



OCTOPUS – Community statt Banfen. Einkauf neu gedacht. Wie Onventis dezentrale Fachbereiche zu smarten Bestellern macht.

CWS



Ansgar Nast-Kolb
Manager Procurement Excellence

OCTOPUS

**Community statt Banfen.
Einkauf neu gedacht.**

**Wie Onventis dezentrale
Fachbereiche zu smarten
Bestellern macht.**



CWS ist mehr

Hygiene

schafft außergewöhnliche Hygieneerlebnisse in Waschräumen außerhalb des eigenen Zuhauses und trägt so zu einem gesünderen Leben bei.



CWS HYGIENE

Workwear

bietet die ideale Arbeitskleidung für verschiedene Berufe. Dabei stehen individueller Komfort und höchster Schutz im Vordergrund.



CWS WORKWEAR

Cleanrooms

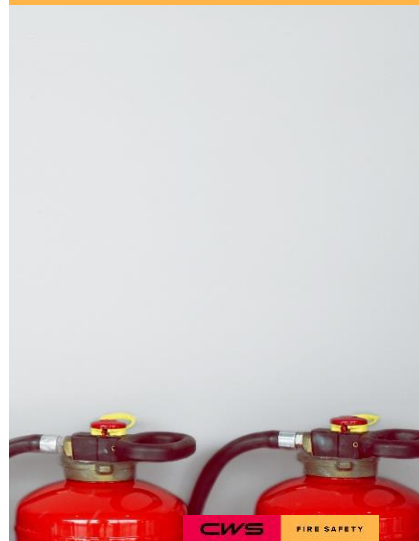
bietet ein ganzheitliches Dienstleistungsangebot, das den strengsten Standards entspricht. Für eine sichere und zuverlässig saubere Zusammenarbeit.



CWS CLEANROOMS

Fire Safety

schützt Menschen und Sachwerte mit Fachwissen und Lösungen für den vorbeugenden Brandschutz.



