



# Bestellungen von der Baustelle

*Balcke-Dürr hat ein Einkaufssystem durch eB2B ersetzt. Die Software-as-a-Service-Lösung (SaaS) von eB2B ermöglicht die Bestellung in derzeit zwölf Lieferanten-Katalogen, vom Büromaterial bis zur Baustellen-Ausrüstung. Besonderheit: Balcke-Dürr brauchte eine flexible Lösung – 500 Anwender von europaweit 100 Baustellen sollten C-Artikel online bestellen können.*

E-Procurement ist für Balcke-Dürr nichts Neues. Schon 1992 nahmen die Spezialisten für Kesselsysteme und Kraftwerksbau ein internes Bestellsystem auf Basis von Lotus Notes in Betrieb. Die Produktkataloge der Lieferanten wurden dabei in einer eigenen Datenbank gepflegt. Das bedeutete viel Aufwand für die deutsche Tochtergesellschaft der amerikanischen SPX Corporation. Das bestehende System entsprach außerdem nicht mehr den strengen amerikanischen Vorschriften (SOX) und stieß an Kapazitätsgrenzen. Balcke-Dürr suchte daher 2006 ein web-basiertes e-Procurement-System, das sich einfach in die IT-Umgebung des Anlagenbauers einbinden lässt und 500 Mitarbeitern ermöglicht, C-Artikel direkt zu bestellen. Bislang konnten nur Einkäufer und Disponenten mit Zugang zum Altsystem Waren ordern. Das neue

System sollte zugleich nutzerfreundlich sein. Balcke-Dürr (mehr als 1 Million Euro Einkaufsvolumen pro Jahr im Bereich C-Artikel) schaute sich auf dem Markt um.

### **Gehostete Lösung bevorzugt**

Die Wahl fiel schnell auf das Hamburger Software-as-a-Service-Produkt (SaaS) eB2B. „eB2B entsprach genau unseren Anforderungen“, sagt Dietmar Loske, Leiter Organisation im Einkauf von Balcke-Dürr. An eB2B gefiel Dietmar Loske vor allem das SaaS-Prinzip. Nicht zuletzt weil sein Unternehmen gerade mit einer SAP-Einführung beschäftigt ist, wollte man keine zusätzlichen Ressourcen in ein e-Procurement-Projekt stecken. Die hohe Nutzerfreundlichkeit von eB2B hat Dietmar Loske gleich auf die Probe gestellt: Das System wurde im Dezember 2007 an allen

*„Wir haben eine nutzerfreundliche, mehrsprachige Lösung gefunden, die sich einfach und flexibel in unsere IT-Umgebung integrieren lässt.“*

**Dietmar Loske**  
Leiter Organisation Einkauf  
Balcke-Dürr GmbH

**Kompakt:**

- ||-- Die eB2B-Procurement-Lösung ersetzt ein Bestellsystem auf Basis von Lotus Notes.
- ||-- Gefragt war ein web-basiertes System, auf das Standorte und Baustellen einfachen Zugriff haben.
- ||-- Der neue Bestellprozess senkt die Prozesskosten um 50 Prozent.
- ||-- Lieferanten ohne Webshop stellt eB2B einen eigenen Webshop zur Verfügung.

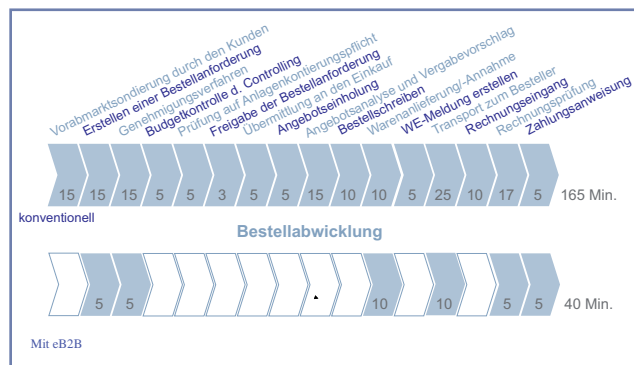
sechs deutschen Standorten ohne jede Schulung eingeführt. „Das hat funktioniert“, sagt Loske, „die Anwendung ist selbsterklärend, es gab keine Klagen“.

eB2B ist nahtlos in die bestehende System-Umgebung bei Balcke-Dürr integriert. Stammdaten werden an eB2B übergeben, alle Bestellinformationen gehen täglich an das SAP-System von Balcke-Dürr zurück. eB2B dokumentiert alle Bestellvorgänge in einem Lieferanten-übergreifenden Reporting. Aufgrund der Sicherheitsanforderungen der in Ratingen beheimateten Gesellschaft erfolgt der gesamte Datenverkehr zwischen eB2B und Balcke-Dürr verschlüsselt.

