

**Stuttgart**

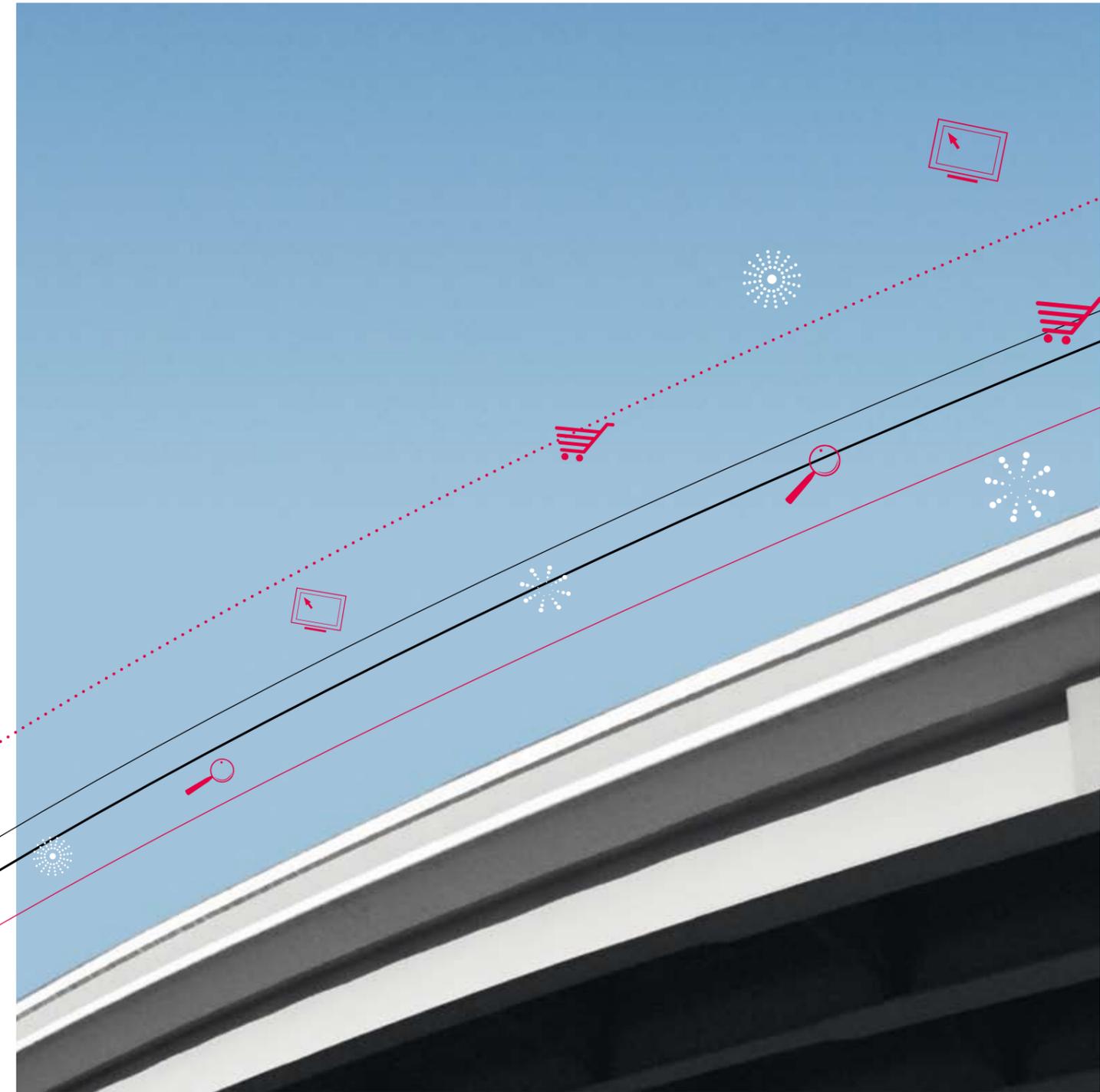
Heiler Software AG  
Mittlerer Pfad 5  
D-70499 Stuttgart  
Tel.: +49-711-13 98 4-0  
Fax: +49-711-86 66 301  
E-Mail: info@heiler.com  
www.heiler.de

