

Beschaffung

aktuell

2019 11

Das Magazin für Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik

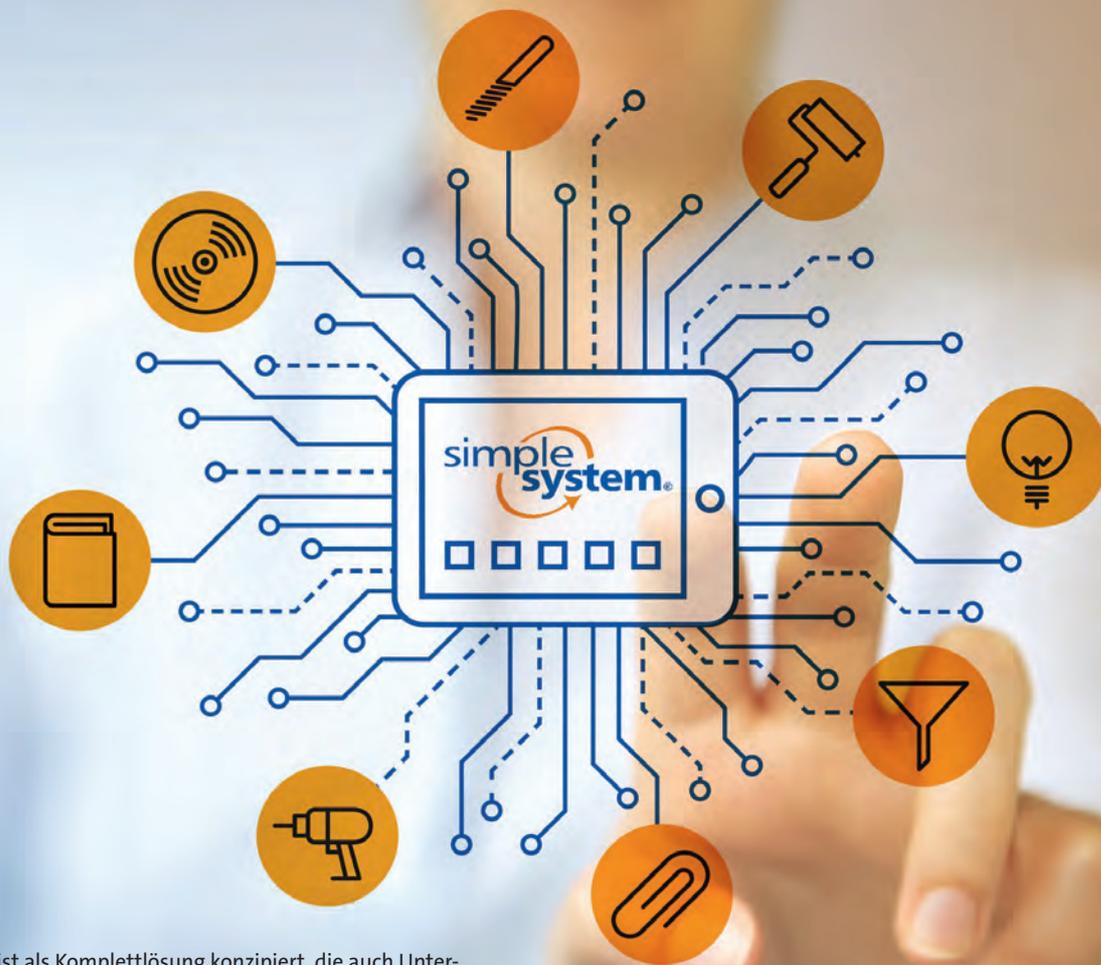


Die indirekte Beschaffung einfach und effizient gestalten: Das ist der Anspruch von simple system. Die Plattform bietet mit der Erweiterung simple system Cockpit nun die Möglichkeit zur „plug&play“-Integration in die Warenwirtschaft.

