

Xchange

Tradition und Innovation im Einklang: Der digitale Wandel im indirekten Einkauf des Agrarhandels

Raiffeisen Waren-Zentrale Rhein-Main



Beate Schönell
Teamleiterin Indirekter Einkauf



Patricia Felder
Bereichsleitung DB Konzernservices

Tradition und Innovation im Einklang:

Der digitale Wandel im indirekten Einkauf des Agrarhandels

Stuttgart, 16.10.2024

Patricia Felder, Beate Schönell

Agenda

Top 1 Vorstellung

Top 2 Hintergrund und Ausgangssituation

Top 3 Einblick in den Umstellungsprozess

Top 4 Ergebnisse und Erfolge

Top 5 Ausblick

Top 6 Fazit

Top 7 Q&A

Kurze Vorstellung

Wer sind wir?



Patricia Felder

- Diplom-Kauffrau (FH)
- 18 Jahre Einkaufserfahrung (Bauer Verlag, REWE Group, RWZ)
- 2018-2022: Aufbau des indirekten Einkaufs bei der RWZ
- Seit 2,5 Jahren Bereichsleitung Konzernservices in der RWZ:
Ind. Einkauf, PKW-Fuhrpark, Poststelle u. Empfang, Arbeitsschutz, QM, Orga



Beate Schönell

- staatlich geprüfte Betriebswirtin
- > 30 Jahre Expertise in den Themen Materialwirtschaft, Führung und Transformation im Einkauf
- seit Anfang 2023: Teamleitung des Indirekten Einkaufs der RWZ,
PKW-Fuhrpark, Poststelle u. Empfang
- Projektleitung und Einführung Onventis

Vorstellung der RWZ

Agrarhandelskonzern mit Hauptsitz in Köln



- Konzern-Umsatz 2023: 3 Mrd. EUR
- 16 Konzerngesellschaften
- 180 Standorte (DE: NRW, RLP, Saarland, Hessen, Bayern, Thüringen, Niedersachsen, Frankreich, Österreich)
- 2.700 Mitarbeitende (ca. 250 Azubis)
- 80 eigene LKW

➤ Fazit: Starke Heterogenität, unterschiedlichste Bedarfe, viele Bedarfsträger, Standorte regional breit gestreut, sbA-Volumen: ca. 65 Mio. p.a.

Hintergrund und Ausgangssituation

Wie kam es zur Zusammenarbeit mit Onventis?



- ab 07/2018: Aufbau des Indirekten Einkaufs; Vertrags- und Themensammlung; Digitalisierung; Strukturierung; Bündelung und Standardisierung der Bedarfe; Projektierung der Anbindung einer katalogbasierten Bestellplattform



- ab 07/2019: Einführung einer katalogbasierten Bestellplattform für indir. Güter div. Grenzen / Herausforderungen



- ab 01/2023: Ausschreibung einer All-In-One-Beschaffungsplattform
Anforderungen: z.B. mehrjähriger Parallelbetrieb SAP R3 und S4/HANA, versch. Schnittstellen zu SAP; modulare Optionen; App; Prozessverschlankungen (ins. Bestell- und Invoice Prozess; Abdeckung von ca. 70% der sbA über Bestellbezug sowie „Heilung“ der vorhin genannten Grenzen)