**Detroit, USA**

Heiler Software Corporation  
PENOBSCOT BUILDING  
645 Griswold, Suite 1888  
Detroit, Michigan 48226  
Tel.: +1-313-483-7100  
E-Mail: info@heiler.com  
www.heiler.com

**Toronto, Canada**

Heiler Software Corporation  
3 Hartnell Square  
Brampton, ON  
L6S 5W7, Canada  
Tel.: +1-647-299-6496  
E-Mail: info@heiler.com  
www.heiler.com



## E-PROCUREMENT

Effiziente Prozesse und Kostentransparenz im Einkauf



## EFFIZIENTE PROZESSE UND KOSTENTRANSPARENZ IM EINKAUF



Sehr geehrte Damen und Herren,

Beschaffung folgt im Internet längst neuen Gesetzen. Bei der elektronischen Beschaffung sind verschiedene Hersteller und ihre Produkte nur noch einen Mausklick voneinander entfernt. Der Vergleichbarkeit von Preisen, Lieferanten und deren Liefer- und Leistungsfähigkeit sind kaum noch Grenzen gesetzt.

Kunden erwarten heute eine Informationsqualität, die ein persönliches Verkaufsgespräch oder typische Rückfragen zu Produktvarianten, Konfigurationen oder Lieferverfahren nicht mehr erforderlich macht.

Heiler Software unterstützt seit vielen Jahren große, multinationale Unternehmen im E-Procurement. Unsere branchenunabhängige Kataloglösung sorgt für die automatisierte und kostensparende Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen. Auch für die Integration Ihrer Lieferanten bietet Heiler umfassende Services an, damit Sie sich auf das wirklich Wichtige konzentrieren können.

Die Serviceoptimierung für Lieferanten und Einkäufer steht dabei stets im Vordergrund. Perfekter Content bei Lieferanteninformationen und einfache Bedienbarkeit der Kataloge sind entscheidende Faktoren, um nicht nur Prozesskosten zu minimieren, sondern auch optimale Einstandspreise im Einkauf zu erzielen. Mit E-Procurement Software as a Service (SaaS) reduzieren Sie zudem nachhaltig Ihre Kosten bei größerer Flexibilität.

In dieser Broschüre wollen wir Ihnen einen Einblick in typische Lösungsszenarien geben. Sie stellen das Ergebnis einer jahrelangen Zusammenarbeit mit namhaften internationalen Kunden dar.

