

eProcurement

## Wie regionale Versorgungsbetriebe Prozesse verschlanken

**Je komplexer die Prozesse im Einkauf sind, desto wichtiger ist die flexible und zuverlässige Unterstützung durch IT-Lösungen. Das trifft auch auf regionale Energieversorger zu, wie das Beispiel der Stadtwerke Solingen zeigt: Mit der Einführung der eProcurement-Lösung von Newtron reduzierte das städtische Unternehmen den manuellen Bestellaufwand erheblich. Empfohlen wurde der Anbieter zuvor von Kollegen der Stadtwerke Konstanz.**

Die Anforderungen der Stadtwerke Solingen an ein neues Beschaffungssystem waren vielseitig: Es sollte Kleinbestellungen in hoher Anzahl abwickeln, Genehmigungsprozesse automatisieren und so Maverick Buying verhindern, außerdem alle Vorgänge sauber protokollieren und die SAP-Anbindung sicherstellen. „Unser Genehmigungsworkflow hat ein recht illustres Bild. Dies korrekt abzubilden ist nicht trivial“, erklärt Christian Schneider, Abteilungsleiter Einkauf und Materialwirtschaft bei den Stadtwerken Solingen.

„Als unser vorheriges Beschaffungssystem kurzfristig wegfiel, kamen viele Anbieter als mögliche Nachfolger in Frage. Über einen Kontakt mit den Stadtwerken Konstanz wurden wir auf Newtron aufmerksam“, so Schneider. In der Stadt am Bodensee ist Newtrons cloudbasierte eProcurement-Lösung bereits seit drei Jahren im Einsatz. „Ein Besuch bei den Stadtwerken Konstanz half uns, einen wichtigen Eindruck von der Newtron-Lösung zu gewinnen.“

### Wichtiger Schritt in Richtung papierloses Büro

Die breit gefächerten Anforderungen der Stadtwerke werden mit der Newtron-Lösung vollständig automatisiert: „Das System erkennt nicht nur am Warenwert, sondern auch an der Warengruppe, wer bei Bestellungen zur Genehmigung herangezogen werden muss“, erklärt Schneider. „Und wo früher noch bei jeder Bestellung mindestens eine Unterschrift fällig war – ob bei 1 Euro oder 1000 Euro Warenwert – sind wir heute auf dem Weg zum papierlosen Büro einen großen Schritt vorangekommen.“

### Bestellungen aller Abteilungen in einem System

Auch in der Versorgungsbranche ist die detaillierte Protokollierung und Nachvollziehbarkeit im Einkauf wichtig. „Besonders bei systemrelevanten Unternehmen wie den Stadtwerken müssen Mitarbeiter schnell und einfach ihre Bedarfe melden können. Unsere Lösung bietet genau das: Umfassende Prozesse werden für den Nutzer leicht verständlich dargestellt. Durch die hohe Nutzer-Akzeptanz wird zudem die Maverick-Buying-Quote gesenkt“, erklärt Vicki Laskowski, Sales Managerin bei Newtron. Die Newtron-Lösung ermöglicht den Stadtwerken

Solingen lückenlose Reportings, Transparenz über alle Bestellprozesse und Minimierung des buchhalterischen Aufwands.

### **Intuitive Bedienung spart Zeit**

„Essenziell für unser Beschaffungssystem ist die nahtlose Anbindung an unser SAP-gestütztes Enterprise Resource Planning“, sagt Yasmin Clausdorff, zuständig für die IT-Betreuung im Einkauf bei den Stadtwerken Solingen. Hier konnten sie auf Newtrons flexible Connectivity-Lösungen setzen. „Besonders vorteilhaft ist auch, wie viel Mehrarbeit im Bestellprozess nun wegfällt. Der gesamte Vorgang spielt sich im Newtron-System ab.“