Andreas Moser, Geschäftsführer von simple system

„Wir erproben Lösungen zunächst bei uns“

Sonderdruck für **simple system**[®]



Die Plattform ist als Komplettlösung konzipiert, die auch Unternehmen mit hohem Reifegrad Einsparungspotenziale bietet.
Bild: simple system, mjaud/adobe.stock.com

Die gebührenfreie Beschaffungsplattform für alle Points-of-Need im Unternehmen

„Wir erproben Lösungen zunächst bei uns im Unternehmen“

Das Unternehmen simple system schaut in die Zukunft. Im Interview erklärt Geschäftsführer Andreas Moser die Erweiterungen auf der Plattform, die mit ihrem Vernetzungskonzept sowie der Integrationslösung „simple system Cockpit“ Kunden und Lieferanten neue Möglichkeiten in der indirekten Beschaffung eröffnet.

Beschaffung aktuell: simple system steht für „transparente und effektive Beschaffung“. Wie setzen Sie diese Aussage um?

Moser: Es ist ein Versprechen an Kunden und Lieferanten. Mit unserer Plattform können Kunden und Lieferanten „out of the box“ ihre Geschäftsbeziehungen digitalisieren. Das bedeutet, dass sie rasch eine Datenlage zur Hand bekommen, mit deren Hilfe sie analysieren können, wo und zu welchen Konditionen welche Sortimente beschafft, beziehungsweise verkauft werden. Mit simple system besteht die Möglichkeit, diese Datenströme auszuwerten, zu steuern und zu optimieren. Diesen offenen Informationsaustausch pflegen wir auch intern. Alle Mitarbeiter wissen, wo das Unternehmen steht, welche Ziele wir haben und wie sie dazu beitragen können.

Beschaffung aktuell: In den letzten Monaten ist simple system in eigene Büroräume eingezogen und hat nunmehr 25 Mitarbeiter. Was hat sich noch alles verändert?

Moser: Wir haben es schon 2017 geschafft, alle Aufgaben des Unternehmens, vom Lieferantenmanagement über die Buchhaltung bis zur IT, intern abzudecken. So haben wir seit zwei Jahren den Unternehmenskern fest in der Hand und arbeiten komplett eigenständig. Aktuell stellen wir in der Beratung bewusst Einkäufer ein, da sie die Welt unserer Kunden und Lieferanten aus eigener Erfahrung bestens kennen. Nicht minder wichtig ist für uns der Ausbau unseres Entwicklungsteams, mit dem wir die Weiterentwicklung unserer Plattform kontinuierlich vorantreiben.



Andreas Moser (re.) und Markus Decker teilen sich als Doppelspitze die Geschäftsführung des Unternehmens. Bild: simple system

Beschaffung aktuell: Wie entwickeln Sie Ihre Lösung weiter?

Moser: Uns ist es sehr wichtig, dass wir Lösungen zunächst bei uns im eigenen Unternehmen erproben und allen Mitarbeitern und strategischen Partnern zugänglich machen. Das Team ist Feuer und Flamme, an neuen Use Cases und Technologien zu arbeiten. Wir haben unsere eigene App entwickelt, mit der wir unsere Versorgung für den Küchen- und Sanitärbereich sicherstellen. Im Moment schaffen wir gerade die Grundlagen für Single-Sign-on-Lösungen, die die individuellen Belange unserer Kunden berücksichtigen. Unsere Entwickler testen solche Ansätze immer zuerst in unserem Büro. Darüber hinaus setzen wir einen Warenausgabeautomaten der Hoffmann Group ein, den wir scherzhaft „Manfred“ nennen, um unseren lagerhaltigen Bedarf abzudecken – vom IT-Material über Leihwerkzeuge bis zu den Büroartikeln. Die Befüllung geschieht intern, externe Services nutzen wir derzeit nicht.

Beschaffung aktuell: Wie unterscheiden Sie sich von anderen Lösungen in Ihrem Bereich?