Ihr Rolf J. Heiler  
Vorstandsvorsitzender

# INHALTSVERZEICHNIS

## TRANSPARENZ IN DER BESCHAFFUNG

Warum E-Procurement? ..... 6

## DATENQUALITÄT IST WETTBEWERBSFAKTOR

Heiko Rimpl im Interview ..... 8

## KONZERNEINKAUF

Zur zentralen Beschaffung von C-Teilen ..... 10

## SINGLE POINT OF SEARCH

Über interne Kataloge und externe Webshops ..... 12

## OUTSOURCING

Lieferantenintegration als Dienstleistung ..... 13

## KOMPLEXE GÜTER UND DIENSTLEISTUNGEN

Elektronisch beschaffen ..... 14

## PRODUKTANFRAGEN UND LAGERBESTAND

Tiefe Integration mit SAP SRM und ERP ..... 16

## INSTANDHALTUNGSPROZESSE

Im Einkauf steuern ..... 18

## MATERIALSTAMMANLAGE

Einfach aus dem Katalog ..... 19

## STAMMDATENQUALITÄT VERBESSERN

Und diese weiterverwenden ..... 21

## PURCHASE TO PAY

Und Katalogmanagement über das Intranet ..... 22

## ONLINE-MARKTPLÄTZE

Großes Volumen auf einer Plattform ..... 24

## KUNDEN

Führende Unternehmen setzen auf Heiler Software ..... 26

## HEILER SOFTWARE

Für E-Procurement ..... 27

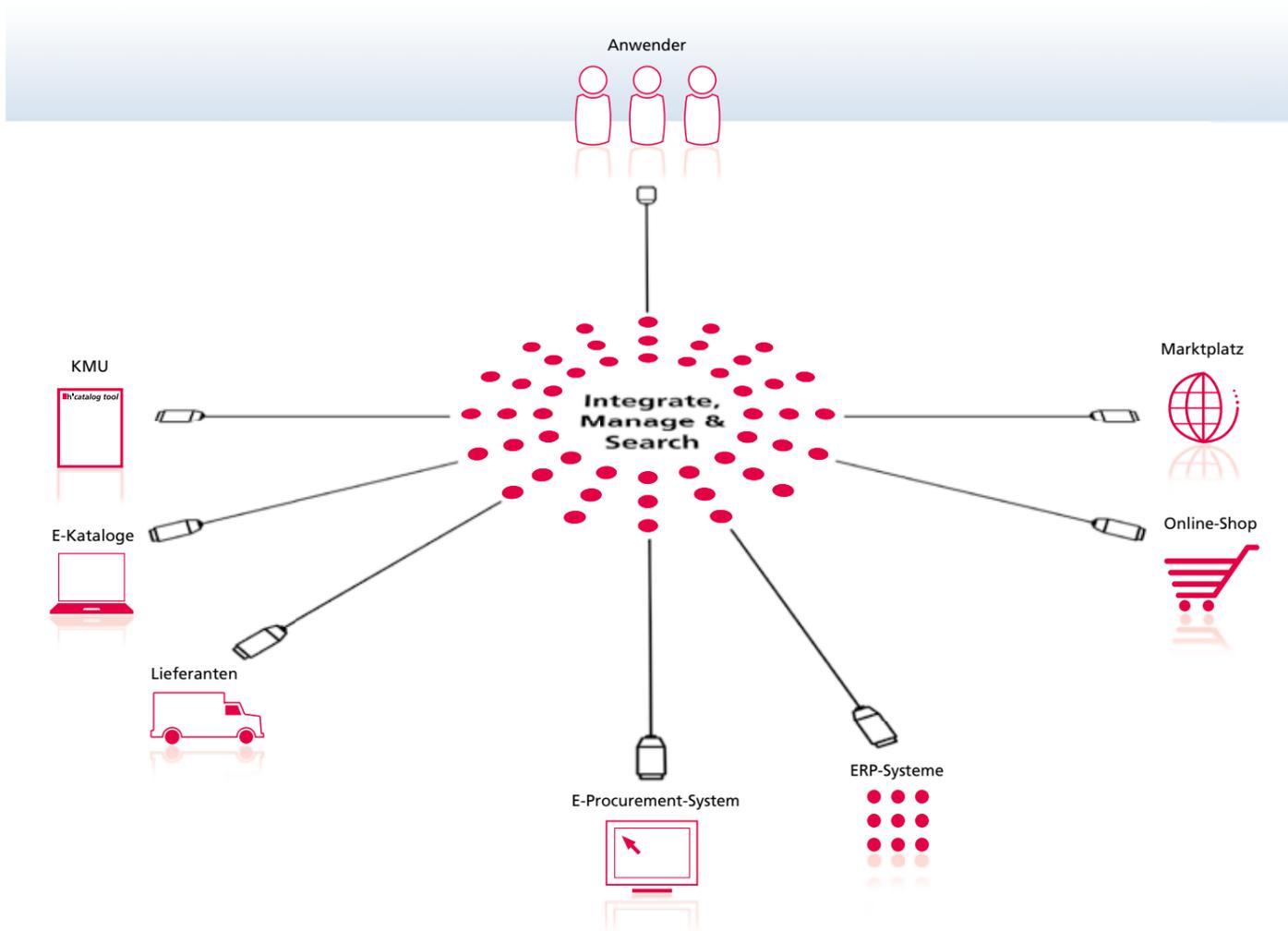
## ÜBER HEILER

..... 27

# E-PROCUREMENT MIT HEILER SOFTWARE: SINGLE POINT OF SEARCH

» Heiler Software unterstützt große, multinationale Unternehmen im E-Procurement. Unsere branchenunabhängige Kataloglösung sorgt für die automatisierte und kostensparende Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen sowie deren Lieferantenanbindung.