CWS FIRE SAFETY

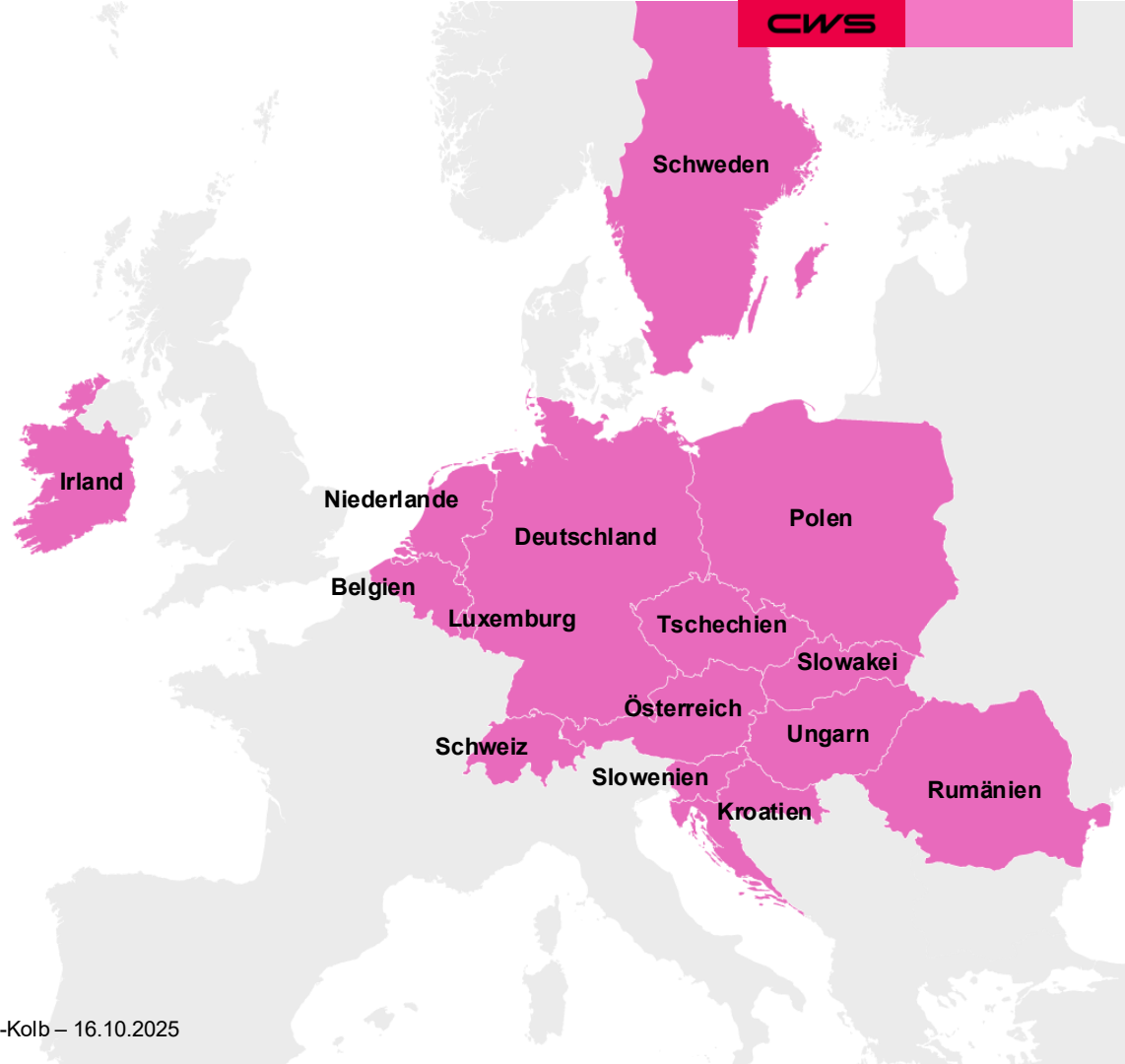
Näher dran geht nicht

CWS ist eine Marke der CWS International GmbH und ihrer Tochtergesellschaften. Diese sind eine **100-Prozent-Beteiligung** der **Franz Haniel & Cie. GmbH**.

Unsere rund 11.000 Mitarbeitende sind in **15 europäischen Ländern*** tätig.

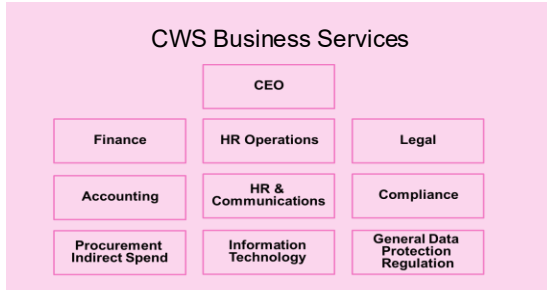
Unser Gruppenumsatz beträgt rund **1,61 Mrd. Euro**.

**nicht alle Leistungsbereiche in allen Ländern erhältlich*



Überblick CWS Business Services & Strategic Procurement Indirect

CWS Business Services



- Unsere Leistungen bieten wir als Shared Service in Europa allen Unternehmen der Haniel-Gruppe an.

CWS

HANIEL

Strategic Procurement Indirect

- Philip von Le Suire, CPO
- 27 Mitarbeitende, 6 Länder
- Wir verantworten die strategische Beschaffung im Indirect Spend für die gesamte CWS.

