



Thema:

Heterogene Beschaffungsprozesse über eine zentrale Plattform steuern

swissDIGIN, November 2007

Vorstellung INFICON



Das Unternehmen:

- INFICON ist ein führendes Unternehmen für innovative Vakuuminstrumente und hochpräzise Sensortechnologie mit Anwendung in der Halbleiter- und Beschichtungsindustrie sowie weiteren Industriebranchen
- Gegründet im Jahr 2000 aus einem Spin-off der Unaxis-Gruppe
- Holding und operativer Hauptsitz in Bad Ragaz, Geschäftsbereiche mit **Produktionsstätten** in **Syracuse USA**, **Köln D** und **Balzers LI**
- Niederlassungen und Service-Centers in China, Deutschland, Frankreich, Grossbritannien, Japan, Korea, Liechtenstein, Singapur, Schweiz, Taiwan und USA
- Weltweit ca. 850 Mitarbeitende
- ca. 250 Mio. USD Umsatz

www.inficon.com



Vorstellung INFICON

Hauptkunden sind primär Anlagenbauer und Endverbraucher von:

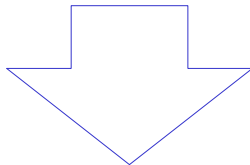
- Halbleiter
- Flachbildschirmen
- magnetischen und optischen Speichermedien
- Präzisionsoptik
- Kälte- und Klimatechnik
- etc.



Ausgangslage im Jahr 2000

Negative Aspekte

- viele Doppelspurigkeiten im Einkauf
- keine Abstimmung zwischen den Einkäufer
- Organisation der Beschaffung sehr ressourcenintensiv und unübersichtlich
- Einkäufer mit dem Tagesgeschäft völlig ausgelastet
- wenig Zeit für strategischen Einkauf (neue Beschaffungsmärkte, Lieferanten, etc.)



geforderte Massnahmen

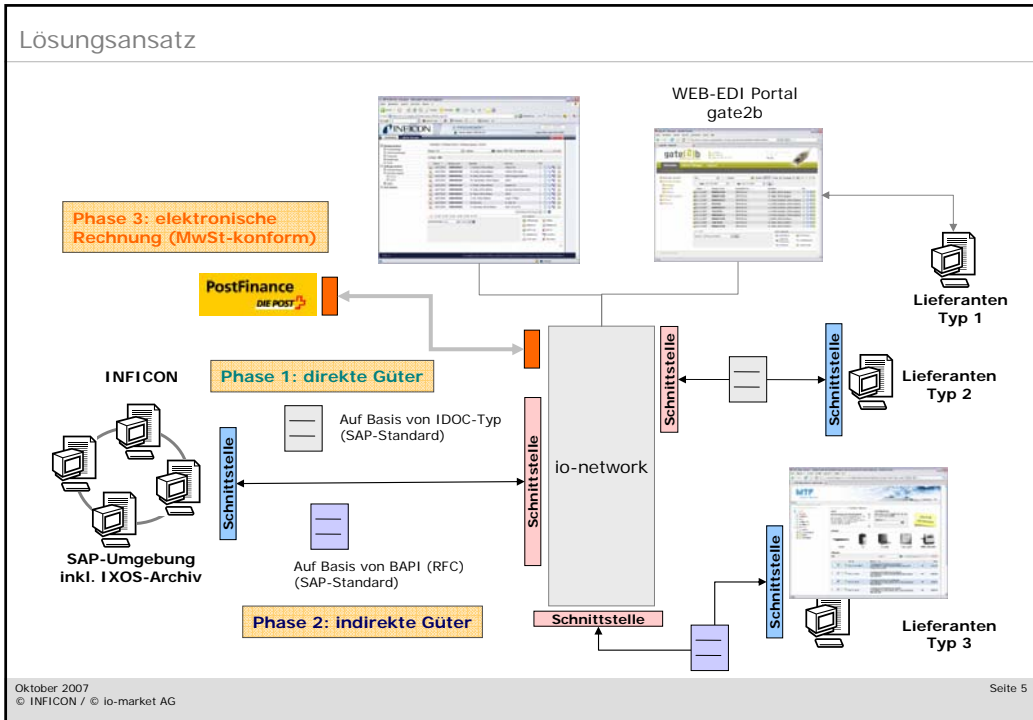
- Reduzierung des Beschaffungsaufwandes
- Klares Lieferantenmanagement
- Transparenz in der Beschaffung
- Höchste Produkt- und Lieferqualität