**125 Minuten Zeitgewinn**

Mit der neuen Lösung ist der Prozess-Aufwand bei Bestellungen deutlich gesunken. Früher mussten die Einkäufer für jeden Vorgang eine eigene SAP-Bestellung anlegen, heute geschieht das automatisch durch eB2B, freut sich Dietmar Loske. Er hat den alten und den neuen Bestellprozess miteinander verglichen und kommt auf einen Zeitgewinn von 125 Minuten. Der Prozess mit eB2B kostet somit nur etwa halb so viel wie jener mit der alten Lösung. Jährliche Ersparnis: etwa 50 000 Euro. Das Beispiel eB2B zeigt Dietmar Loske, dass Unternehmen keine SAP-only-Strategie brauchen, um glücklich zu werden. „Hier haben wir das Beste aus zwei Welten miteinander verbunden.“

Die Kataloge der Lieferanten werden heute nicht mehr von Balcke-Dürr gehostet, sondern von den Lieferanten selbst. Vorteile: Die Sortimente sind besser gepflegt, die Verfügbarkeit wird angezeigt. Jenen Lieferanten, die über keinen Webshop verfügen, konnte eB2B auch helfen. eB2B stellt ihnen einen Webshop zur Verfügung, in dem deren Produkte für Balcke-Dürr elektronisch oder per E-Mail bestellbar sind. Dass das neue Procurement-Portal über das Internet zu erreichen ist, kommt Balcke-Dürr entgegen. Wenn ein Bauleiter früher beispielsweise neue Schutzkleidung brauchte, musste er den Einkauf bitten, sie für ihn zu besorgen. Heutekann er das Material von jedem Internetzugang aus selbst ordern. Im ersten Quartal 2008 wurden auch die Bestellungen von drei Konsignationslagern in eB2B integriert. Für jedes Lager wurde eine eigene Kundennummer vergeben – sobald Bestellungen auf diesen Nummern eingehen, wissen Lieferanten, dass sie nicht vor Ort liefern, sondern im Lager auffüllen müssen.



**125 Minuten Zeitgewinn: Die alte und die neue Lösung im Vergleich.**

**Gutschriften erfolgen schneller**

Der gesamte Einkauf bei Balcke-Dürr erfolgt mittlerweile nach dem Gutschriftsverfahren. Auch hier brachte die eB2B-Einführung eine direkte Verbesserung: Weil Wareneingänge – etwa von Baustellen – umgehend im System gemeldet werden, erfolgen Gutschriften schneller – Balcke-Dürr profitiert von den Skonti. Verbesserungen gab es auch an anderer Stelle: Weil das System auch den Lieferanten Einsparungen bringt, konnte Balcke-Dürr eine direkte Senkung der Einstandspreise erreichen und vom Start weg 35 000 Euro sparen.

Bei Balcke-Dürr freut man sich auch über Anregungen, die im Laufe des Projekts von eB2B gekommen sind. So verfügt das Unternehmen heute in seinem e-Procurement-System über eine Baustellenverwaltung. Hier sind alle Baustellen verzeichnet, Mitarbeiter können nach Baustellen suchen und neu anlegen, die dann an das SAP-System übergeben werden. Dietmar Loske: „Wir konnten hier von den Erfahrungen von eB2B profitieren.“

**Weniger Stornos und Retouren**

Weil Kommunikationsschritte wegfielen, sind Bestellungen bei Balcke-Dürr heute genauer – Stornoquoten und Retouren sanken. Die User bei Balcke-Dürr können nun besser bestellen, weil sie zum einen mehr Artikel zur Verfügung haben und zum anderen mehr Informationen zu jedem Artikel sehen können. Die Webshops, sowohl jene innerhalb eB2Bs als auch jene, zu denen eB2B im sogenannten Punch-Out-Verfahren weiterleitet, zeigen umfassende Artikelinformationen inklusive Bilder. Mit der in eB2B-integrierten Suche lassen sich außerdem Artikel in den eB2B-eigenen Webshops einfach finden. Das konnte das Altsystem nicht. Letztlich begrüßen die Einkaufsexperten bei Balcke-Dürr in Deutschland auch die Vielsprachigkeit von eB2B. Denn das sei die Voraussetzung, sagt Loske, dass eB2B bis Mitte 2009 in allen sechs europäischen Standorten zum Einsatz komme.

**SPX**

COOLING TECHNOLOGIES  
**BALCKE ■ DÜRR**  
AN SPX COMPANY

Dietmar Loske  
Organisation/  
Supply-Management  
**Balcke-Dürr GmbH**  
40882 Ratingen  
Tel.: 02102/1669-258  
Dietmar.Loske@spx.com  
www.balcke-duerr.de



**eB2B Solution Provider GmbH**  
Eichholz 52  
20459 Hamburg  
Tel.: 040/2094 948-0  
vertrieb@eb2b.de  
www.eb2b.de