

Fallstudie: Rollout – ROI

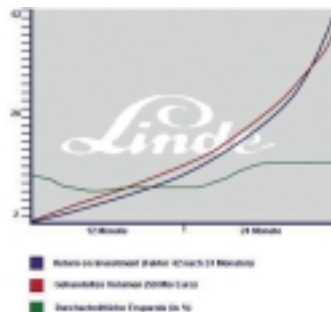
Einführung ESC 4.0 bei Linde Gas

Situation

Der Geschäftsbereich Linde Gas der Linde AG ist Europas größter Industriegasproduzent und darüber hinaus auch in den USA, Süd-Amerika, Fernost und Australien präsent. Linde Gas versorgt in Deutschland mit rund 3100 Mitarbeitern mehr als 210.000 Kunden über seine zahlreichen Produktions- und Vertriebsstätten und erwirtschaftete dabei im Jahr 2002 einen Umsatz von 870 Millionen Euro. Mit der Einführung von e-Sourcing 2001 sollten über die gesamte Wertschöpfungskette die Beziehungen zwischen Kunden und Lieferanten positiv verändert werden. Vorreiter war der internationale strategische Einkauf.

Lösung

Bei einer umfangreichen Evaluierung von Anbietern aus Nordamerika, Nord-europa und Zentraleuropa wurden Prozessabdeckung, Stabilität, Funktionalität, Anwenderkomfort und Kosten-Nutzenverhältnis analysiert. Die Wahl fiel auf das Enterprise Sourcing Cockpit 4.0 der Portum AG. Zunächst konzentrierten sich die Verantwortlichen auf Ausschreibungen. Erst im zweiten Schritt wurden Anfang 2002 Online-Auktionen als neues Tool eingeführt. Linde entschied sich, die Portum-Software in Eigenregie einzuführen. Basierend auf den ersten Erfahrungen wurde zunächst ein Leitfaden für die Initiatoren verfasst. In jedem Land wurde ein „e-Sourcing Champion“ ausgebildet, der für die Abwicklung der Online-Ausschreibungen und –Auktionen verantwortlich zeichnet. Seit 2003 erstellt jedes Land einen e-Sourcing-Plan, in dem gehandeltes Volumen, Verhandlungsdatum und Zielpreis festgehalten werden.



Erfolg

In den Linde-Gas-Niederlassungen in den USA, Italien, Nordeuropa, Spanien, Frankreich und Holland gehört e-Sourcing bereits zum Alltagsgeschäft, 2004 werden noch Südamerika und Osteuropa ausgebaut. Seit dem Einsatz der Tools konnten bei einem Abgewickelten Volumen von 50 Millionen Euro 10 Prozent Ersparnisse erzielt werden. „Das hängt natürlich nicht ausschließlich von der Technologie ab“, ist der projektverantwortliche Manager Udo Lein überzeugt, „dennoch erlebt man hin und wieder große Überraschungen. Bei einem Projekt hatten wir sogar über 40% Ersparnisse.“ Derzeit wird geprüft inwieweit ab 2004 der Einsatz von e-Sourcing Bestandteil für die individuelle Leistungserfassung der Einkäufer werden soll.

„Ein gutes Sourcing Tool ist die Basis für einen erfolgreichen Rollout Entscheidend sind am Ende jedoch auch Organistaion und Kommunikation.“

Udo Lein

Manager Purchasing Services Linde Gas

