

Beschaffung von elektrischer Ausrüstung mittels globaler Partnerschaftsabkommen



Andreas Hennecke

Die Verbindung von vorprojektierten technischen Lösungen und e-Business bietet sowohl dem Kunden als auch dem Lieferanten Vorteile. Für den Kunden bedeutet sie eine raschere Bestellabwicklung, Klarheit in der Kommunikation und höhere Qualität, ermöglicht durch das standardisierte Produkt- und Auftragsabwicklungssystem, das ABB ihren Kunden weltweit anbietet. Dieses kundenorientierte, auf die individuellen Bedürfnisse unserer Partner abgestimmte Einkaufszentrum hilft, die festen und dauerhaften Beziehungen zu unseren Kunden weiter zu stärken.

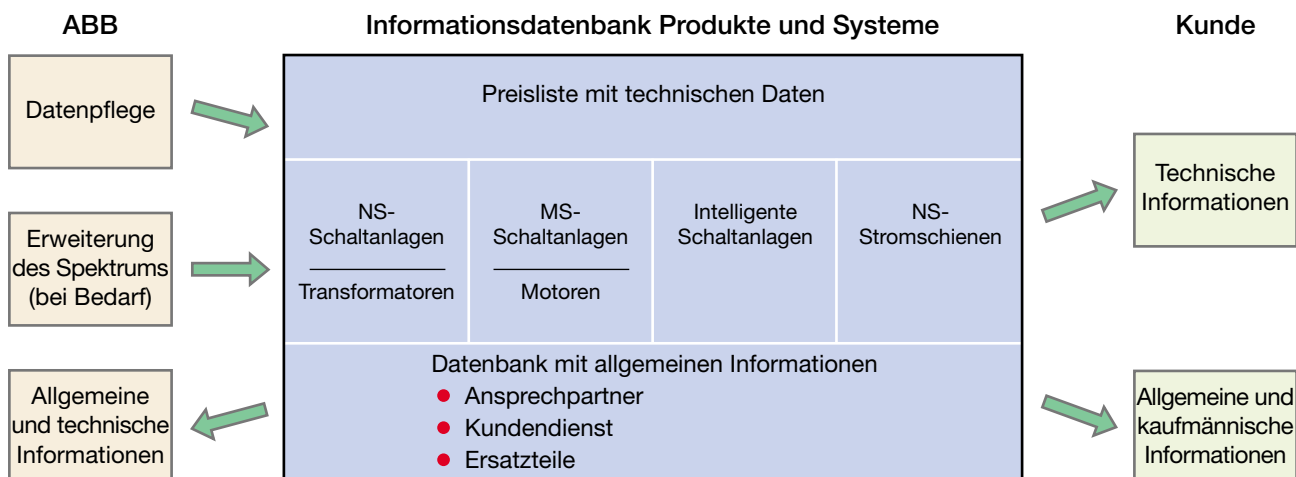
Unter Partnerschaft verstehen wir einen von den Kunden und ABB gewählten strategischen Ansatz, mit dem die Rendite auf das Betriebskapital und Personal maximiert werden kann. Dabei verpflichten sich zwei oder mehr Partner, in enger Zusammenarbeit einen Prozess, ein Produkt oder eine Dienstleistung kontinuierlich zu verbessern. Die Partnerschaft stellt Beziehungen und Kommunikationswege zwischen den Unternehmen und zwischen Personen auf verschiedenen Ebenen her. Und sie bewirkt einen Wertewandel und Verhaltensänderungen, die durch die Einführung neuer Tools und Technologien zur Steigerung der Gesamteffizienz und des Gesamterfolgs der Teilnehmer beschleunigt werden.

Klar definierte Kommunikationswege und vorher festgelegte Arbeitsabläufe ermöglichen es den Kunden, mit ABB weltweit zusammenzuarbeiten. Wichtig für kurze Lieferfristen ist ein Einkaufszentrum für standardisierte und auf die Kundenbedürfnisse abgestimmte elektrische Ausrüstungskomponenten.