- Interne Organisation optimieren
- Reduzierung von Lieferanten (900 auf 600)
- Kommunikation mit Lieferanten verbessern
- Routinetätigkeiten automatisieren und vereinfachen
- Wahl der richtigen Beschaffungslösung



Entscheid E-Procurement Lösung mit io-market



- ### Wichtige Kriterien / Voraussetzungen
- Besteller - Einkauf:**
- Liefervereinbarung für direkte Güter (rollender Forecast)
 - Regelung der Zeichnungsversionen von direkten Gütern
 - Alle Bestellungen (inkl. E-Shop) müssen via SAP versendet werden
 - Bestellfreigabe – Prozess (→ keine Rechnungsprüfung durch Besteller notwendig)
 - Bestelländerungen werden im Einkauf bearbeitet und nochmals zugesendet
 - elektronische Verarbeitung und Übermittlung via io-network
- Lieferant - Auftragsabwicklung:**
- Einhaltung Liefervereinbarung
 - Einhaltung Zeichnungsversionen
 - Empfang von elektronischen Bestellungen via EDI oder WEB-EDI
 - Bestelländerungen müssen dem Einkauf mitgeteilt werden
 - Rechnungsstellung muss mit Bestellung übereinstimmen
- Oktober 2007
© INFICON / © io-market AG Seite 6

Wichtige Kriterien / Voraussetzungen

Rechnungssteller (Lieferant):

- Sicherstellung der korrekten elektronischen Rechnungsverarbeitung
- elektronische Übermittlung der Rechnungsdaten via io-network (EDI oder WEB-EDI)
- Archiv zur Archivierung von signierten Rechnungsdaten

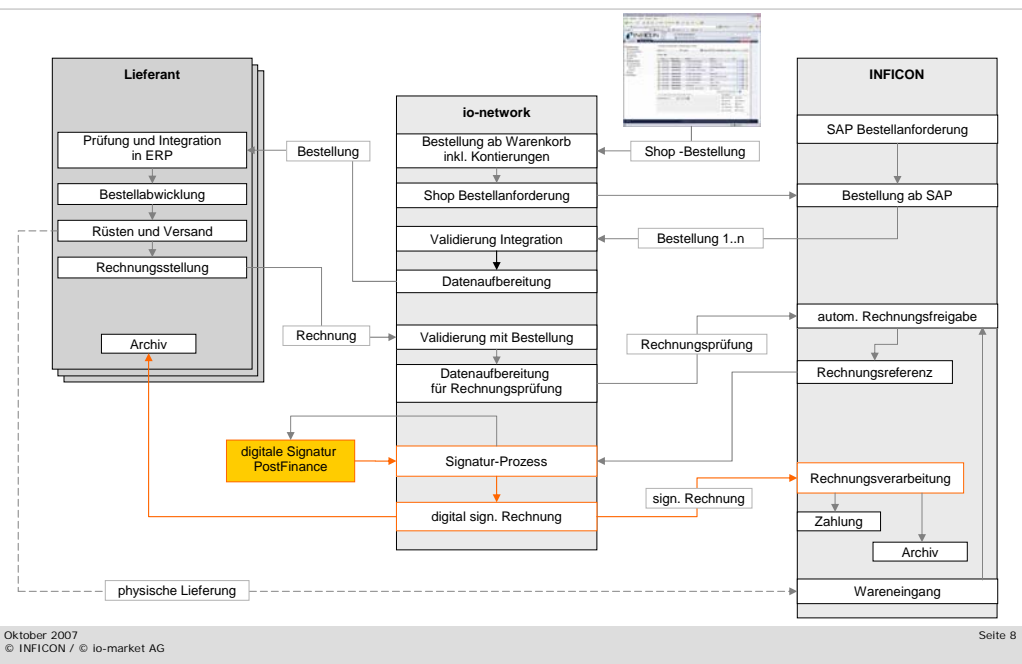
Rechnungsempfänger (Inficon):

- Sicherstellung der elektronischen Datenverarbeitung
- elektronischer Datenempfang via io-network (EDI)
- Rechnungsfreigabe und Referenzierung der Rechnung im SAP-System vor digitaler Signatur

Datentransportsystem (io-network):

- Sicherstellung der elektronischen Datenverarbeitung und Datenaustausch
- Validierungen und Konvertierungen in verschiedene EDI-Datenformate (Standards oder kundespezifisch)
- Erstellung der digitalen Signatur in Zusammenarbeit mit Postfinance
- Bereitstellung einer WEB-EDI Lösung (gate2b-Plattform)

Prozessübersicht / Datenfluss



Welche Veränderungen entstanden dadurch?