Main Categories

- Logistik
- Services
- HR
- MRO
- IT
- CAPEX
- Energie
- Mieten/FM
- Fleet (ca. 3.600 Fahrzeuge)

Einkaufsdaten

405 Mio. € Spend (2024)



Focus auf Top 700 A-Supplier
(80 % Spend) im Strategic Sourcing



> 11.000 B&C-Supplier

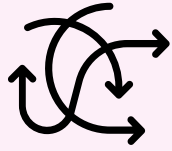


Project OCTOPUS



Projekt OCTOPUS

Ausgangssituation für Bestellungen im Indirect Spend



Kein Prozess

- Definierter Einkaufsprozess
- Formale Bestellorganisation
- Definiertes Bestellsystem



Hoher Aufwand

- Klare Arbeitsabläufe
- Schnelle Rechnungsfreigabe
- Erfüllung Rechnungsvorgaben



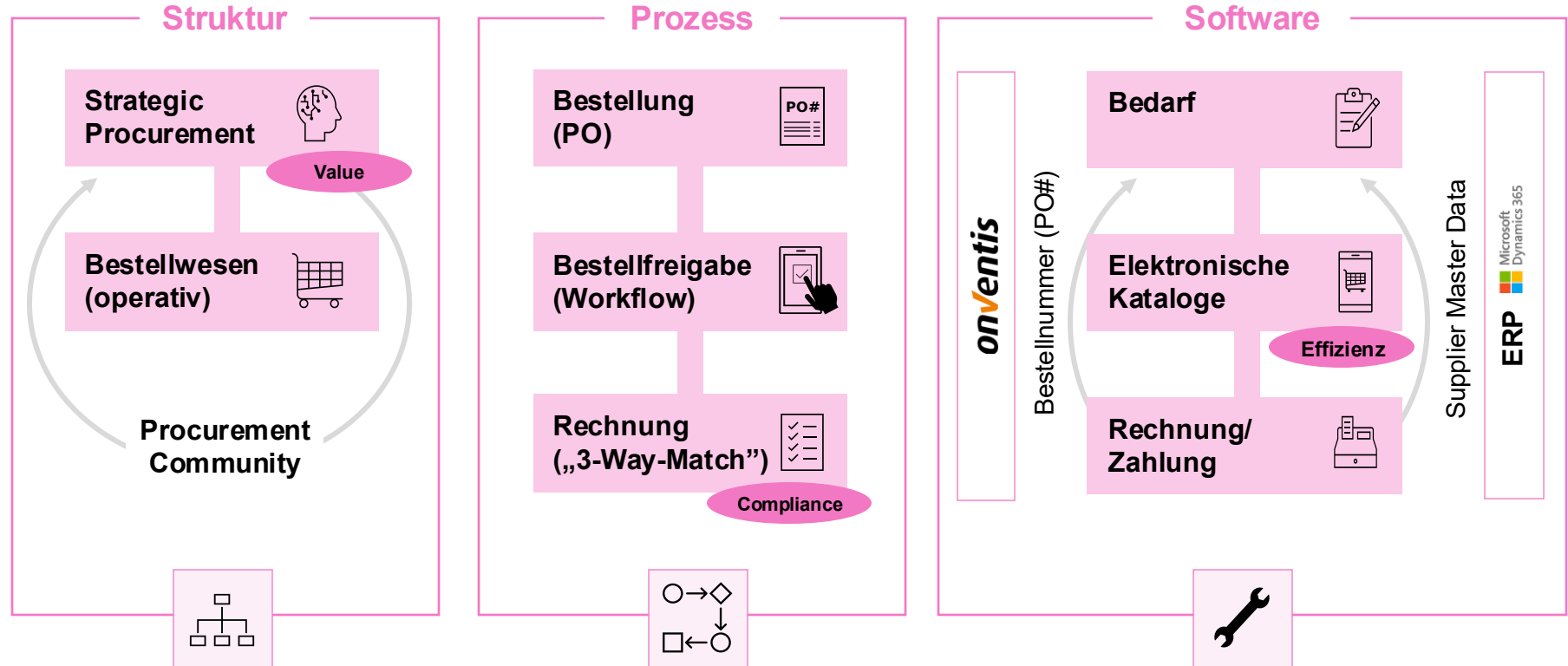
Compliance-Risiken

- Überwiegend Rechnungen ohne Bestellung („Maverick Buying“)
- Viele einmalige ungeprüfte Kreditoren
- Sicherstellung 4-Augen-Prinzip für Freigaben und Wertgrenzen