Die Bedeutung offener Kommunikation

Eine Partnerschaft ergibt sich auch aus der Notwendigkeit, Geschäftsprozesse zu beschleunigen und die Kosten für den Kauf und die Lieferung von technischen Lösungen zu senken und damit beiden Partnern einen Wettbewerbsvorteil zu sichern. Die webfähigen

Tools, die zu diesem Zweck von ABB entwickelt worden sind, erleichtern die offene Kommunikation zwischen den Partnern und ermöglichen den kontinuierlichen Austausch von Informationen – Produkt- und Systemdaten, Kontaktinformationen, Projektinformationen usw. Sie bringen Klarheit in das Zusammenspiel komplexer Organisations-



strukturen und bilden die perfekte Plattform für einen schnellen, klaren und effizienten Geschäftsverkehr.

Ein klar definierter Lieferumfang ist für beide Partner nützlich. Definierte Leistungspakete mit fest vereinbarten Preisen wirken sich eindeutig positiv auf die Verhandlungsdauer, die technische Klarheit, die Projektierung, Herstellung und Lieferung aus. Als Vorteile, die sich dadurch ergeben, sind ein hohes Leistungsniveau in den Bereichen Qualität und Service sowie Zeit- und Kosteneinsparungen zu nennen.

Bewertungsbedarf bei kundenspezifischen Lösungen

Die Kunden-Lieferanten-Beziehung beginnt mit der Analyse und Projektierung, die dazu dient, die technischen Anforderungen der jeweiligen Anwendungen zu ermitteln. Dies ist ein aufwendiges Vorhaben, für das die Partner Arbeitsgruppen einsetzen, um die Produkte, Systemanwendungen und Prozesse zu entwickeln, die für die spezifische Anwendung »geeignet sind«. ABB bringt dabei ihr technisches Fachwissen ein, um die anvisierten Lösungen genau auf die Bedürfnisse seiner Partner auszurichten.

Nun wird von ABB und dem Kunden gemeinsam ein System-Sortiment zusammengestellt. Es umfasst den gesamten Bedarf des Kunden von der Unterstation über Beleuchtungsanlagen bis hin zu kompletten Niederspannungssystemen mit Motorstartern, Elektromotoren, Antrieben etc. Die vorprojektierten Lösungen werden dann in einer Anwendungsbibliothek gespeichert.

Die Vorteile standardisierter Lösungen bestehen darin, dass sich die zeitaufwendige Projektierung erübrigt und spätere Verzögerungen beim Fertigungsbeginn vermieden werden. Der termingerechte Abschluss von Projekten wird durch diese beiden Faktoren immer wieder gefährdet. Globale Vereinbarun-

gen und lokale Anforderungen in Bezug auf Preis, Lieferung und kaufmännische Bedingungen werden im Vertrag dokumentiert.

IT-Lösungen für effektive Kommunikation

ABB Low Voltage Systems hat bereits mit zahlreichen Industriekunden solche Partnerschaftsverträge abgeschlossen. Langfristige Vereinbarungen werden ergänzt durch ein webfähiges Tool, das kundenspezifische Informationen enthält.

Das Tool stellt ...

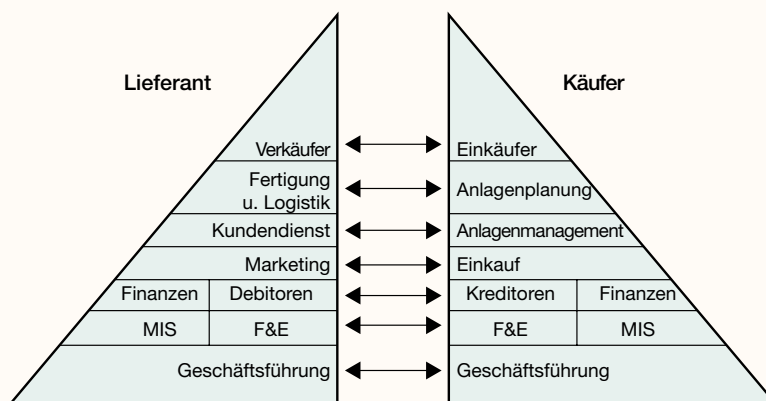
- einen Online-Katalog und Einkaufskorb
- Produktinformationen