Einfache, intuitive Bedienbarkeit und höchste Performance bei der Suche über interne Kataloge und externe Webshops sind das Credo der Heiler Kataloglösung als Single Point of Search.



# TRANSPARENZ IN DER BESCHAFFUNG – WARUM E-PROCUREMENT?

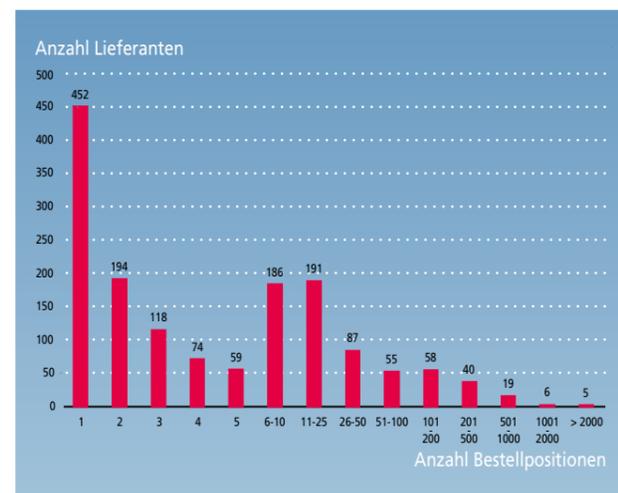


» Unternehmen stehen heute viele Möglichkeiten offen, den Einkauf und die Lagerhaltung zu verbessern. Um sich jedoch der eigenen Anforderungen und Verbesserungspotenziale bewusst zu sein, ist die Aufnahme und Analyse der Ist-Situation von entscheidender Bedeutung. Transparenz in der Beschaffung ist die wichtigste Voraussetzung für die kontinuierliche Optimierung der Einkaufs- und Lagerhaltungsprozesse. Sie trägt dazu bei, den Wertschöpfungsbeitrag des Einkaufs zum Unternehmensergebnis zu ermitteln. Aus diesem Grund gilt es, bei der Auswahl von Lösungen zur Optimierung der Beschaffung darauf zu achten, mehr Transparenz über alle operativen Beschaffungsvorgänge zu gewinnen.

Als gegen Ende der Neunzigerjahre in den großen Unternehmen die Notwendigkeit der Optimierung bei der Beschaffung indirekter Güter und Dienstleistungen erkannt wurde, hatte man bereits für die Beschaffung von direktem Material mit OEM-Lieferanten tief integrierte Prozesse durch Vernetzung von Material- und Informationsflüssen realisiert. Dies war sinnvoll, handelte es sich doch bei OEM-Lieferanten in der Regel um sehr wenige Lieferanten, mit denen der Großteil des Einkaufsvolumens abgewickelt wurde. Typische Integrationslösungen umfassten dabei **Just In Time** und **Electronic Data Interchange** und waren pro OEM-Lieferant sehr spezifisch. Jedoch waren diese Lösungen nicht geeignet, um die Beschaffung indirekter Güter zu optimieren. Hier galt es, eine Vielzahl von kleinen Lieferanten, welche zudem für einen sehr kleinen Teil des gesamten wertmäßigen Einkaufsvolumens standen, mit einer möglichst einheitlichen Lösung besser in die Einkaufsprozesse zu integrieren.

handelt. Der Bereich der C-Teile hingegen steht für viele kleine Lieferanten, viele verschiedene Artikel, viele Bestellungen und Bestellpositionen und somit viele der Bestellung vor- und nachgelagerte Prozesse. Häufig stellt sich hier die Frage, wo man denn nun mit der Optimierung beginnen soll. Und genau an diesem Punkt setzt die Transparenz in der Beschaffung an.