Moser: Unser erster Blickwinkel ist immer: Welche Beschaffungsstrategie verfolgt der Kunde und welche Stärken, Prozesse oder Werkzeuge sind schon vorhanden? Darauf bauen wir unser Lösungskonzept auf. Das ist eine Vorgehensweise, die wir am Markt selten sehen. Es gibt den schönen Spruch: Wer einen Hammer hat, hält alles für einen Nagel. Wir verkaufen keine Hämmer, wir erarbeiten passgenaue Lösungen gemeinsam mit den Kunden.

Das zweite Alleinstellungsmerkmal sind unsere langjährigen Partnerschaften mit nahezu allen maßgeblichen Systemhändlern. Unser Ansatz besteht darin, dass unsere Kunden ihre indirekten Warengruppen bei einem für sie optimalen Pool an Systemlieferanten abdecken können. Dies stellt eine maximale Lieferantenbündelung sicher, während der Zugang zum geschulten Außendienst, der Problemlösungskompetenz und der Beratung zu technischen Entwicklungen durch die Lieferanten erhalten bleibt. Die hierfür nötigen Partnerschaften haben wir uns über die letzten 19 Jahre erarbeitet. Dieses gewachsene Vertrauen haben wir mit unserer Eigenständigkeit auf eine ganz neue Basis gestellt.

Der dritte Aspekt ist unsere Lust an „simplen“ Lösungen. Wir haben den unbedingten Willen, Dinge auf eine elegante und fokussierte Art zu lösen.

Wir haben den unbedingten Willen, Dinge auf eine elegante und fokussierte Art zu lösen.“

Andreas Moser, Geschäftsführer simple system

Beschaffung aktuell: Wie beschreiben Sie Ihren Mehrwert als Unternehmen?

Moser: Ursprünglich war simple system vor allem eine effiziente Einstiegsoption für die indirekte Beschaffung. Die Leidenschaft, komplexe Herausforderungen auf einen einfachen Nenner zu bringen, haben wir beibehalten. Gleichzeitig haben wir unser Lösungsportfolio ausgeweitet, sodass wir auch Unternehmen, die ihren Reifegrad in der Digitalisierung bereits erhöht haben, einen langfristigen Mehrwert bieten können. Auch dort können wir enorme Verbesserungspotenziale abrufen. So haben wir uns unlängst bei einem Schweizer Konzern gegenüber der SAP-Produktpalette durchgesetzt und uns damit auch im Segment der E-Procurement Spezialisten etabliert.

Beschaffung aktuell: Was gibt es Neues bei simple system?

Moser: Der klassische Ansatz für die erste Optimierungswelle in der indirekten Beschaffung ist das Kostenstellenmaterial. Dieses runden wir mittlerweile mit flexiblen Kontierungs- und Genehmigungsprozessen ab. Darüber hinaus haben wir vielversprechende Weiterentwicklungen umgesetzt. Vor allem geht es darum, den Mitarbeitern im Unternehmen eine Komplettlösung für alle Bedarfe anzubieten.

Im Moment arbeiten wir konkret an zwei Weiterentwicklungen. Die Mitarbeiter unserer Kunden erwarten, die Arbeitsmittel jederzeit dort zur Hand zu haben, wo und wann sie benötigt werden. Deshalb öffnen wir unsere Plattform mit Lösungen für beliebige Einsatzbereiche, vom Warenausgabeautomaten wie GARANT TOOL24, über smarte Bestellauslöser via Conrad Connect, Push Buttons oder Kanban-Systeme, von SFS bis hin zu unserer eigenen Vollintegration in die Disposition des Warenwirtschaftssystems. Mit unseren Partnern können wir Informationsflüsse in den Unternehmen praktisch beliebig gestalten. Alle Datenströme können im nächsten Jahr anonymisiert über unsere eigene Big Data Plattform analysiert werden.

