

Supplier Relationship Management

Wertsteigerungen im Einkauf identifizieren und realisieren

Highlights

- **Niedrigere Einstandspreise durch Nachfragebündelung und konsequente Lieferantenkonsolidierung**
- **Geringere Bestandskosten durch kürzere Durchlaufzeiten und bessere Lieferantenanbindung**
- **Mehr Transparenz in der Ausgabenanalyse und im gesamten Beschaffungsprozess durch Integration von Performance-Management-Systemen**
- **Stärkere Ausrichtung des Einkaufs auf strategische Aufgaben durch Verlagerung der operativen Einkaufsprozesse auf den Bedarfsträger**

Die Supplier-Relationship-Management (SRM)-Vorgehensweise von IBM umfasst die ganzheitliche Abwicklung aller Sourcing- und Beschaffungsprozesse sowie Lieferantenbeziehungen einer Organisation, um die beschaffungsseitigen Potenziale zur Wertsteigerung im Unternehmen nachhaltig zu nutzen.

Ausgangssituation

Die Anpassung an neue Marktbedingungen zwingt die Unternehmen zu tiefgreifenden internen Veränderungen und Kosteneinsparungen. Durch die zunehmende Konsolidierung in fast allen Industrien durch Akquisitionen und Fusionen, aber auch im Rahmen von Joint Ventures, entstehen komplexe Unternehmensstrukturen. Dabei gilt es, eine Harmonisierung der Daten in den unterschiedlichen Systemen sicherzustellen.

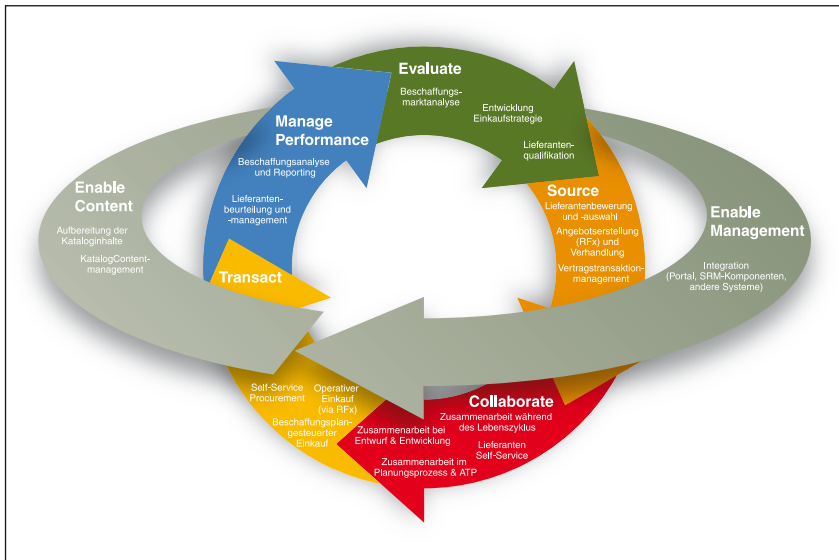
Die Verringerung der Fertigungstiefe erfährt durch die Fokussierung auf Kernkompetenzen im betriebswirtschaftlichen Alltag eine immer stärkere Beachtung. Bedingt durch den steigenden Anteil der Materialkosten

am Umsatz gewinnen die Entwicklung und konsequente Optimierung der Beschaffungsstrategie und die Einbindung der Lieferanten an Bedeutung. Kürzere Time-to-Market-Zeiträume verlangen eine starke Parallelisierung zuvor sequenzieller Prozessschritte in der Entwicklung und damit eine wesentlich engere Zusammenarbeit und frühere Einbindung der Lieferanten.

Aus diesen sich wandelnden unterschiedlichen Rahmenbedingungen folgt, dass der Einkauf zunehmend eine Querschnittsfunktion einnimmt, die maßgeblich zur Wertsteigerung im Unternehmen beiträgt.

Die Erfahrungen der IBM aus durchgeführten Kundenprojekten sowie der eigenen Einkaufstransformation verdeutlichen, dass Unternehmen beispielsweise durch die Einführung von E-Procurement und E-Sourcing-Systemen hohe Einsparpotenziale erzielen konnten. Um weitere Potenziale zur Kostenreduktion und Prozessoptimierung zu erschließen, hat IBM einen wertorientierten, alle SRM-Prozesse beinhaltenden, ganzheitlich-integrierten Beschaffungsansatz entwickelt.

Der SRM-Ansatz von IBM Global Business Services



Evaluate

Umfasst die Analyse der unternehmensinternen Bedarfe und Beschaffungsmärkte, aus der differenzierte Beschaffungsstrategien und Lieferantenqualifikationen abgeleitet werden.

Source

Steht für die Lieferantenauswahl mittels Request for Information (RFI) und Request for Proposal (RFP) sowie Rahmenvertragsverhandlung mit den Lieferanten und schließt ein intelligentes Vertragsmanagement ein.

Collaborate

Umschließt den Lieferanten Self-Service für die Abwicklung des Auftragsmanagements und die Zusammenarbeit der Produktentwicklung über den gesamten Produktlebenszyklus bis hin zum Austausch von Planungsdaten.

Transact

Beinhaltet die operativen Procurement-Prozesse für alle Produktkategorien sowie das operative Sourcing und bietet Ansatzpunkte für E-Procurement und E-Sourcing Lösungen.

Manage Performance

Ermöglicht eine Beobachtung und Bewertung der Lieferantenbeziehung. Zusätzlich werden Möglichkeiten einer Beschaffungsanalyse und eines Reportings geschaffen.

Enable Content

Widmet sich dem professionellen Management von Katalogen, Verträgen und Stammdaten.

Enable Integration

Geht über die Integration mit internen Business Applikationen hinaus und beinhaltet auch die Integration zu externen Business Applikationen sowie Unternehmensportal-Lösungen.

Die SRM-Vorgehensweise der IBM berücksichtigt ebenso adäquat die aktuellen Problemstellungen wie sie eine schrittweise Umsetzung anhand von Kundenzielen ermöglicht und so zu einer erfolgreichen Realisierung beiträgt. Unser Kunde wird in die Lage versetzt, seine Beschaffungswege ganzheitlich zu betrachten, zu optimieren und mit aktuellen technologischen Lösungen zu unterstützen.

Sind Sie interessiert?

Wenn Sie mehr über unsere Lösungen erfahren möchten, wenden Sie sich bitte an:

IBM Global Business Services
Supply Chain Management (SCM)
Sourcing & Procurement

Reiner Biller
Partner, Procurement Leader
Deutschland
Telefon: +49 0711 785 - 2161
E-Mail: RBILLER@de.ibm.com



IBM Deutschland GmbH
70548 Stuttgart
ibm.com/de

IBM Österreich
Obere Donaustraße 95
1020 Wien
ibm.com/at

IBM Schweiz
Vulkanstrasse 106
8010 Zürich
ibm.com/ch

Die IBM Homepage finden Sie unter:
ibm.com

IBM, das IBM Logo und ibm.com sind eingetragene Marken der IBM Corporation.

Weitere Unternehmens-, Produkt- oder Servicenamen können Marken anderer Hersteller sein.

Vertragsbedingungen und Preise erhalten Sie bei den IBM Geschäftsstellen und/oder den IBM Business Partnern. Die Produktinformationen geben den derzeitigen Stand wieder. Gegenstand und Umfang der Leistungen bestimmen sich ausschließlich nach den jeweiligen Verträgen.

Gedruckt in Deutschland.

© Copyright IBM Corporation 2007
Alle Rechte vorbehalten.