Zunächst gilt es, sich einen Überblick über die C-Lieferanten und die mit diesen verbundenen Beschaffungsvorgänge zu verschaffen. Dies erleichtert es, später eine Festlegung auf Systemlieferanten und Sortimente vorzunehmen:

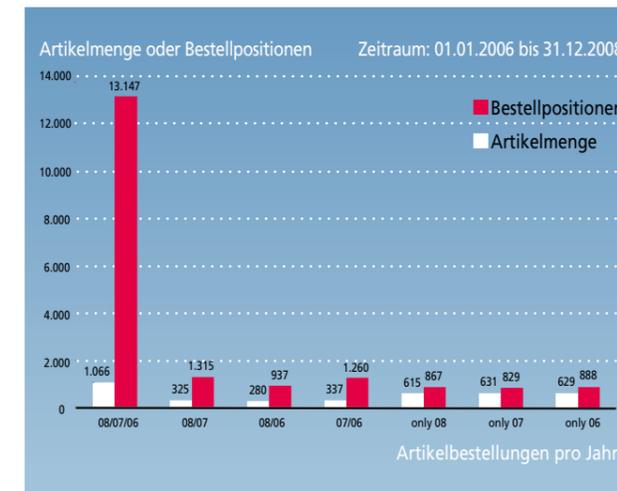


Analyse der Lieferanten und Bestellpositionen

Nachdem die wesentlichen Sortimente und deren Beschaffungsquellen abgegrenzt wurden, ist es aufgrund der initialen, aber vor allem auch der kontinuierlichen Optimierung der Beschaffung äußerst wichtig, bestimmte Kennzahlen (KPI) zu definieren und diese regelmäßig auszuwerten. Folgende Auswertungen haben sich hierbei vor allem für die Beschaffung von C-Teilen bewährt:

- Auswertung der Regelmäßigkeit benötigter Güter
- Auswertung der Wertigkeit von Beschaffungspositionen

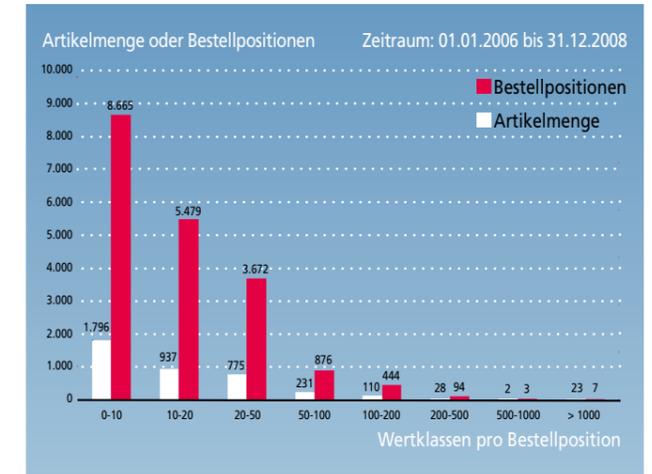
Die Auswertung der Regelmäßigkeit benötigter Güter hilft, diese nach Berücksichtigung gängiger Faktoren zu disponieren. Hierzu zählen beispielsweise bestellfixe Kosten, bestellvariable Kosten, Lagerhaltungskosten, Mengenrabatte, Staffelpreise, aber auch die Lagermöglichkeiten (vorhandener Platz, Lagerkonditionen wie z.B. Temperatur, Gefahrstofflagerung usw.). Diese Bewertungsgrößen sind zwar allgemein bekannt, ließen sich jedoch auf C-Teile nur selten anwenden, da die hierfür notwendigen Daten nicht zur Verfügung standen. Der Grund dafür waren Freitextbestellungen, Sammelartikelnummern oder gar nicht erfasste Bestellungen, deren Rechnungen kontiert und ohne Bestellbezug erfasst wurden. Katalogbasierte Bestellsysteme bieten hier eine Lösung, die Transparenz diesbezüglich zu realisieren. So können die richtigen Entscheidungen zu Losgrößen und Lagerhaltung getroffen werden.