Die zweite Entwicklung ist die Abrundung der Versorgung, wenn Besteller keinen direkten Treffer in den Lieferantenkatalogen erhalten. Dieses Angebot ergänzen wir künftig durch die Möglichkeit, Anfragen für Angebote beim Lieferanten oder auch beim eigenen Einkauf zu platzieren. Darüber hinaus kann der Einkauf über eigene, sogenannte Inhouse-Kataloge, Randbedarfe abdecken und auch Dienstleistungen abbilden. So werden wir für unsere Kunden zur Komplettlösung für die indirekte Beschaffung.

Strategische Kunden und Partner sind übrigens jederzeit willkommen, unsere Innovationen mit uns in unserem Gläsernen Büro oder per Webinar zu testen.

Beschaffung aktuell: Eine Funktion, die simple system bietet, ist das sogenannte „simple system Cockpit“. Was kann man sich darunter vorstellen?

Moser: Die Integration in die Warenwirtschaft ist eine unerlässliche Grundlage für nachhaltiges E-Procurement. Es handelt sich um ein Unternehmensprojekt, bei dem neben Einkauf und Fachbereich auch Logistik, Finanzen und Controlling beteiligt sind.

Ein Unternehmen hat dabei immer spezifische Anforderungen, zum Beispiel eine eigene Warengruppensystematik, spezifische Organisationsstrukturen, Kontierungsvorschriften oder Genehmigungs-Workflows. Dem gegenüber stehen extern genormte Warengruppen, Artikelstandards wie zum Beispiel Gewichte, Maße, Zolltarifnummern oder Mehrwertsteuerkennzeichen, die die Lieferanten bereitstellen.

Wir haben es geschafft, diese externe Welt mit den unterschiedlichsten Anforderungen des Kunden in Einklang zu bringen. Unser „simple system Cockpit“ ist das Werkzeug, mit dem eine Einkaufsabteilung einen kompletten Überblick über ihre Bedarfssituation sowie alle Stadien der Genehmigung und Folgeprozesse hat. Wir sind damit in der Lage, innerhalb von wenigen Tagen eine vollständige Warenwirtschaftsintegration aufzubauen, und zwar ohne aufwendiges IT-Projekt. Jeden Monat binden wir zwei bis drei SAP ERP, SAP S/4 HANA oder SAP SRM an. Im kommenden Jahr standardisieren wir unser Produkt für eine Vielzahl weiterer ERP-Anbieter.

Die Nutzung des „simple system Cockpits“ ist mit einer Einmallizenz verbunden und bei Bedarf mit einem Wartungs- und Weiterentwicklungsvertrag. Während wir unsere Plattform in der Einstiegsversion für Kunden gebührenfrei zur Verfügung stellen, erfordert das „simple system Cockpit“ eine kundenindividuelle Ausprägung. Diese führen wir in einem Projektrahmen von wenigen Personentagen durch. Wir stellen die Nutzung aber unter bestimmten Umständen auch gebührenfrei zur Verfügung.

Beschaffung aktuell: Unter welchen Umständen ist die Nutzung des „simple system Cockpits“ kostenlos?

Moser: Bei einem mittelständischen Industrieunternehmen gehen wir von einem Außenumsatz von 100 bis 300 Mio. Euro im Jahr aus. Davon entfallen circa fünf Prozent oder 5 bis 15 Mio. Euro auf den indirekten Einkauf von Teilen, Dienstleistungen nicht mitgerechnet. Wir haben die aktuelle Situation am Markt analysiert und gehen davon aus, dass der Optimierungs- und Kostendruck steigen wird. Deshalb haben wir uns entschlossen, Kunden, die mit simple system eine nachhaltige Optimierung angehen möchten, die „simple system Cockpit“-Funktion gebührenfrei zur Verfügung zu stellen. Unsere bewährten Kundenfunktionen sind und bleiben für Kunden ohnehin gebührenfrei. Kundenprojekte, Dienstleistungen und Zusatzfunktionen können aus unserem eigenen Onlinekatalog beauftragt und zugeschaltet werden.

