

# Beschaffung

aktuell

2019 09

Das Magazin für Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik



Bei Rodenstock ist der Einkauf die zentrale Stelle im Unternehmen, die Innovationsprozesse zwischen den internen und externen Stellen koordiniert.

**Roland Dimbath, Geschäftsführer Rodenstock Osteuropa**

## Brillengläser und Supply Chain nach Maß *Seite 14*

**Einkauf 4.0**

Konzept einer Digitalisierungsstrategie *Seite 18*

**EMO in Hannover**

Die Welt der Metallbearbeitung *Seite 42*

**IT-Sicherheit**

Optimaler Rechtsschutz vor Cyber-Attacken *Seite 40*

Das Expressanfragesystem

# Mittelstand digitalisiert den Einkauf

Aufwendiges Anfragenmanagement kostet den technischen Einkauf viel Zeit.

Das Expressanfragesystem ExprAn hilft dabei, diese Aufgabe schnell und strukturiert anzugehen.

Roland Dittmann von der Firma Brechmann berichtet über seine Erfahrungen mit dem Tool.



Die Firma Brechmann Guss, Schloß Holte-Stukenbrock, ist in 5. Generation in Familienbesitz. Die Gießerei ist auf anspruchsvolle Gussteile aus Grau- und Sphäroguss sowie Sonderlegierungen spezialisiert. Weitere Kennzahlen: 200 MA, rund 30 Mio. € Umsatz. Im Bild: Abgaskrümmer mit angegesse-nem Turbolader. Bild: Brechmann Guss

über diese Pools an die Lieferanten. Änderungen kann ich einfach erweitern und mit einem Klick weiterleiten. Für mich ist allein schon die reine Zeitersparnis maßgeblich. Zusätzlich erhalte ich mit dem Tool eine vorher nicht da gewesene Übersicht aller Anfragen und Lieferanten.

**Beschaffung aktuell:** Konnten Sie Ihre Lieferanten-Pools erweitern?

**Dittmann:** Da bei uns jeder Lieferant eine Geheimhaltungsvereinbarung unterschreiben muss, ist der Aufwand, neue Lieferanten einzubeziehen, nicht unerheblich. Trotzdem haben wir die Lieferantenzahl in den Pools deutlich erhöhen können. Früher haben wir uns den Aufwand gespart, weitere Lieferanten anzufragen. Auch meine Lieferanten sind heute zufriedener als vorher. Haben sie früher eine E-Mail geschickt mit einer Absage, dass sie etwas nicht fertigen können, machen sie heute nur ein „x“ in das Feld Absage und schicken es zurück. Natürlich haben sie sich anfangs ein wenig gegen ein neues Tool gesperrt, allerdings nur so lange, bis sie gemerkt haben, dass es auch für sie viel bringt. Ich bin der Überzeugung, dass beide Seiten viel Zeit einsparen.

**Beschaffung aktuell:** Sie arbeiten bei der firma Brechmann Guss in Schloß Holte-Stukenbrock. Was ist Ihre Aufgabe?

**Roland Dittmann:** Ich bin bei Brechmann Guss unter anderem für den technischen Einkauf zuständig. Das heißt, ich muss Teile, die nach Zeichnung bearbeitet werden sollen, bei meinen Lieferanten anfragen. Wir haben ca. 2000 Projektanfragen pro Jahr. In der Vergangenheit wurden ca. 20 Prozent unserer Gussteile durch Brechmann Guss weiterverarbeitet. Heute liegen ca. 45 bis 50 Prozent in meinem Verantwortungsbereich. Die Bedarfe kamen per E-Mail und wurden in der Vergangenheit auch per E-Mail weitergeleitet. Wenn eine Anfrage an zehn Lieferanten gestartet wurde, dann habe ich zehn Lieferanten E-Mails geschrieben, ohne nachvollziehen zu können, an wen was gegangen ist und von wem was zurückkommt.

**Beschaffung aktuell:** Das Expressanfragesystem ExprAn hat Sie da entlasten können?

**Dittmann:** Zuerst war ich gegenüber ExprAn skeptisch. Es beinhaltete Funktionen, die

mich nicht interessierten, dafür fehlten andere Punkte, die für uns wesentlich sind. Mittlerweile wurde das Tool so weit überarbeitet, dass alle Funktionen, die wir benötigen, uns auch zur Verfügung stehen.

**Beschaffung aktuell:** Welche Funktionen haben Ihnen denn gefehlt?

**Dittmann:** Die fehlenden Funktionen lagen in meinem technischen Bereich. Meine Wunschliste bestand aus insgesamt 30 Punkten. Davon wurden bisher 28 in unserem Sinne umgesetzt.

**Beschaffung aktuell:** Welches Problem haben Sie mit dem Tool gelöst?

**Dittmann:** Früher musste ich bei Anfragen an 20 Lieferanten 20 E-Mails schreiben. Und wenn eine Änderung in der Anfrage kam, musste ich weitere 20 E-Mails schreiben, um die Lieferanten über die Änderung zu informieren.

