



# 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

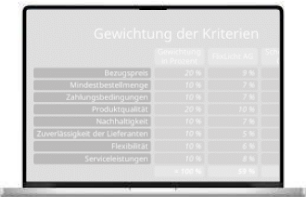
Wie kam es zur Zusammenarbeit mit Onventis?



- 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; Prozessverschlinkungen (ins. Bestell- und Invoice Prozess; Abdeckung von ca. 70% der sbA über Bestellbezug sowie „Heilung“ der vorhin genannten Grenzen)



- 05/2023: Entscheidung für Onventis

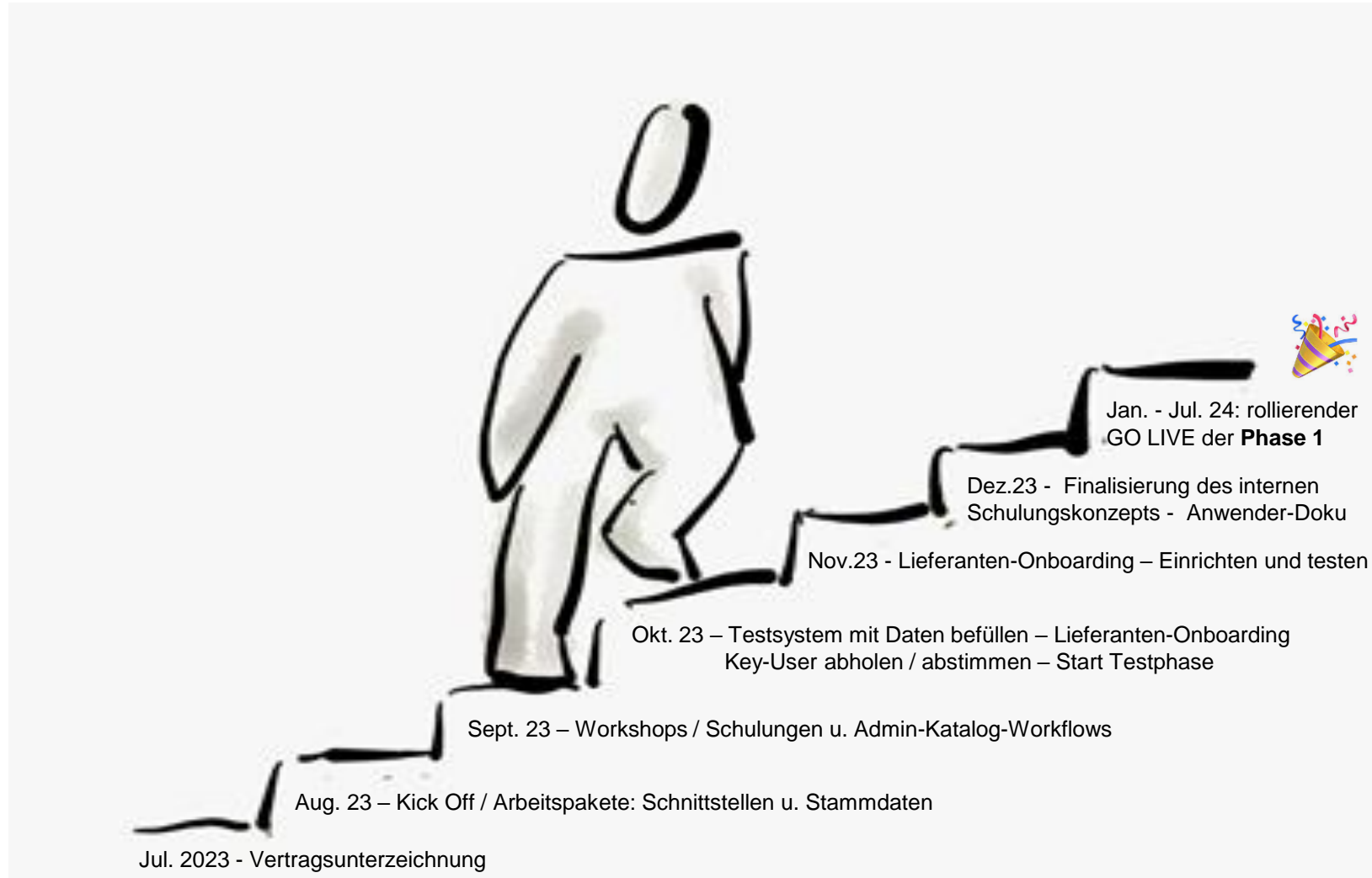
# Der Umstellungsprozess

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:



# 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



# Fazit



- 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

