aus, dass es noch großes Potenzial am Markt hat“, so die übereinstimmende Meinung des Projektteams.

Für die Zukunft steht neben dem Ausbau zusätzlicher Funktionalitäten, wie beispielsweise die Integration in die SAP-Systeme und weiteren gezielten Verbesserungen vor allem der flächendeckende und internationale Roll-out in der gesamten BASF Gruppe auf dem Programm. Karl May: „Wir wollen alles daran setzen, dass die Lösung myFutura noch stärker in der BASF-Gruppe eingesetzt wird.“

BASF SE

Die BASF ist das führende Chemieunternehmen der Welt. Ihren Kunden bietet sie ein leistungsfähiges Sortiment, das Chemikalien, Kunststoffe, Veredelungsprodukte, Pflanzenschutzmittel sowie Feinchemikalien umfasst und bis zu Erdöl und Erdgas reicht. Die ausgeprägte Verbundstrategie ist ihre Stärke: Damit erreicht das Unternehmen Kostenführerschaft und Wettbewerbsvorteile. Die BASF richtet ihr Handeln am Leitbild der nachhaltig zukunftsverträglichen Entwicklung, Sustainable Development, aus. Im Jahr 2002 hatte die BASF mit ihren über 89.000 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern einen Umsatz von rund 32 Milliarden Euro.

Die Lösung auf einen Blick

Signifikante Vorteile

Effizienzsteigerung dank durchgängig digital abgebildeter Prozesse, Zeitersparnis bei Ausschreibungen, nachweisliche Kosteneinsparungen, Transparenz, flexible Konfiguration

Projektdauer

Rund einen Monat für interne organisatorische Maßnahmen

Nutzungsintensität

Ca. 330 Einkäufer, 1700 Lieferanten, durchschnittlich 152 Anfragen pro Monat

Outsourcing-Leistungen

ASP-Betrieb, mehrsprachiger Support, Datenarchivierung über 10 Jahre, SSL-Verschlüsselung, 99,7 % System-Verfügbarkeit

Besonderheiten

Keine Software-Installation bei Einkäufer und Lieferant erforderlich, getrennte Beurteilung von technischen und kaufmännischen Angebotsinhalten durch Sealed-Bid-Verfahren



The Chemical Company

BASF SE | 67056 Ludwigshafen | T +49 621 60 0
info@basf.de | www.basf.de



Futura Solutions GmbH | Kreuzberger Ring 68 | 65205 Wiesbaden
T +49 611 33460 300 | F +49 611 33460 599
info@futura-solutions.de | www.futura-solutions.de