

Traditionshandelshaus Globus setzt auf zentrale Bestellbündelung

Das familieneigene Einzelhandelsunternehmen, wurde 1828 im saarländischen St. Wendel gegründet, wo es auch heute noch seinen Konzernsitz hat. Mit etwa 22.000 Mitarbeitern hat die GLOBUS-Gruppe im Geschäftsjahr 2003/ 2004 einen Bruttoumsatz von mehr als 4 Mrd. EUR erwirtschaftet. Sie betreibt derzeit 35 SB-Warenhäuser, 49 Baumärkte und 11 Elektrofachmärkte in Deutschland sowie 10 SB-Warenhäuser und Baumärkte in Tschechien. Die grün-orange gefärbten Outlets sind ganz groß, wenn es darum geht, die Kunden zufrieden zu stellen. Obwohl nicht in allen Teilen der Republik bekannt, landete Globus 2004 beim jährlichen Branchencheck „Kundenmonitor“, der die Kundenzufriedenheit misst, zum elften Mal in Folge auf Platz eins.

Bis 2001 war der Einkauf von C-Artikeln bei Globus dezentral aufgebaut. Folglich wurden so genannte Kostenartikel, wie z.B. Verpackungsmaterial, Büro- und Reinigungsartikel, von mehr als 1000 Mitarbeitern vor Ort eigenständig bestellt. Geordert wurde per Fax, Telefon oder auch direkt beim Außendienst. Dies konnte schon mal dazu führen, dass in einem Globus-Markt ein und derselbe Kostenartikel parallel bei verschiedenen Lieferanten zu unterschiedlichen Konditionen beschafft wurde. Dieser Missstand entging auch Helmut Ortner, zuständig für die Einführung des neuen elektronischen Bestellsystems, nicht: „Vor Einführung von Impact Ordering war unser Beschaffungsprozess unstrukturiert. Die Abläufe waren einfach nicht standardisiert. Es kam durchaus mal vor, dass eine Bestellung ganz vergessen wurde.“

Zentrale Organisation des Einkaufs

Ausgehend von dieser Situation beschloss Globus, den Einkauf zentral zu organisieren und die Bestellabläufe in klar definierte Schritte zu unterteilen. Gleichzeitig entschied man sich, ein System einzuführen, das die neu definierten Abläufe auf elektronische Weise abbildet und unterstützt. Ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis und eine Orientierung an den Bedürfnissen des Handels waren die



zwei wichtigsten Kriterien bei der Auswahl der geeigneten E-Procurement-Lösung. „Wir haben uns für den Kauf der Healy Hudson-Lösung Impact Ordering entschieden, weil wir sie schon als leistungsfähige Beschaffungslösung für den Handel bei Markant kennenlernen durften“, erläutert Norbert Schillo, Geschäftsführer der GLOBUS Logistik und Service GmbH.

Standardsoftware mit kundenspezifischem Zuschnitt

Obwohl Impact Ordering über alle Vorteile einer Standardsoftware verfügt, lässt sich die Lösung dennoch branchen- und kundenindividuell auf die verschiedensten Bedürfnisse, z.B. die einer großen Handelskette wie Globus, einstellen. Impact Ordering deckt nun bei Globus den ganzen Bereich der Kostenartikelbeschaffung ab. Die Beschaffung für das Hauptgeschäft, der Warenverkauf in den Märkten, läuft über ein gesondertes Warenwirtschaftssystem. Dies ist notwendig, um Kostenrechnungen von Warenrechnungen getrennt bearbeiten zu können.

„Healy Hudson hört zu und will nicht einfach nur verkaufen.“

Helmut Ortner, Koordinationsbereichsleiter C-Artikel, Globus

24 an Impact Ordering angeschlossene Betriebe

„Mit Impact Ordering konnte uns Healy Hudson ein Produkt anbieten, das sehr genau auf unseren individuellen Bestellprozess angepasst werden konnte“, erklärt Helmut Ortner den Vorsprung, den die Healy Hudson GmbH vor anderen bekannten E-Procurement-Anbietern wie SAP, Ariba, Commerce One etc. hatte. „Sie hören ihren Kunden genau zu und wollen nicht einfach nur Standardsoftware

verkaufen.“ Die erfreuliche Zwischenbilanz: 24 an Impact Ordering angeschlossene Betriebe, Aufschaltung des Logistikzentrums in Bingen und der Koordinationsstelle in St. Wendel. Bis Mitte des Jahres 2005 sollen weitere 13 Selbstbedienungs-Warenhäuser Zugang zur Bestelllösung erhalten.

