



Zentrale Beschaffung / E-Procurement auf Basis von Microsoft Dynamics™ NAV



Bad Honnef stellt sich mit voll digitalisiertem E-Procurement für die Zukunft auf

Mehr Effizienz, eine optimierte Kostenkontrolle sowie modernisierte Prozesse in der Beschaffung – das waren die Ziele der Stadt Bad Honnef.

Die Lösung: eBusiness E-Procurement, das integrierte Beschaffungsportal für Microsoft Dynamics NAV.

Bad Honnef ist eine Stadt im Rhein-Sieg-Kreis am Südrand des Landes Nordrhein-Westfalen und eine kreisangehörige Kommune mit rund 27 000 Einwohnern.

Bei der Stadtverwaltung inklusive der Eigenbetriebe sind 250 Personen beschäftigt. Insgesamt betreibt die Stadt Bad Honnef 22 Standorte. Dazu gehören die Verwaltung, Schulen, die Feuerwehr, der Bau- und Betriebshof, Kläranlagen und weitere Einrichtungen.

Das nicht mehr zeitgemäße Beschaffungswesen sollte ersetzt werden. Ein zusätzlicher Aspekt bei dieser Entscheidung war auch der demografische Wandel, der sich, wie in vielen Institutionen und Behörden, auch auf die Zukunft der Stadt Bad Honnef auswirken wird. Es war abzusehen, dass einige der langjährig Beschäftigten im Laufe der nächsten zehn Jahre in Pension gehen und jüngere Mitarbeiter nachrücken würden. Es war also an der Zeit, sich für die Zukunft aufzustellen – durch eine grundlegende Umstellung und Modernisierung, um die Vorteile der digitalisierten Beschaffung für die Stadt zu nutzen.

Eine solide Basis: Microsoft Dynamics NAV

Bei der Stadt Bad Honnef hatte man ein großes Interesse daran, die Beschaffung auf Basis von Microsoft Dynamics NAV zu implementieren – vor allem aufgrund der vorhandenen Finanzsoftware auf der gleichen Grundlage und der Integrationsmöglichkeiten mit den Microsoft-Office-Programmen. Nach Ansicht von Frank Apel, Fachdienstleiter Kämmerei und Steuer bei der Stadt Bad Honnef, kann dies in dieser Form derzeit nur Microsoft bereitstellen: „Die Optik sorgt dafür, dass man sich in der gleichen Welt bewegt.

Funktionen und Arbeitsweise sind ähnlich, sodass der Umgang mit dem System einfacher zu erlernen ist und

Hemmschwellen schneller abgebaut werden können.“

Mithilfe eigener Recherchen der Stadt Bad Honnef wurde eine Lösung gefunden, die diese Kriterien erfüllt und somit kompatibel mit der Finanzsoftware der Stadt ist:

eBusiness E-Procurement, das integrierte Beschaffungsportal für Microsoft Dynamics NAV, plus eBusiness BMEcat, ein XML-basiertes Austauschformat für Katalogdateien – beides von der VISIONDATA business consult AG.

Erfolg überzeugt

Ausschlaggebend für die Entscheidung der Stadt Bad Honnef waren auch die Erfahrung und das Know-how von VISIONDATA aus ähnlichen Projekten. So arbeitet man zum Beispiel bei der Stadt Hamburg im Bereich Friedhofswesen bereits erfolgreich mit einem Warenwirtschaftssystem von VISIONDATA. Das hat in Bad Honnef überzeugt.

Individuelle Anpassung

VISIONDATA brachte außerdem das Expertenwissen für die individuelle Anpassung des Systems an die spezifischen Anforderungen der Stadt Bad Honnef mit. Diese wurden in vielen Vor-Ort-Terminen mit VISIONDATA besprochen und protokolliert. Anschließend erfolgte die Konzeption, die nach der Abnahme Bad Honnefs von den Entwicklern von VISIONDATA systematisch umgesetzt wurde.

Die entsprechende Programmierung und Ersts Schulungen wurden von VISIONDATA erfolgreich ausgeführt.

„Das hat von Anfang an gut funktioniert“, wie Herr Apel gern bestätigt.

„Unsere Anforderungen an die Lösung und die erforderlichen Individualisierungen wurden umgesetzt. VISIONDATA war der einzige Anbieter, der dies so darstellen konnte.“ Frank Apel, Fachdienstleiter Kämmerei und Steuer bei der Stadt Bad Honnef

Vorteile und Funktionen

Neben dem maximierten Komfort, der hohen Investitionssicherheit sowie der Zukunftsfähigkeit bietet eBusiness E-Procurement viele weitere Vorteile:

- Schnittstelle und Budgetprüfung/-überwachung zu INFOMA
- Abbildung von Unternehmensstrukturen durch parametergesteuerte Organisationseinheiten
- Einfache Bestellanforderungen (BANF) für Katalog- und Freitextartikel per Browser
- Dynamischer Genehmigungsworkflow für individualisierbare Prozesse für Kostenstellen, Kostenträger und Produktgruppen
- Schneller Freigabeprozess zur Genehmigung und Weiterleitung der Bestellanforderung per Browser
- Flexible Dispositionsverfahren im Zentraleinkauf für A-, B-, C-Güter
- Auslieferung von Lager-/Eigenmittelartikeln
- Dezentrale Anlieferungen mit Erfassung von Wareneingängen vor Ort
- Artikelarten generell: Lagerartikel/Eigenmittel, Sofortverbrauchsgüter und Anlagen

Durch die Kombination mit eBusiness BMEcat profitiert die Stadt Bad Honnef von weiteren Funktionen:

- Standardisierter Katalogimport nach eCI@ss
- Lieferantenspezifischer Katalogimport
- Effizienter Austausch von Artikel- und Produkt-Informationen (Preise, Bilder, Langtexte, artikel-spezifische Informationen)

Effizienter Beschaffungsprozess, optimierte Lieferzeiten

Wichtige Faktoren bei der Entscheidung für diese Lösung waren auch die Erreichbarkeit und Verfügbarkeit des Systems für jeden Mitarbeiter sowie eine hohe Benutzerfreundlichkeit. Diese Kriterien wurden voll erfüllt. Jetzt erfolgt der Beschaffungsprozess bei der Stadt Bad Honnef vollständig digital, wobei Datenschutz und Sicherheit stets gewährleistet sind. Jeder Mitarbeiter hat Zugriff auf den Webshop, kann dort bestellen und so seinen Bedarf decken. Zug um Zug werden derzeit die verschiedenen Warengruppen von der Stadt Bad Honnef in den Webshop integriert. Der nächste Schritt wäre die Einführung eines rollenbasierten Zugriffs, sodass dem jeweiligen Mitarbeiter genau die für ihn relevanten Posten angezeigt werden. Das würde einen noch leichteren Überblick für die Nutzer ermöglichen. Durch die Einführung der Lösung konnten ein effizienter Beschaffungsprozess eingeführt und die Lieferzeiten optimiert werden. Das zeigt sich unter anderem daran, dass bei Bestellungen bis 10 Uhr die Ware bereits am Mittag des nächsten Tages beim Empfänger ankommt –

eine enorme Beschleunigung. Ein weiterer Vorteil: Die gesamte Abrechnung der per Webshop getätigten Bestellungen (Rechnungswesen) erfolgt auch im Rahmen des Systems. Das spart wertvolle Arbeitszeit.

Bedarfsgerechte Bevorratung, echte Einsparungen

Durch die Transparenz, welche Bedarfe zu welchen Produkten bereits erfüllt sind und welche Produkte bestellt werden müssen, wurde die Lagerhaltung sowohl bei den Lieferanten als auch bei der Stadt Honnef wesentlich optimiert. Durch den besseren Gesamtüberblick kann sich die Stadt Bad Honnef bedarfsgerechter bevorraten.

Durch die gezielte Koordinierung von Bestellungen sowie den Fokus auf bestimmte Lieferanten für bestimmte Artikel kann die Stadt Bad Honnef entsprechende Rahmenverträge abschließen und insgesamt bessere Preise erzielen.

„Der Kämmerer hat das Budget fest in der Hand – auch das hat die Lösung ermöglicht.“ Frank Apel, Fachdienstleiter Kämmerei und Steuer bei der Stadt Bad Honnef

Alte Bestände werden nun tatsächlich aufgebraucht, weil die Mitarbeiter wissen, dass ihnen neu bestellte Artikel jetzt wesentlich schneller zur Verfügung stehen. Durch den optimierten Bestellprozess kann der Bedarf aktuell erfüllt werden und die bestellte Menge ist optimal an den tatsächlichen Verbrauch angepasst. So ermöglicht die Lösung echte Budgeteinsparungen – heute und in Zukunft.

Austausch über weitere Individualisierungen

Man bleibt im Gespräch: Weitere Anpassungen sind bereits geplant. Der mit VISIONDATA geschlossene Servicevertrag stellt einen umfassenden, absolut kundenorientierten Rundum-Support sicher. „Unser persönlicher Projektleiter ist immer erreichbar und für uns der Dreh- und Angelpunkt in der Zusammenarbeit“, freut sich Herr Apel.

Anrufe bei Callcentern gibt es nicht, denn VISIONDATA betreut stets persönlich und direkt. Der vertraute VISIONDATA-Ansprechpartner kennt das System der Stadt Bad Honnef ganz genau und stimmt sich eng mit dem Kunden ab. Dazu gehört auch ein intensiver Austausch über weitere Individualisierungen und Optimierungsmöglichkeiten. Denkbar wäre unter anderem die Integration von Vertragsabschlüssen und deren Erarbeitung in das System. Allerdings ist dies noch eine Zukunftsvision, die man erst zu gegebener Zeit umsetzen wird – dann natürlich in Zusammenarbeit mit VISIONDATA. Das Fazit des Kunden: „Wir schildern einfach unser Problem oder eine neue Idee, die wir gerne verwirklichen würden, und VISIONDATA setzt unsere Wünsche um.“