Straffung der Käufer/Lieferanten-Beziehung

In der traditionellen Käufer/Lieferanten-Beziehung haben das verkaufende Unternehmen und das kaufende Unternehmen kaum Kontakt miteinander. Wenn überhaupt, bestehen zwischen den leitenden Angestellten der betreffenden Unternehmen sowie zwischen den Mitarbeitern der Finanz-, Buchhaltungs-, Marketing- und F&E-Abteilungen nur informelle Beziehungen. Auch sonst bestehen kaum Verbindungen, die über die traditionellen Kontakte zwischen den Fertigungs-, Inbetriebnahme- und Kundendienstabteilungen des Lieferanten einerseits und den Anlagenplanungs-/Anlagenmanagement- und Einkaufsabteilungen des Käufers andererseits hinausgehen. Die beiden Unternehmen haben also vorwiegend über ihre Verkäufer bzw. Einkäufer miteinander zu tun.

ABB hat sich zum Ziel gesetzt, diese Beziehungen mit Hilfe intelligenter Technologien zu straffen und in eine echte Partnerschaft umzugestalten. Durch offene Kommunikation und festgelegte Arbeitsabläufe werden die Kunden die Möglichkeit erhalten, mit ABB weltweit direkt zu kooperieren. Damit wird die Art des Geschäftsverkehrs auf eine völlig neue Basis gestellt.



- Projektentwurfsinformationen
- eine Daten- und Anwendungsbibliothek
- kaufmännische Informationen
- ... bereit und vereinfacht
- die Kalkulation von Budget- und Endpreisen
- die Auftragsabwicklung
- das gemeinsame Projektmanagement
- das Feedback von den Kunden

Einer der Hauptvorteile der IT-Tools liegt darin, dass Fehler vermieden und Schreibarbeit überflüssig werden. Elektronisch gespeicherte detaillierte Systeminformationen helfen, Kommunikationsfehler zwischen dem Projekt-

team und der Einkaufs- oder Auftragsabwicklungsabteilung zu vermeiden. Projektierungs-Informationen und Freigabemeldungen werden veröffentlicht und sind dann sofort zugänglich, so dass sich die Gefahr verringert, unabsichtlich mit veralteten Informationen zu arbeiten. Etwaige andere Informationen, die für die Partnerschaft wichtig sind, beispielsweise eine genaue Beschreibung des Geschäftsprozesses und Informationen über persönliche Kontakte, können mit Hilfe des Tools verschickt werden, um so die Zusammenarbeit zwischen den Partnern zu verbessern. Die Systemsicherheit ist gewährleistet, und die Zugriffsstufen werden durch

Benutzer-Anmeldungen festgelegt, die die Benutzer als Leser, Projektmanager oder Einkaufssachbearbeiter ausweisen.

Informationen zu Aspekten des Projektmanagements von der ersten Anfrage, Auftragsverfolgung und der Einhaltung von Lieferfristen werden in einer gemeinsamen Datenbank gespeichert. Die Teams des Käufers und des Verkäufers können den Fortschritt überwachen und im Bedarfsfall Positionen wie Umfang, Stückzahl und Liefertermine anpassen.

Zentrales Ziel dieser intelligenten Technologie ist es, die Kommunikation zwischen den Partnern zu verbessern. Mitarbeiter der ortsansässigen Vertriebsstelle haben so die Möglichkeit, die Projektdaten zu überwachen und den Kunden zu besuchen, um sich zu vergewissern, dass der globale Vertrag den lokalen Erfordernissen Rechnung trägt.

Globale Partnerschaften – der Schlüssel zum e-Business

Ein wirklich umfassendes e-Business-System ist entscheidend auf globale Partnerschaften angewiesen. Der Standort der Produktionsstätte verliert zunehmend an Bedeutung, und Fabrikprüfungen werden beschleunigt, weil pünktliche und vertragsgemäße Lieferungen durch die globalen Standards sichergestellt werden, auf die sich die Partner geeinigt haben. Die Produktivität steigt, die Kosten sinken und die Qualität und der Service werden verbessert. Alle diese Faktoren zusammen sichern dem Kunden den Wettbewerbsvorsprung, den er braucht, um auf dem globalen Markt zu bestehen.

Adresse des Autors

Andreas Hennecke
 ABB Schaltanlagentechnik GmbH
 Wallstadter Str. 59
 DE-68526 Ladenburg
 Deutschland
 andreas.hennecke@de.abb.com