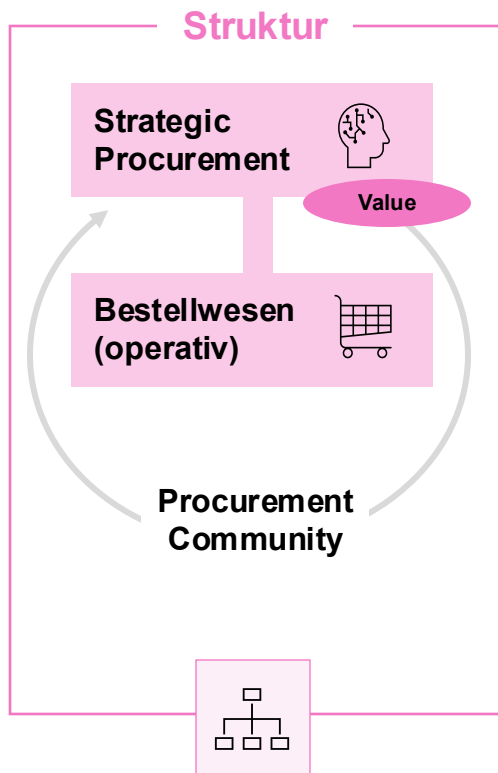
Projekt OCTOPUS* Zielbild

Drei optimierte Säulen zur effizienten Bestellabwicklung



Projekt OCTOPUS Zielbild

Schaffung einer Struktur



Strategic Procurement Indirect

- > Savings & Cost Avoidance
- > Contract Management & Preferred Suppliers
- > Rfx & Verhandlungen
- > Risikomanagement

Bestellorganisation

- > Dezentrale Organisation im Business
- > Mindestens ein Besteller pro Kostenstelle

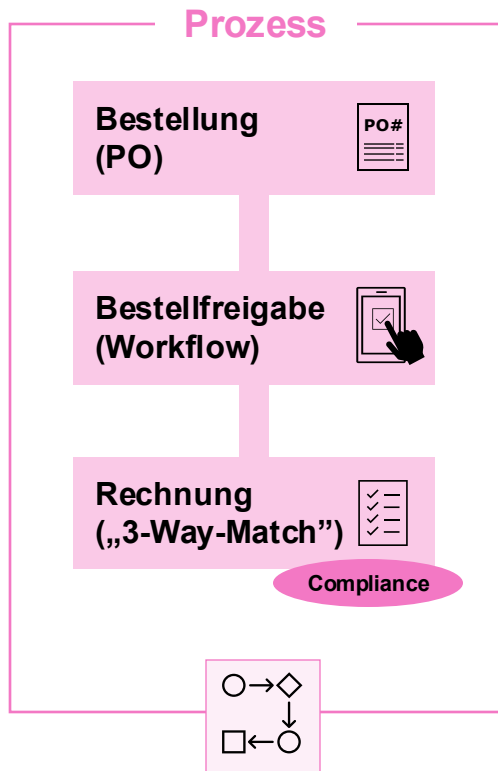
Procurement Community

- > Schulungen für Besteller & Wissenstransfer
- > Sicherstellung Vertragseinhaltung (Compliance)



Projekt OCTOPUS Zielbild

Ein effizienter P2P-Prozess

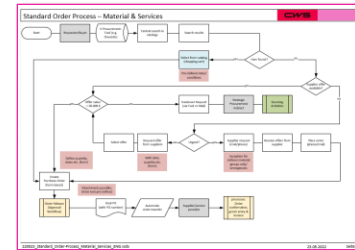


One Process

- > Gemeinsamer Bestellprozess für Material und Dienstleistungen
- > Klar definierte Ausnahmen (z. B. Reisen)

