

BENEFIT | TRANSPARENZ UND KONTROLLE ABLÖSUNG EINES BESTEHENDEN MSP SERVICES

BRANCHE: **ENGINEERING**

STANDORTE: **40 LÄNDER WELTWEIT**

ANZAHL
MITARBEITENDE: **18.000**

DAS UNTERNEHMEN

Der Kunde – vor über 60 Jahren in Hamburg gegründet – hat sich zu einem der weltweit führenden Anbieter für Intralogistik etabliert. Das Portfolio umfasst konventionelle Flurförderfahrzeuge sowie vollautomatisierte Logistiksysteme mit entsprechenden Softwarelösungen für effiziente Logistikabläufe..



ZIELSETZUNG

Die Rekrutierung externer Ressourcen für den Bereich Engineering war bereits an einen externen MSP ausgegliedert. Hingegen der Erwartungen, erreichte der damalige MSP nicht die gewünschte Transparenz im Ausschreibungs- und Besetzungsprozess.

Das Risiko einer ungleichmäßigen Anfragenverteilung und Begünstigung einiger weniger Lieferanten in der Ressourcenbesetzung war groß. Eine dadurch resultierende Unzufriedenheit bei den Lieferanten wäre vorprogrammiert gewesen, was unbedingt vermieden werden sollte. Darüber hinaus wurden bislang die Erwartungen, entsprechende Prozesse und Kommunikationen gemäß den Gesetzesänderungen in der Arbeitnehmerüberlassung zu erstellen, nicht erfüllt.



UMSETZUNG

Wir ersetzten den bestehenden Service und ergriffen Maßnahmen, um einen einheitlichen, strukturierten und transparenten Beschaffungsprozess zu etablieren. Das Serviceteam bildet eine neutrale Schnittstelle zwischen Kunden und Lieferanten und sorgt für eine klare Kommunikation hinsichtlich aller Kandidaten- und prozessrelevanten Themen im Beschaffungsprozess.

Neben der Erarbeitung eines Einsparungskonzepts werden kostenrelevante Aspekte auch im Beschaffungsprozess stark berücksichtigt. Verrechnungssätze von Kandidaten werden geprüft und gegebenenfalls nachverhandelt.

Die serviceseitige Implementierung des VMS 3 Story Software ist zentraler Bestandteil des Lieferantenmanagements und unterstreicht die Neutralität des Programms. Durch Reporting wird der Kunde stets über die aktiven Ressourcen in Kenntnis gesetzt.



ERGEBNIS UND FAZIT

Die Neuorganisation des Beschaffungsprozesses führte zu einer erhöhten Zufriedenheit aller Beteiligten und frühzeitig zu ersten Kosteneinsparungen. Die enge Zusammenarbeit und die offene Kommunikation zwischen dem Kunden, dem MSP Serviceteam und den Lieferanten haben maßgeblich zum Erfolg des neuen Programms geführt. Weiterhin zeigten die aktive Prüfung und Nachverhandlung der Stundensätze sehr schnell ihren Erfolg. Darüber hinaus haben wir wesentliche indirekte Einsparungen in den ersten sechs Monaten erreicht: Die deutliche Reduktion des Maverick Buying und die Erhöhung der Transparenz im Prozess.

DATEN & FAKTEN

Ablösung eines bestehenden MSP und Bereitstellung einer neutralen Schnittstelle

Managed Spend 7 – 10 Mio € p.a. und 33 Lieferanten

Verwaltete Rollen: Engineering im Dienstvertrag und in der Arbeitnehmerüberlassung

Einführung von VMS 3SS für das interne Lieferantenmanagement

Erhöhung der Prozesstransparenz und der Zufriedenheit aller beteiligten Parteien

