



Royal Flush beim e-Procurement (v.l.) Stefan Haas, Sieland Lubin & Hiller, Daniela Isfort, IBS Bürosysteme, Andreas Grüne, Grüne Mineralöle und Michael Busch, Stahl- und Sanitärhandlung Jos. Busch

Geballte Kompetenz in „C“

Die Strukturveränderungen im Einkauf folgen einer Leitlinie: der drastischen Lieferantenreduzierung und Prozesskostenoptimierung. Die EBS-Gruppe bietet darauf abgestimmt C-Teile-Komplettlösungen aus einer Hand.

Der Profi wird im sportlichen Vergleich in der Einzeldisziplin den Zehnkämpfer immer weit hinter sich lassen. Eine Vision, die fünf erfolgreiche Unternehmer aus dem Münsterland und Sauerland vor Augen hatten, als sie im Jahr 2007 die EBS-Gruppe aus der Taufe hoben. Mit dieser strategischen Allianz bündeln sie als eigenständige Unternehmen ihre unverwechselbaren Kompetenzen im Bereich der C-Teile, um für potenzielle Kunden rund eine Million Artikel von 1800 Herstellern zu bevorraten und Just-In-Time bereitzustellen.

Dazu gehören beispielsweise Schrauben, Schmieröl, Kabeltrommeln, Dichtringe, Druckerpatronen, Büropapier oder Arbeitshandschuhe. Eben diese Kleinteile, DIN- und Normteile sowie Verbrauchsmaterialien, Werkzeuge oder auch Werkstattchemikalien sorgen für einen reibungslosen Ablauf der Fertigungsprozesse und Dienstleistungen.

Zwar entsprechen diese Warengruppen im Schnitt nur etwa 20 Prozent des Warenbestandes eines Unternehmens, allerdings binden sie beim Handling bis zu 80 Prozent Zeitaufwand. Von der Kundenstruktur sind es überwiegend mittlere und größere Unternehmen mit 50 bis 500 Mitarbeitern, die die EBS-Gruppe bedient. „Die Optimierung der Logistikkette zur Beschaf-

fung von C-Teilen birgt erhebliche Einsparpotenziale“, verdeutlicht Daniela Isfort als Sprecherin der EBS-Gruppe.

Kundenorientierte und individuelle Betreuung durch regionale Großhändler müsse eine umfassende Beratung bis zur Einführung einer funktionsfähigen, wirtschaftlichen Beschaffungslösung einschließen. Neben IBS Bürosysteme gehören auch der Stahl- und Sanitärhändler Jos. Busch aus Meschede, die Arnberger Partner Sieland Industriebedarf GmbH, die Grüne Mineralöle GmbH & Co. KG und die Lubin & Hiller Elektro-Großhandlung GmbH zum effizienten C-Teile-Verbund.

Die Kunden aus Industrie, Handwerk und Kommune dürfen von der EBS-Gruppe ein besonderes Leistungsspektrum erwarten. Dabei profitieren sie vor allem von der langjährigen Erfahrung der einzelnen Unternehmen. „Die Schnelligkeit, Flexibilität und Kundennähe des regionalen Fachhandels kommt den Kunden zugute, ebenso wie die Individualität der Partner. Basis unserer Arbeit ist eine umfassende Betreuung – alle Mitglieder der EBS-Gruppe verstehen sich in erster Linie als Problemlöser“, fasst Stefan Haas, Geschäftsführer der Sieland Industriebedarf GmbH, das Selbstverständnis der Partner zusammen.

Der Verbund greift auf ein umfangreiches Produktportfolio zurück: Ob Elektromaterial, Arbeitsschutz, Werkzeug, Bürobedarf sowie Stahl und Sanitär – mit diesem Verbund präsentieren sich in der Region Sauerland die fünf spezialisierten Fachgroßhändler. Aber: „Professionelles C-Teile-Management verlangt mehr als den Einsatz der passenden Software – auch innerhalb einer wirtschaftlichen Organisation mit schlanken Abläufen geht es nicht ohne profunde, detaillierte Produktkenntnisse, wie wir sie unseren Kunden bieten können“, betont Daniela Isfort, Geschäftsführerin von IBS Bürosysteme in Münster und Mitinitiatorin der EBS-Gruppe.

Die Serviceleistungen des Verbunds sind modular angelegt und werden von einem festen Ansprechpartner auf Seiten der EBS-Gruppe für den einzelnen Kunden passend zugeschnitten. Ein Höchstmaß an Flexibilität auf Seiten der Dienstleister ist Grundlage jedes Konzeptes. Die enge Zusammenarbeit mit europaweit führenden Einkaufsverbänden verspricht ein umfassendes Lager- und Versorgungssystem.

