



*anywhere*²⁴
>CREATING IMPACT

supplier relations

>CREATING IMPACT ON SUPPLIER MANAGEMENT

Strategisches und innovatives Lieferantenmanagement (SRM)

Prozessautomation

Der Abschied vom manuellen Chaos

Lieferanten qualifizieren, Daten verwalten, Leistungen bewerten – die komplexen Vorgänge einer konventionellen Lieferantenverwaltung fußen auf einer Fülle von manuellen Datenerhebungen und -eingaben. Nur mit hohem personellen Aufwand lässt sich ein solches Lieferantenmanagement betreiben.

Die manuelle Verwaltung von Lieferanten führt bei wachsenden Datenmengen zwangsläufig ins Chaos – und somit zum Wettbewerbsnachteil: Lieferketten werden unterbrochen und Termine nicht gehalten. Im Ernstfall steht die Produktion still und es drohen Konventionalstrafen.

Die neue Dimension der Prozessautomation

Mit Supplier Relations for Dynamics CRM von Anywhere.24 kann das Lieferantenmanagement durch standardisierte Prozesse automatisiert gesteuert und beschleunigt werden. Dies beginnt bereits im Qualifizierungsprozess der Lieferanten im Lieferantenportal: Stammdaten, Verträge und Qualifizierungsmerkmale werden einheitlich erfasst, zulässige Änderungen und Angaben werden im Self-Service Portal von den Lieferanten selbst vorgenommen.

Durch Definition, Erhebung und Bewertung von Kennzahlen gelingt eine zuverlässige automatisierte Prozesssteuerung, die präzise Planungen und Entwicklungsszenarien der Lieferanten ermöglicht. Abfragen, Prognosen und Eskalationsbedarf können automatisiert abgerufen werden. Die daraus qualifizierten Ergebnisse können in andere Unternehmensbereiche übermittelt werden.

Nachhaltige Wettbewerbsvorteile

Mit Supplier Relations profitieren Unternehmen von einer Vielzahl gebündelter automatisierter Prozesse, die zuverlässiges und ressourcenschonendes Arbeiten ermöglichen. Zugleich wird die Qualität der Zulieferungen und Lieferantenbeziehungen erhöht.

So gelingt eine effektive Unternehmenssteuerung auf Grundlage einer konsolidierten und zuverlässigen Datenbasis.





Zentrale Stammdaten

Einfache und transparente Verwaltung

Wer hat welche Informationen? Wo hat er sie abgelegt? Wie aktuell sind die Daten? Die dezentrale und uneinheitliche Erfassung und Ablage von Stammdaten bilden häufig den Ausgangspunkt des unvermeidlichen Chaos einer manuell gepflegten Lieferantenverwaltung.

Neben einer standardisierten Datenerfassung mangelt es häufig auch an der kontinuierlichen Datenpflege. Falsche Adressdaten, nicht auffindbare Vertragsdaten und veraltete Warengruppen: Ohne ein zentrales Stammdatenmanagement fehlt die wichtigste Grundlage einer effektiven Lieferantensteuerung – eine aktuelle, verifizierte, einheitliche Datenbasis.

Supplier Relations for Dynamics CRM von Anywhere.²⁴ löst diese Problematik durch eine nahtlos in die Systemlandschaft und unternehmensweiten Arbeitsabläufe integrierte Stammdatenverwaltung, die durch automatisierte Prozesse und Funktionen des zugrundeliegenden xRM Frameworks unterstützt werden.

Vorteile:

- Zentrale Bereitstellung aller SRM-relevanten Stammdaten (mandantenübergreifend) über bidirektionale Echtzeitschnittstellen zu zentralen ERP-Systemen wie SAP, Navision, INFOR, PSIpenta u.v.m.
- Verlagerung der Stammdatenpflege in das Lieferantenmanagementsystem bzw. in das Self-Service Portal, um den kompletten Life Cycle der Lieferanten von der Bewerbung bis hin zum Ausphasen in einem System zu dokumentieren
- Zentrales Vertrags- und Zertifikatsmanagement zu jedem Lieferanten
- Aktive Nutzung des xRM Beziehungsmanagements zur Abbildung der unterschiedlichen Rollen und Verantwortlichkeiten der Ansprechpartner eines Lieferanten
- Flexible Abbildung des Materialstamms in den Warengruppen von Supplier Relations mit weitreichenden Klassifizierungs- und Verdichtungsoptionen unabhängig vom „Korsett“ der ERP-Systeme
- Umsetzung des eCl@ss-Standards sowie Bereitstellung von Grundlagen zur Abbildung von Lead-Buyer-Konzepten