Auch bei der Einarbeitung und Schulung der Kollegen sparen die Stadtwerke Solingen Zeit: „Wir haben von mehreren Mitarbeitern das Feedback bekommen, wie intuitiv die Bedienung der neuen Cloud-Plattform ist“, erzählt Clausdorff und hält fest: „Direkt nach dem Go-Live hat sich die Anzahl der manuell zu bearbeitenden Bestellanforderungen stark reduziert. Gleichzeitig haben sich die Katalogbestellungen mehr als erfreulich entwickelt.“

### **Lob für Flexibilität und guten Support**

Ob via Katalog oder als Freitextbestellung – wie zuverlässig das System in täglichen Beschaffungsprozessen funktioniert, davon konnten sich die Solinger bereits beim Besuch in Konstanz in der Praxis überzeugen.

Im Gespräch mit den Einkaufsverantwortlichen in Konstanz wurden noch weitere Aspekte benannt: „Wir sprachen viel darüber, wie die Konzeption und Einführung der Softwarelösung abliefen. Die zuverlässige Zusammenarbeit und die Flexibilität Newtrons, zum Beispiel wenn sich im Prozess noch etwas ändert – genau das wollten auch wir haben“, so Schneider.

Diese Erwartungen wurden seitdem zu 100 Prozent erfüllt, betont Schneider. Sein Fazit: „Wir können Newtron allen einkaufenden Unternehmen nur wärmstens empfehlen. Ein wichtiges Kriterium ist dabei nicht nur die Zeitersparnis, sondern auch die Zufriedenheit der Kollegen und Mitarbeiter – denn nur ein Tool, das auch gut und gerne genutzt wird, bewährt sich auf Dauer.“

Hintergrundinformationen zum Newtron eProcurement der Stadtwerke Konstanz finden Sie hier: <https://www.newtron.de/blog/beschaffung-fuer-stadtwerke/>

## **Newtron GmbH**

Newtron ist führender Anbieter von webbasierten Lösungen zur Optimierung der Beschaffungsprozesse zwischen einkaufenden Unternehmen und Lieferanten. Das Portfolio von Newtron umfasst eProcurement, eSourcing, SRM, EDI, Customer Service in bis zu 12 Sprachen und Consulting – komplett aus einer Hand und auf die Bedürfnisse und individuellen Unternehmensanforderungen zugeschnitten. Mit seinen Kunden arbeitet Newtron seit 1999 weltweit partnerschaftlich zusammen, um die jeweils optimale Lösung für zunehmend wichtige Prozessverschlankungen bei höchsten Qualitäts- und Sicherheitsansprüchen zu schaffen.

Mehr als 1.000 einkaufende Unternehmen und über 90.000 Lieferanten vertrauen auf Newtrons innovative Produkte und Services und seine über 20-jährige Prozesskompetenz.

[www.newtron.de](http://www.newtron.de)

## **Stadtwerke Solingen**

Die Stadtwerke Solingen arbeiten in zwei Geschäftsfeldern: Zum einen sind sie ein kommunales Versorgungsunternehmen, das Kunden in der Region und darüber hinaus zuverlässig mit Strom, Gas und Nahwärme versorgt und Aufgaben im Bereich des Wasserschutzes und der Wasseraufbereitung übernimmt. Zum anderen ist es ein regionaler Verkehrsdienstleister, der im Einzugsgebiet Solingen den öffentlichen Personennahverkehr bereitstellt und für umweltfreundliche Mobilität sorgt. All das erfolgt mit über 700 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, die sich Tag für Tag mit viel Geschick, Kompetenz und Leidenschaft dafür einsetzen, dass die Kundinnen und Kunden gut versorgt werden und bequem von A nach B kommen.

## **Pressekontakt:**

Hakob Aridzanjan

schönknecht : kommunikation

T +49 40 30 38 26 70

[h.aridzanjan@schoenknecht-kommunikation.de](mailto:h.aridzanjan@schoenknecht-kommunikation.de)