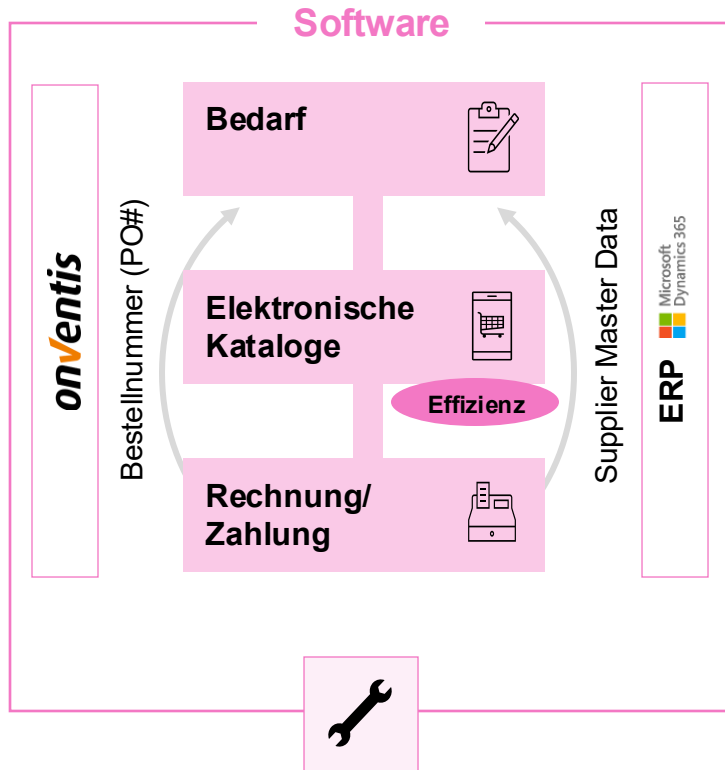
„Bestellungen statt Rechnungen“

- > Erstellung einer Bestellung (PO) verpflichtend
- > Rechnungsfreigabe nur noch bei fehlender PO# („Maverick Buying“)
- > Genehmigungsworkflow für Bestellungen mit 4-Augen-Prinzip
- > Wareneingangsbestätigung ermöglicht automatische Rechnungsprüfung („3-Way-Match“)

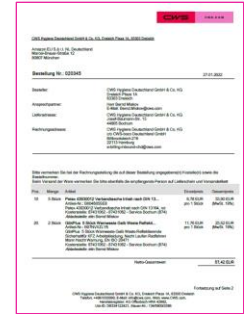


Projekt OCTOPUS* Zielbild

Benutzerfreundliche E-Procurement Suite



- > **Ein Bestellsystem** für Material und Dienstleistungen
- > Nutzung von bestehenden Lieferanten
- > Verknüpfung mit ERP-System (D365)
- > Bestellnummern ermöglichen Abgleich von Rechnungen mit Bestellungen
- > **Nutzung von Katalogen** (CWS-spezifisch und externe Web-Shops/Marketplaces)
- > Formular-basierte Bestellungen basierend auf Angeboten von Lieferanten
- > **Strukturierte Kreditoren-Neuanlage** mit Genehmigungsworkflow und Risikobewertung

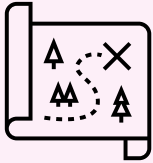


Einführung Onventis E-Procurement

Wesentliche Erkenntnisse

Besonderheiten

- Kein SAP: OV Buyer + OV Invoice + Microsoft D365
- Dezentrale Bestellorganisation ohne Banfen
- “No PO - no Pay” Policy



Lessons Learned

- Branding (Octopus)
- Kommunikation (z. B. “What’s in Onventis Paket”)
- Hypercare & Floor Walker
- Procurement Community
- Management Involvement
- Sharepoint Page
- Tutorial Videos



Ausblick

- Weiterer Länder-Roll-out
- Mehr Self-Service
- AI Chatbot
- AI “PDF-to-PO”