Kennzahlensteuerung

Transparent analysieren – schneller entscheiden

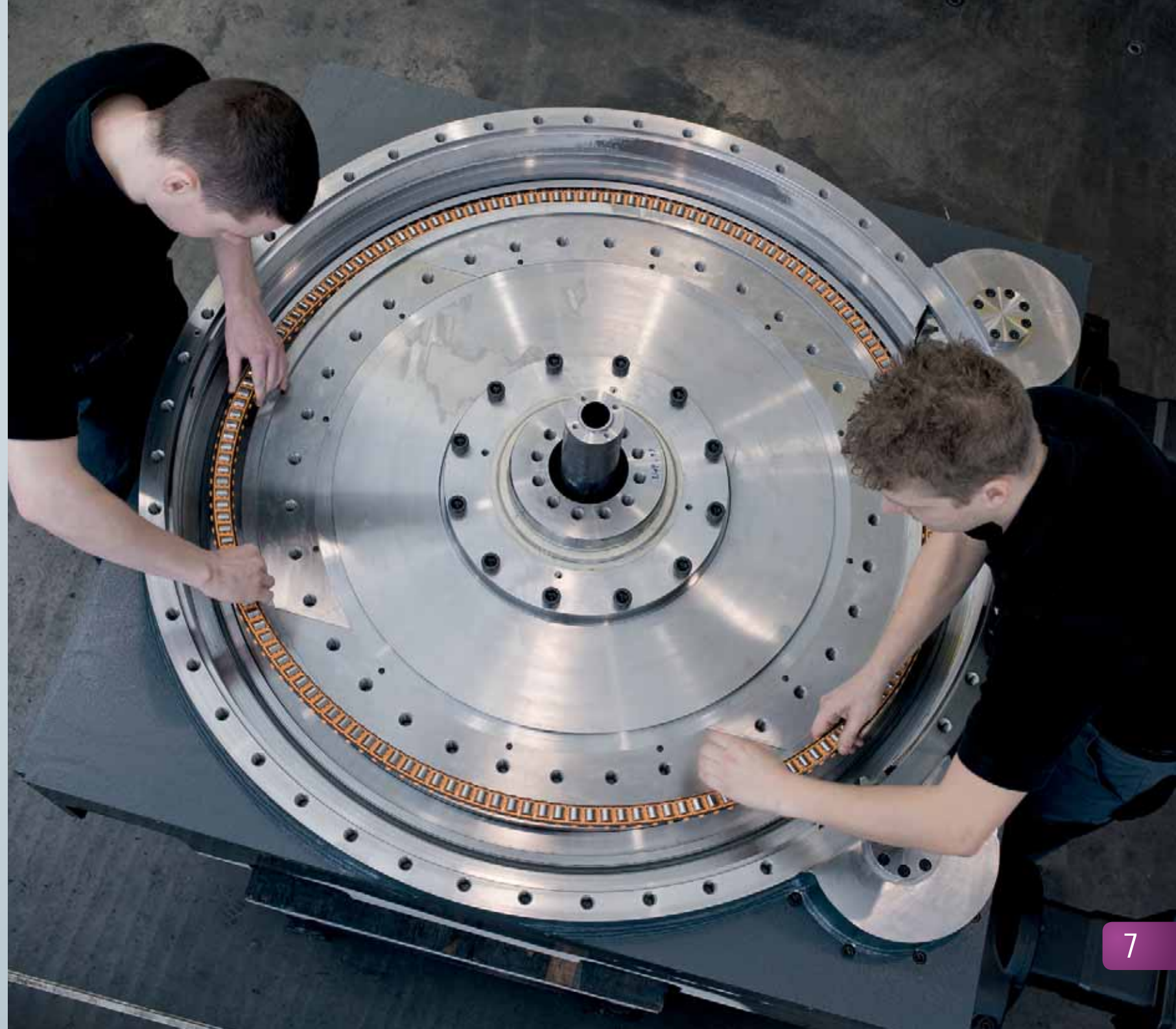
Eine der herausragenden Funktionen der Supplier Relations ist die Definition, die automatische Erhebung und die Analyse von Kennzahlen. Erst diese ermöglichen den belastbaren Vergleich von Lieferantenleistungen, Potenzialen und Risiken.

Zusätzlich befähigen automatisiert generierte Kennzahlen zur Selektion, Qualifizierung, Bewertung, Klassifizierung und Entwicklung der Lieferanten. Dadurch lassen sich maßgebliche Leistungsindikatoren für jeden Lieferanten ausgeben – wie z. B. die ppm-Rate, das Innovationspotenzial, die Angebotstransparenz und die Wirkung von Lieferantenaudits.

Die Kombination und der Vergleich verschiedener Kennzahlen schaffen eine bestmögliche Informationsbasis. Damit wird die ideale Voraussetzung für eine strategische Steuerung des Einkaufs sichergestellt.