Besonders komfortabel: Umfassende Softwarelösungen, die Einkaufsprozesse elektronisch abbilden, erleichtern die C-Teile-Beschaffung. Die EBS-Gruppe bietet somit online ein eProcurement, mit dem Unternehmen ihr C-Teile-Management für eine erfolgreiche Zukunft rüsten.

Ziel sei die Entlastung des Kunden, indem die komplette Abwicklung der C-Teile-Beschaffung outsourct werde. Der Vorteil für den Kunden: Von den logistischen Abläufen ist er befreit – die Fäden hinter den Kulissen ziehen die Profis der EBS-Gruppe. Einkauf, Lagerung, Kommissionieren und Versand erfolgt aus einer Hand – in der Regel binnen 24 Stunden.

www.ebs-gruppe.de

Vom C- zum A-Artikel

Insbesondere e-Procurement-Lösungen beschleunigen die Entwicklung in Richtung Prozesskostenoptimierung und Lieferantenreduzierung, indem sie die Beschaffungsprozesse von C-Artikeln wie Werkzeug, Industriebedarf oder Büromaterialien nachhaltig optimieren. Gerade der Einkauf von C-Teilen bietet den Unternehmen enorme Einsparpotenziale, wenn sie die Verantwortung für die Beschaffung einem kompetenten externen Dienstleister übertragen.

„Denn was für die produzierenden Unternehmen per Definition C-Teile sind, sind für die Dienstleister A-Artikel“, kommentiert IBS Bürosysteme-Geschäftsführerin Daniela Isfort. Viele der IBS-Kunden nutzten den Einkauf von Bürobedarf, um ihre ersten Erfahrungen mit e-Procurement bzw.



der elektronischen Bestellabwicklung zu machen, erzählt die Kaufrau. Diese Kunden begleite man schon seit Jahren erfolgreich bei der Umsetzung. Doch dies allein reiche heute nicht mehr aus. Um dem – vor allem mittleren und großen – Kunden eine bedarfsgerechte Beschaffungsoptimierung anbieten zu können, werden ganzheitliche Ansätze und Lösungen benötigt. Anstatt den C-Teile-Bedarf über die unterschiedlichen Einzel-Bestellsysteme zu ordern, macht es Sinn, den Bedarf auf möglichst einer Plattform abzubilden.

Stichpunkte für eine moderne Plattform sind Multilieferantenfähigkeit (komplette Integration aller C-Artikel, d.h. alle Lieferanten unter einer Oberfläche); die Abbildung des kundenindividuellen Kernsortiments (eingeschränkte Ansichtsrechte müssen möglich sein); individuelle ein- oder mehrstufige Genehmigungsverfahren (Einzelartikel, Positionswerte, Bestellwerte); Budgetierungsverfahren (unterschiedliche Zeiträume, automatische Benachrichtigung vor Überschreitung, ...); elektronisches Wareneingangsverfahren und Rechnungsclearing; Gutschriftenverfahren; SAP-Integration (Übergabe kompletter Warenkörbe oder reine Übergabe der Abrechnungsdaten); Abbildung kundenindividueller Materiallager (Formularartikel, Streuartikel) und Visiten- und Stempelkonfigurator.

Als Logistikdienstleister mit einem eigenen 5000 m² großen Logistik-Zentrum gehört es zur IBS-Kernkompetenz, auch kundenindividuelle Artikel in das Sortiment aufzunehmen und mit den normalen Bürobedarfskommission kostentellengerecht bis an den Schreibtisch des Kunden zu liefern. Das IBS-„LogistikCenter“ in Münster (Roxel) verfügt über 2000 Palettenstellplätze, somit kann auf 15 000 Artikel direkt zugegriffen werden. Circa tausend Pakete werden täglich ausgebracht und nach individueller Absprache mit dem Kunden versendet.

Jenseits des Hauptstandortes in Münster gibt es IBS-Niederlassungen in Bochum, Lengerich, Sundern, Magdeburg und in Weißenborn bei Dresden. Insgesamt 220 Mitarbeiter beschäftigt das Unternehmen.

Die IBS positioniert sich als einer der wenigen unabhängigen Fachhändler, der sich neben den Global Playern der Branche behauptet. IBS ist stark in Nordrhein-Westfalen, beliefert darüber hinaus aber auch Kunden in anderen regionalen Zentren Deutschlands. Zu den Großkunden des Unternehmens gehören Versicherungen, Banken, Behörden, ein führender Mineralölkonzern und die Landesbausparkasse, für die das Unternehmen von der Formularverwaltung bis zum Versand von Informationsmaterial „alles aus einer Hand“ erledigt.

www.ibs-buerosysteme.de