- Erhöhte Datenqualität
- klare Prozessdefinitionen in der Beschaffung
- Dezentralisierte Beschaffung → Entlastung Einkauf
- Massive Reduktion der Durchlaufzeit um 60%
- papierlose Beschaffung
- kein drucken, faxen, kopieren, ablegen, etc.
- deutliche Abnahme von Rückfragen
- Fehlerminimierung (Datenhandling)
- C-Teile Beschaffung via INFICON-Portal (Katalogpflege erfolgt durch io-market)
- Integrierte und automatisierte Prozesse
- Bestellreferenz im SAP aller Bestellungen nun vorhanden -> Wareneingang
- Abnahme von Suchaktionen -> Wer hat bestellt!
- Generell konnten die internen Aufwände durch den neu geordneten Ablauf stark reduziert werden.
- Einkäufer haben nun Zeit für strategische Beschaffung → höherer Einkaufserfolg
- Weitere Lieferanten „auf Knopfdruck“ aufschaltbar (WebEDI / Schnittstelle)
- Lieferantenbindung / Kundenbindung (je nach Sichtweise)
- ...

Welche Veränderungen entstanden dadurch?

- Erhöhte Datenqualität
- klare Prozessdefinitionen in der Beschaffung
- Massive Reduktion der Durchlaufzeit um 60%
- Fehlerminimierung (Datenhandling)
- Integrierte und automatisierte Prozesse
- Bestellreferenz im SAP aller Bestellungen nun vorhanden
- Einkäufer haben nun Zeit für strategische Beschaffung → höherer Einkaufserfolg
- Weitere Lieferanten „auf Knopfdruck“ aufschaltbar (WebEDI / Schnittstelle)

Herausforderungen und Empfehlungen

- Eine Vision haben
- Mut haben, Prozesse zu verändern
- Wahl der richtigen E-Procurement Lösung / des richtigen Partners
- Überzeugungsarbeit extern und intern nicht unterschätzen
- Früher Miteinbezug aller Beteiligten
- Prozesse gesamtheitlich betrachten
- Keep it simple
- Gut mit eigener IT abstimmen

Screenshots

indirekte Güter:

- Multikatalogmanagement
- Workflow (zBsp. Freigabeprozess)
- Kontierung für SAP
- Validierung Bestellung / Auftragsbest. / Rechnung
- Budgetüberwachung
- Gesamtsortiment / Teilsortiment
- Etc.



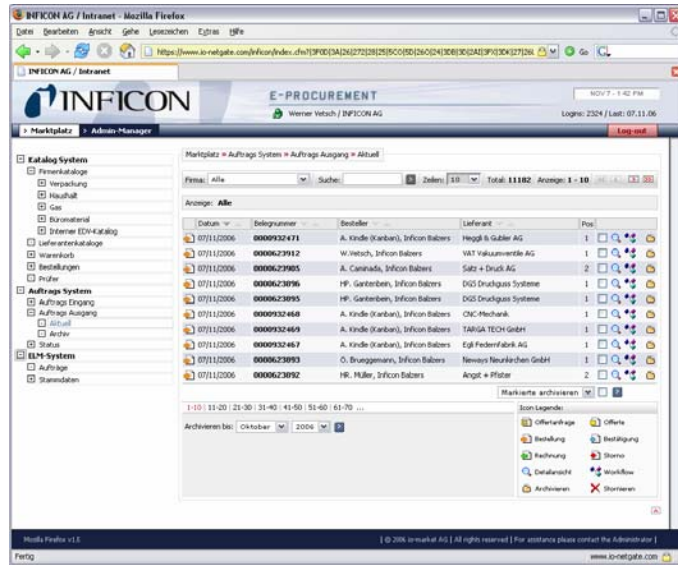
Screenshots

direkte Güter:

- Bestellprozess ab SAP
- Web-EDI
- Workflow-Funktionen
- One2many - Schnittstelle
- Validierung BE/AB/LA/RG
- Datenmanagement
- etc.

NEU:

- Digit. Sign. Rechnung



Vielen Dank!