Vorteile durch Supplier Relations

- Integration der Kennzahlen im System (lieferanten- und warengruppenspezifische Abhängigkeiten zu anderen Kennzahlen) und automatische Aktualisierung anhand des definierten Updatezyklus
- Baseline-Funktion um den Stand der Kennzahlen zu festgelegten Zeitpunkten „einfrieren“ zu können, z. B. Lieferantenbewertung, Jahreswechsel, manuell
- Einbindung der Kennzahlen in die Logik der organisationsspezifischen Bewertungsverfahren inkl. Gewichtung, Kritikalität und definierter Schwellenwerte
- Definition von Zielen pro Kennzahl als Grundlage der Lieferantenentwicklung
- Automatisierte Überwachung der Schwellenwerte und Benachrichtigungen auf Basis der Workflow Engine des xRM Frameworks





Self-Service Portal

Lieferanten aktiv einbinden

Durch das Self-Service Portal werden die Lieferanten aktiv und eigenverantwortlich in die Aktualisierung ihrer Stammdaten eingebunden. Dies entlastet die interne Organisation von Regeltätigkeiten und schafft Freiräume für eine strategische Weiterentwicklung der Einkaufsprozesse.

Mit Lieferantenfragebogen können im Self-Service Portal aufwandsneutrale und warengruppenspezifische Vorqualifizierungen bestehender und potenzieller Lieferanten vorbereitet und durchgeführt werden. Auch die Zertifikate und die für eine Gültigkeitsprüfung erforderlichen Nachweise können von Lieferanten eigenverantwortlich im Self-Service Portal gepflegt werden.

Die Vorteile im Überblick

- Bereitstellung eines externen Zugriffs für jeden Lieferanten zur Pflege seiner Stammdaten: Adressen, Ansprechpartner inkl. Rollen und Verantwortlichkeiten, Bankdaten etc.
- Verwaltung von Zertifikaten und deren Nachweisen
- Anzeige des aktuellen Lieferantenstatus je Warengruppe gemäß dem internationalen eCl@ss-Standard
- Abbildung und Steuerung des Prozesses der Lieferantenbewerbungen
- Frei definierbare, systemgestützte Online-Lieferantenbefragungen
- Im Self-Service Portal integriertes Dashboard für den Lieferanten mit seinen aktuell laufenden und offenen Reklamationen sowie Zugriff auf grundlegende Kennzahlen und letzte Bewertungen des Lieferanten

Homogenität

Hohe Transparenz – gemeinsames Verständnis

Der Schritt von der manuellen Lieferantenverwaltung zu Supplier Relations for Dynamics CRM von Anywhere.24 stellt einen Quantensprung für jedes Unternehmen dar, das vielschichtige Einkaufsprozesse plant und steuert.

Der Grundstein des Erfolgs wird mit der Standardisierung und Harmonisierung von Prozessen sowie der Nutzung normierter Kennzahlen gelegt. Die Herstellung einer einheitlichen Systematik führt unmittelbar zu Qualitäts- und Effizienzsteigerungen. Daraus resultieren eine geringere Fehlerquote sowie eine hohe Mitarbeiterakzeptanz und -motivation.

Supplier Relations: Nutzen und Mehrwerte

- Kostenersparnis durch effizienteren Ressourceneinsatz mittels automatisierter und standardisierter Prozesse
- Entlastung der internen Organisation von Regeltätigkeiten – durch die eigenverantwortliche Datenpflege der Lieferanten im Self-Service Portal
- Bereitstellung von transparenten und nachvollziehbaren Kennzahlen als Steuerungsgrundlage für alle Einkaufsprozesse
- Nachhaltige Lieferantenbewertung und kontinuierliche Lieferantenentwicklung
- Harmonisierte Prozesse und eine tagesaktuelle Datenbasis ermöglichen eine effektive und nachhaltige Unternehmenssteuerung
- Nutzung eines modernen xRM Frameworks als Grundlage für ein unternehmensübergreifendes Informationsportal und „Schaltzentrale“ für Einkauf, Vertrieb, Marketing und Service
- Einführung eines impliziten Risikomanagements auf Basis der erhobenen Kennzahlen, definierten Schwellenwerte und implementierten Eskalationsprozesse
- Die offene und flexible Systemarchitektur von Supplier Relations for Dynamics CRM ermöglicht eine nahtlose Integration in bestehende Anwendungslandschaften.





Creating Impact

x-fache Vorteile mit xRM

Kundenbeziehungen pflegen, Geschäftsprozesse steuern, Kennzahlen erheben und ein unternehmensübergreifendes Controlling ermöglichen – als Spezialist für xRM-Lösungen hat sich Anywhere.24 als renommierter Berater und Implementierungspartner für Relationship-Management-Lösungen im deutschsprachigen Raum einen Namen gemacht.