Standardisierte Abläufe für alle Benutzer

In der Bedienung zeichnet sich Impact Ordering besonders aus durch hohe Benutzerfreundlichkeit, Transparenz in der Abbildung der Bestellvorgänge und attraktive Zusatzfunktionen wie eine aufeinander abgestimmte Rechnungsprüfung und Wareneingangserfassung. Es gibt saubere Katalogstrukturen und einheitliche, standardisierte Abläufe für jeden Benutzer. Vorher musste Globus als Hilfsmittel das Intranet bemühen, um Bestellunterlagen zentral für alle Bedarfsträger zur Verfügung zu stellen. Trotz großer Mühe war es schwierig, diese Dokumente aktuell zu halten und von der Struktur her übersichtlich aufzubereiten.

Hohe Fehlersicherheit

Heute gibt es in jedem der Globus-Warenhäuser einen fest definierten Ansprechpartner für die Bestellung der Kostenartikel, den „Ansprechpartner für Eigenbedarf“, der als zentrale Bündelungsstelle fungiert. Er koordiniert die innerbetrieblichen Bestellungen aller etwa 20-30 betroffenen Mitarbeiter eines Marktes und löst letztendlich die Bestellungen in gebündelter Form über Impact Ordering aus. Dabei arbeitet er in enger Abstimmung mit dem zentralen Einkauf in St. Wendel zusammen. Statt umständlich per Telefon, übers Internet oder beim Außendienst Angebote einzuholen, arbeiten die Bedarfsträger in den Märkten heute mit Dispositionsunterlagen, über die sie ihre Bedarfsmeldungen beim oben erwähnten Ansprechpartner abgeben können. Die Unterlagen sind so aufbereitet, dass jeder

Bedarfsträger nur aus dem Sortiment wählen kann, das auf seine Bedürfnisse abgestimmt ist.

Einfache elektronische Aktualisierung der Katalogdaten

Bei der Ermittlung von E-Procurement-geeigneten Lieferanten wurde deutlich, dass auch auf Industrieseite die Bereitschaft für eine elektronische Abwicklung sehr hoch ist. Viele große Lieferanten bieten ohnehin ihr Sortiment schon in elektronischen Katalogen an. Für kleinere ist die Thematik zum Teil noch neu. In Lieferantentagen mit Unterstützung der Healy Hudson konnte Globus jedoch

viele von der Wirtschaftlichkeit des Verfahrens überzeugen. Änderungen der Katalogdaten werden heute elektronisch in Impact Ordering eingespielt und so ohne Aufwand allen Bestellern gleichzeitig zugänglich gemacht.

Ausblick: Anbindung der restlichen Märkte

Bereits vor Abschluss des Roll-outs sind bei Globus erhebliche Einsparungen durch Prozessstraffung und sinkende Bindung personeller Ressourcen bei der Bestellabwicklung erzielt worden. Für die Zukunft sind die Anbindung der restlichen Märkte, die weitere Optimierung der Einkaufsprozesse sowie – damit einhergehend – die Erweiterung des Systems um neue Funktionen geplant: Damit die Rechnungsdaten künftig komplett in

der Koordination in St. Wendel geprüft und bearbeitet werden können und die einzelnen Märkte nur noch den Liefereingang prüfen müssen, wird Healy Hudson eine geeignete Schnittstelle programmieren. Das Handling der Bedarfsmeldungen soll automatisiert werden, damit diese – statt per Papierformular – elektronisch beim zuständigen Ansprechpartner eingereicht werden können. Healy Hudson wird Globus weiterhin bei allen Optimierungsmaßnahmen im Eigenbedarfs-Einkauf beraten und mit einem funktionalen elektronischen Bestellsystem unterstützen.



Norbert Schillo, Geschäftsführer der GLOBUS Logistik und Service GmbH, ist zufrieden mit der erfolgreichen Einführung von E-Procurement bei Globus.



Healy Hudson GmbH
Laurenz Büschel
Peter-Sander-Straße 32
55252 Mainz-Kastel

Telefon: +49 (61 34) 29 81 36
laurenz.bueschel@healy-hudson.com
www.healy-hudson.com