

Fallstudie: Softwarelizenz für MTU

Innovation im Einkauf

Situation

MTU ist mit einem Umsatz von rund 2 Mrd. Euro im Jahr 2001 und rund 7.600 Mitarbeitern Deutschlands führender Triebwerkshersteller und der weltweit führende unabhängige Anbieter von Instandhaltungsdienstleistungen für zivile Triebwerke. Die MTU unterhält drei Einkaufs-abteilungen, die insgesamt für rund eine Milliarde Euro pro Jahr Waren und Dienstleistungen einkaufen. Der Einkauf gestaltete sich zunehmend komplexer und zeitraubender, so dass 2001 der Beschluss gefasst wurde, E-Sourcing Lösungen zu implementieren. Im ersten Schritt sollten die Einkaufsprozesse auf innovativem Weg erleichtert, im zweiten Schritt Kosten eingespart werden.

Lösung

Zunächst wurden versuchsweise Pilotauktionen initiiert, die schon erhebliches Einsparungspotential aufdecken konnten. Innerhalb von sechs Monaten wurde dann ein breit angelegter Roll-Out der Portum Applikationen eingeführt. Es stellte sich schnell heraus, dass im „allgemeinen Einkauf“, in dem u.a. Logistik, Treibstoffe, Büromaterialien, PC-Hardware, Strom eingekauft werden, durch Auktionen erhebliche Einsparungen in sechsstelliger Höhe erzielt werden. Demgegenüber zeigte sich, dass für die Technische Einkaufsabteilung, hier werden u.a. Teile für Turbinen und Triebwerke, Steuerungs-elemente und Gussteile eingekauft, der Fokus eher auf die Prozessoptimierung und damit auf Ausschreibungen gelegt werden musste. Mit dem Roll-Out wurden MTU nach einem im Vorfeld erarbeiteten Umsetzungskonzept die Tools der Portum Handels-plattform zur Verfügung gestellt. Dabei unterstützte Portum MTU zunächst auch durch eine starke Vor-Ort Präsenz mit Schulungen, Workshops und Einzelgesprächen. Für die MTU-Einkäufer bot sich so die Möglichkeit der direkten Kommunikation mit den Portum Projekt Managern, die alle Nutzer der Portum Handelsplattform bei MTU in der Anfangsphase bei der Umsetzung der identifizierten Beschaffungsprojekte unterstützen. Ziel war es, dass die MTU-Einkäufer die Lösungen eigenverantwortlich nutzen und bedienen können. Dies gewährleistet eine dauerhafte und effektive Nutzung der Tools.

Erfolg

Die Höhe des innerhalb des Roll-Out auf der Portum-Plattform gehandelten Volumens lag bei MTU im dreistelligen Millionenbereich, die Einsparungen lagen im Millionen-bereich. Rund 40 Ausschreibungen (RfQs) und rund 70 Auktionen wurden bisher erfolgreich abgeschlossen. 30 MTU-Einkäufer arbeiten heute eigenständig mit der Portum-Technologie. MTU erwarb von Portum eine Softwarelizenz zur Nutzung der Portum-Handelplattform. Die Ausschreibungen werden inzwischen selbstständig und eigenverantwortlich von den Einkäufern der MTU angelegt und betreut.

„Die strategische Neuausrichtung des Einkaufs und die damit verbundenen Zeit- und Kostenersparnisse werden stark durch Portum unterstützt.“

Rainer Baciulis

MTU Einkaufsdirektor

„Wir sehen in Portum den idealen Partner, weil Portum uns sowohl die ausgereifte Technologie als auch einen exzellenten Service zur Verfügung stellt.“

Markus Glietz

E-Procurement Verantwortlicher des Einkaufs



Link to performance