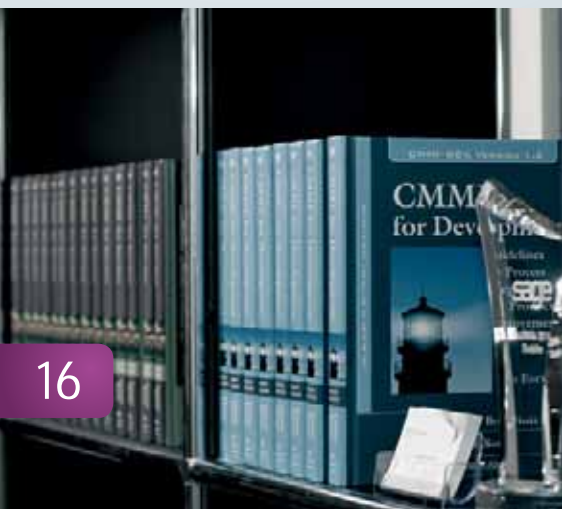
Im Fokus: xRM

Die Anywhere.24 Unternehmensgruppe konzipiert individuelle und kundenspezifische xRM-Lösungen für die unterschiedlichsten Branchen und Einsatzgebiete, die alle einen gemeinsamen Nenner haben: Sie steigern die Effizienz und bedeuten einen strategischen Wettbewerbsvorteil für den Kunden.

Die Unternehmensphilosophie von Anywhere.24 folgt dem Leitmotiv „Creating Impact“: Hochqualifizierte Berater identifizieren systematisch Barrieren und Hindernisse sowie Stärken und Schwächen eines Unternehmens, um Prozesse und Produkte systematisch zu verbessern. Die nachhaltige Wertschöpfung für den Kunden ist für Anywhere.24 die Messlatte des Erfolgs.

Drei Unternehmensbereiche

Die Anywhere.24 Unternehmensgruppe besteht aus drei in Synergie arbeitenden Einheiten: Anywhere.24 Advisory, Anywhere.24 und Anywhere.24 Technologies, die je nach Projektanforderung gemeinsam oder eigenständig arbeiten. So erhält der Kunde immer die optimale Verbindung aus langjähriger Managementberatungs- und praxiserprobter Technologiekompetenz. In allen Projekten begleitet ein fester Ansprechpartner den Kunden von der Planung über die Realisierung bis zu Service und Support.





Christian Hertneck
Geschäftsführer
Anywhere.24 GmbH

„Antoine de Saint-Exupéry sagt zu Recht: Perfektion ist nicht dann erreicht, wenn man nichts mehr hinzufügen, sondern wenn man nichts mehr weglassen kann.“

Wertarbeit

Qualitätsmanagement für Kundenprojekte

Basierend auf langjähriger Erfahrung, Know-how und Best Practices nach CMMI® hat Anywhere.24 für ihre Kunden ein eigenes Phasenmodell zur Projektdurchführung entwickelt:

Mittels einer sinnvollen Anzahl an Iterationen und einem frühen Prototyping können mögliche Risiken vorzeitig erkannt werden. Durch das transparente Projektmanagement und gezielte Lösungsansätze ist Anywhere.24 in der Lage, sämtliche Anforderungen jederzeit flexibel und effizient umzusetzen.

Die Bedürfnisse der Kunden sowie eine schlanke Systemeinführung stehen an oberster Stelle. Auch die gezielte Befähigung der Anwender und Administratoren ist eine wesentliche Komponente des Konzepts.

Das verwendete Capability Maturity Model® Integration (CMMI) ist ein international anerkanntes Verbesserungsmodell. Es unterstützt die Kunden dabei, Zeit-, Kosten- und Qualitätsziele optimal zu erreichen. Anywhere.24 nutzt CMMI® sowohl für interne Verbesserungen als auch für die Prozessberatung und das Benchmarking ihrer Kunden.

Der zuverlässige Partner

Durch jahrelange Erfahrungen in komplexen, beratungsintensiven xRM- und Lieferantenmanagement-Projekten, in Warenwirtschafts- und CRM-Systemen hat Anywhere.24 eine hohe Kompetenz im Prozessdesign und bei der Kennzahleneinführung gewonnen.



anywhere²⁴
>CREATING IMPACT

Anywhere.24 GmbH
Lindberghstr. 11, 82178 Puchheim

Telefon: +49 (89) 800 849 - 0
Fax: +49 (89) 800 849 - 99
E-Mail: secure_kontakt@anywhere24.com
Internet: www.anywhere24.com

Markenrechte: Alle in dieser Broschüre erwähnten Firmen-, Marken- und Produktnamen sind
Warenzeichen bzw. Marken der jeweiligen Rechteinhaber und werden hiermit anerkannt.
©Capability Maturity Model and CMMI are registered in the U.S. Patent and Trademark Office
by Carnegie Mellon University. SCAMPI is a service mark of Carnegie Mellon University.