- 05/2023: Entscheidung für Onventis

Der Umstellungsprozess

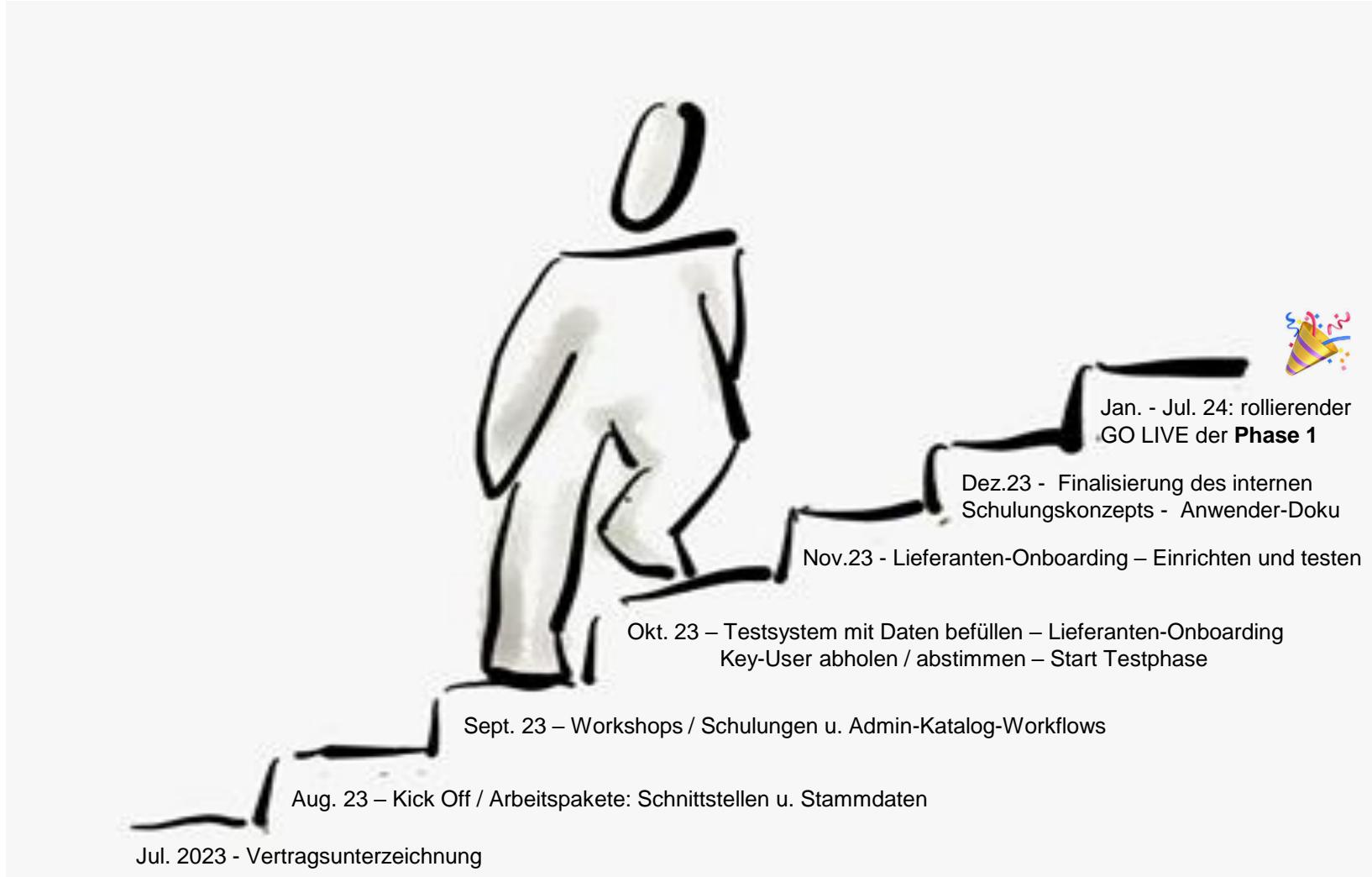
Planungsphase / Klärung der W-Fragen



- **WARUM?** Ausführlich beleuchtet
- **WER?** Ind. Einkauf, int. Teilprojektleiter (IT, Finance, Prozesse), Key-User und Onventis-Projektteam
- **WAS?**
 - Zunächst Aufteilung in 3 Phasen:
 - 1) Kataloge und Dienstleistungen
 - 2) Sourcing-Modul: Anfragen, Angebotsvergleich und Überführung in Bestellungen
 - 3) Supplier-Relationship-Management / Lieferantenqualifikation
 - Detailplanung/Aufgabenplanung je Fachbereich und Phase
 - Aufsetzen der Onventis R3- und S4-Systeme und intensives Testen (samt Schnittstellenanbindung und Übernahme bestehender Kataloge)
- **WIE?** Kick-Off, wöchentliche JF-Termine, Workshops, Testdurchläufe, Schulungstermine und monatliche Status-Reports im PMO
- **WO?** Per MS Teams und vereinzelte Vor-Ort-Schulungen

Der Umstellungsprozess

Implementierung / Unsere Meilensteine



Der Umstellungsprozess

Es kamen Herausforderungen... lessons learned

- **Prozessklarheit:**
Workflows / sauberer Einkaufsprozess, der systemisch bis zur RG-Buchung abgebildet werden kann
- **Aufbereitung von Stammdaten (!):**
komplexe Konzernstruktur / Nutzerdaten / Berechtigungskonzept / Automatisierte Stammdatenübergabe / Buchungskreise / Mapping der Sachkonten in R3 und S4 / usw...
- **Schnittstellenprogrammierung:**
mit ext. Unterstützung bidirektional für SAP R3 und S4/HANA (Parallelbetrieb) und intensive Testphase
- **Onboarding von Lieferanten:**
Lieferanten mit und ohne Vorkenntnisse und unterschiedlichen Voraussetzungen
- **Schulungen durchführen:**
Testsystem für Nutzer zugänglich gemacht und nicht-digital-affine Kollegen intensiver geschult

Ergebnisse und Erfolge

Eine Momentaufnahme



Konkrete Verbesserungen:

- höhere User-Akzeptanz als beim vorherigen System, viele Ideen für weitere Umsetzungsthemen
- Automatisierte Verbuchung im Finanzbereich funktioniert bis auf wenige Ausnahmen gut
- Wir erwarten v.a. Zeitersparnisse für die einzelnen Beschaffungsvorgänge (u.a. beim Rechnungsfreigabeprozess), damit einhergehend Zeitersparnis/mehr Zeit für die wertschöpfenden Aufgaben und Prozesskostensenkungen.

Feedback der Mitarbeiter:

- „das System lässt sich intuitiv bedienen“
- „das look and feel ist modern“
- „ich komme gut damit zurecht“
- „die Kataloge sind übersichtlich angeordnet“

Wir haben der Plattform einen Namen gegeben – auf den Punkt gebracht:

click&buy

Ausblick

Das sind die nächsten Schritte



- Bis Ende 2024:
Katalogerweiterung (laufender Prozess) und Ausbau der
Dienstleistungsbestellungen – im Konzern zu festigen
(inkl. sauberen Finance-Buchungen)
- Im 1. Quartal 2025 Umsetzung der Phase 2:
Sourcing-Modul: Anfragen, Angebotsvergleich und Überführung in
Bestellungen
- Im 2. Quartal 2025 folgt die Umsetzung der Phase 3: **Supplier-
Relationship-Management** / Lieferantenqualifikation



- Viel Überzeugungsarbeit (intern u. extern)
- Konzeptionelle Herangehensweise ist wichtig!
- Konsequente Planung und Zielverfolgung
- Viele Abstimmungen notwendig
- Politische Rückendeckung
- Viel Testen!!!!
- Vglb. Systemeinführung aus mehreren Perspektiven alternativlos