Heute habe ich mir meine Lieferanten in einzelne Pools für die verschiedenen Technologien aufgeteilt. Anfragen laufen automatisch

**Beschaffung aktuell:** Hat sich die Anzahl der Rückmeldungen oder die Qualität der Antworten verändert?

**Dittmann:** Die Qualität der Antworten hat sich nicht verändert. Die Menge hat sich allerdings massiv geändert.

**Beschaffung aktuell:** Wofür nutzen Sie die von Ihnen angesprochene Zeitersparnis?

**Dittmann:** Für weitere für mich wesentliche Aufgaben. Ich kümmere mich neben dem technischen Einkauf auch um die Disposition der Ware und Eskalation, sowie Konstruktionsberatung beim Kunden. Vor ExprAn hat mir da oft die Zeit gefehlt, das ausführlich zu machen. Meine Zeit ist ja auch endlich.

**Beschaffung aktuell:** Wie groß ist der Implementierungsaufwand? War es für Sie und Ihre





**TÜNKERS®**  
Erfindergeist serienmäßig.

Mitarbeiter schwierig sich in das System einzuarbeiten?

**Dittmann:** Wer sich halbwegs mit Office auskennt, weiß auch, wie man mit ExprAn umgeht. Der Aufwand für die Optimierung von ExprAn für meinen Bereich war für mich quasi gar keiner. Ich habe nur eine Liste mit meinen Änderungswünschen gemacht und die mit Herrn Rau, dem Geschäftsführer von ExprAn, durchgesprochen. Er hatte dann die Umsetzung veranlasst.

**Beschaffung aktuell:** Sind Sie und Ihre Kollegen vernetzt? Können Sie sehen, was die Kollegen machen?



**Für mich ist allein schon die reine Zeitersparnis maßgeblich. Zusätzlich erhalte ich mit dem Tool eine vorher nicht da gewesene Übersicht aller Anfragen und Lieferanten.“**

Roland Dittmann, Technischer Einkauf, Brechmann Guss

**Dittmann:** Wenn ich mal nicht da bin, können die Kollegen in meine Anfragen schauen. Wir können gegenseitig den Stand aller Angebote im Unternehmen einsehen. Der Vertrieb hat nur Leserechte, damit sie sehen können, wie der Status ist.

**Beschaffung aktuell:** Wie haben Sie das früher gemacht?

**Dittmann:** Früher haben wir uns gegenseitig bei Bedarf mündlich informiert. So sind einige wichtige Informationen schon mal verloren gegangen.

**Beschaffung aktuell:** Welche Kriterien liefert Ihnen ExprAn bei der Entscheidung über die Auftragsvergabe? Sie schauen sich die günstigsten Angebote an und bewerten sie?

**Dittmann:** Die günstigsten Angebote beziehen sich auf rein monetäre Kriterien. Ich bewerte die Angebote dann noch einmal aufgrund von Logistik und Technik. Die Entscheidung, wer den Auftrag bekommt, liegt am Ende immer bei mir. Ein System kann nur die monetäre Betrachtung leisten, alle anderen Kriterien sind zu umfangreich.

**Beschaffung aktuell:** Wie würden Sie Ihre Erfahrungen mit ExprAn zusammenfassen?

**Dittmann:** Geschwindigkeit, Übersicht, Filtermöglichkeiten. Früher hatten wir eine Zettelwirtschaft. Jetzt können wir Daten digital verwalten, sodass sie für jeden transparent werden. Dabei entscheiden wir im Einkauf, welche Daten aus dem Archiv von ExprAn ins hauseigene ERP übertragen werden und welche nicht. Sogar unsere Kollegen vom Vertrieb haben in dem transparenten System jetzt die Möglichkeit, aktuelle und archivierte Anfragen anzuschauen. Und ein weiterer Vorteil ist es, dass ich mit meinem Laptop bei Dienstreisen und bei Besuchen bei Lieferanten jederzeit Zugang auf meine Daten habe. Zu Beginn konnten wir uns während einer kostenfreien Testphase von dem System überzeugen. Das kann ich nur empfehlen. (sas)

**SPANNIT**



info@tuenkers.de  
<https://shop.tuenkers.de>

**100 000 PS sind kein Problem.**

**WIR HABEN DAS  
KNOW-HOW.**



Wir sind Ihr kompetenter Partner für Rohguss- und einbaufertig bearbeitete Gussteile aus diversen Stahl- und Eisengusswerkstoffen. Wir geben auch Ihrem Projekt die richtige Form. Setzen Sie sich mit uns in Verbindung unter [www.wolfensberger.ch](http://www.wolfensberger.ch).



**Wolfensberger**  
STAHLGUSS PRÄZISIONSGUSS ZERSPANUNG