simple system

... ist 2000 als Gemeinschaftsprojekt der Handelshäuser Kaiser + Kraft, Keller & Kalmbach, Hoffmann Group und Hagemeyer, heute Rexel, entstanden. Zusammen haben sie simple system als E-Procurement-Plattform für indirekte Warengruppen gegründet. 2015 ist simple system ein eigenständiges Unternehmen geworden – in diesem Jahr kam Andreas Moser als Geschäftsführer dazu. Heute sind noch die beiden Gesellschafter Hoffmann Group und Kaiser + Kraft an dem Unternehmen beteiligt. Vor einem Jahr zog das junge Unternehmen in eigene Büroräume in München-Pasing und hat nun 25 Mitarbeiter. Im letzten Jahr wurden über die Plattform 140 Mio. Euro Umsatz umgesetzt.

In der Regel bedeutet das für Kunden, dass ihre Ausgaben drastisch sinken, weil mithilfe von simple system Maverick-Buying verhindert, Ausgaben gebündelt, die Kapitalbindung reduziert und ein gesteuerter Prozess etabliert wird. Die Effizienz des indirekten Einkaufs wird hierdurch erhöht und Prozesskosten und Einstandspreise werden gesenkt. Das Angebot gilt natürlich nicht nur für Neukunden, sondern auch für unsere Bestandskunden.

Beschaffung aktuell: Wie groß ist Ihre Lieferantenbasis?

Moser: Wir haben im Moment über 750 Lieferanten. Es geht uns aber gar nicht so sehr um die Anzahl. Vielmehr haben wir es geschafft, mit unseren Lieferanten gemeinsam eine andere Qualität zu erreichen. Das sieht man zum einen am Wachstumsschub der letzten Jahre, zum anderen an der Sortimentsbreite und -tiefe. Wir haben aktuell auf über 80 Mio. Artikel im Zugriff, von A wie Arbeitsschutz bis Z wie Zerspanung.

Beschaffung aktuell: Seit Februar bieten Sie die „simple system Click&Order“-Funktion an. Können Sie diese näher erklären?

Moser: Der klassische simple-system-Ansatz besteht darin, vorhandene Geschäftsbeziehungen zwischen Kunde und Lieferant zu digitalisieren. Ein solches Vorgehen nutzt bewährte Partnerschaften. Zum Erproben neuer Lieferquellen und zur Abdeckung von Randbedarfen sind darüber hinaus jedoch agilere Ansätze notwendig. Derzeit stellen 18 „simple system Click&Order“-Lieferanten vorbereitete Kataloge, mit im Moment 4,5 Mio. Teilen zur sofortigen Verwendung zur Verfügung. Die Kataloge wurden von unserem Team vorab qualitätsgeprüft und haben marktgängige Konditionen. Benötigt eine Mitarbeiterin zum Beispiel ad hoc eine Fahrradklingel fürs Betriebsfahrrad, eine Angelschnur für den Abteilungsausflug oder einen Wasserhahn für eine Reparatur, muss sie keine klassische Anfrage stellen, sondern kann über den „simple system Click&Order“-Katalog sofort bestellen. Die Sortimentsabdeckung unserer Plattform lässt sich so jederzeit unkompliziert erweitern. Für den Lieferanten hat das den Vorteil, dass er neue Kunden gewinnen kann. Nach einer Erprobungsphase kann ein Rahmenvertrag verhandelt und entsprechend umgestellt werden. In der Zukunft möchten wir alle Lieferanten über einen solchen „Willkommenskatalog“ bereitstellen.

Das Interview führte Sanja Döttling, Redakteurin Beschaffung aktuell.



Das simple system Cockpit erlaubt eine rasche Integration in die Warenwirtschaft.

Die Nutzung kann, wie die Plattform ohnehin, gebührenfrei sein.

Bild: simple system,

Philip Steury/adobe.stock.com