Analyse der Regelmäßigkeit eines Beispielunternehmens

Auch die Auswertung der Wertigkeit spielt eine große Rolle, vor allem wenn es um die Entscheidung geht, ob Materialien gelagert werden sollen und welche Mengen sinnvoll sind. Die Wertigkeit ist bei den Kapitalbindungskosten entscheidend (Working Capital). Gleichzeitig aber hilft die Auswertung, das Missverhältnis von Beschaffungskosten zur Wertigkeit der beschafften Güter zu untersuchen. Um unnötige Beschaffungsvorgänge zu vermeiden, können intern im Einkaufssystem hinterlegte Mindestbestellmengen oder Mindestpositionswerte helfen, nur sinnvolle Losgrößen zuzulassen.

Katalogsysteme helfen, den gesamten Overhead in der Beschaffung indirekter Güter zu reduzieren. Außerdem helfen sie dabei, die Transparenz in der Beschaffung dieser sogenannten C-Teile zu erhöhen. Dies ist für die Festlegung geeigneter Beschaffungs- und Lagerhaltungsstrategien ein nicht zu unterschätzender Faktor.



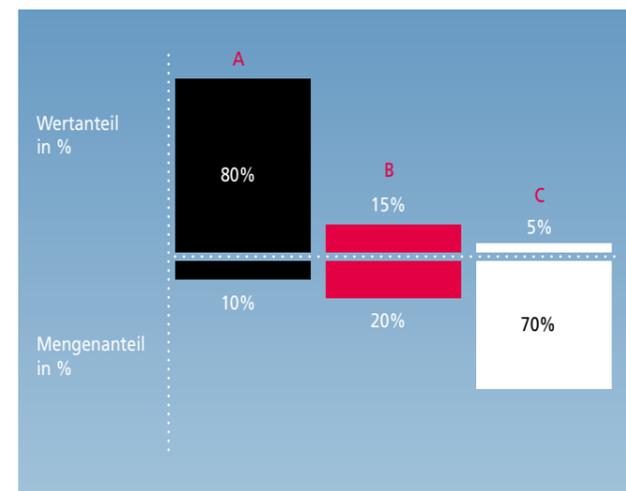
Analyse der Wertigkeit für alle Bestellungen eines Beispielunternehmens

Neben diesen Auswertungen gilt es initial ebenfalls, die traditionellen Prozesse in der Beschaffung der geringwertigen Güter aufzunehmen und zu analysieren. Hierbei sind vor allem die Prozessschritte sowie die beteiligten Personen und Bereiche in einem Unternehmen von Interesse, da diese bereits in einer frühen Phase in den Optimierungsprozess eingebunden werden sollten.

Folgendes Beispiel zeigt mögliche Prozessschritte in der Beschaffung eines indirekten Materials:



Zusammenfassend sei gesagt, dass die Transparenz in der Beschaffung die Grundvoraussetzung für die Implementierung der richtigen Lösung ist. Diese Lösung kann aus vielen Komponenten bestehen. Heiler Software hat aufgrund vieler Projekte Erfahrung in der Schaffung von Transparenz sowie entsprechende Lösungen zur Erreichung der definierten Ziele der Beschaffung implementiert.



Die ABC-Analyse

Die obige Grafik zeigt das Dilemma. Mit den sogenannten A-Lieferanten wird der Großteil des Einkaufsvolumens realisiert. Dabei ist der Aufwand gering, da es sich um planbare Bedarfe und hoch integrierte Prozesse mit wenigen Geschäftspartnern

## DATENQUALITÄT IST WETTBEWERBSFAKTOR – HEIKO RUMPL IM INTERVIEW



» *„Datenqualität ist Wettbewerbsfaktor“ – In 80 Prozent aller Unternehmen kann der Einkauf seine Potenziale wegen unzureichender Datenqualität nicht voll ausschöpfen. Welche Wege gibt es, die Qualität bei Materialstammdaten im Einkauf zu steigern und langfristig auf hohem Niveau zu halten? Im Interview spricht Heiko Rumpl, Leiter Produktmanagement und Mitglied der Geschäftsleitung bei Heiler Software, über Ursachen und Lösungen.*

**Herr Rumpl, Heiler Software beschäftigt sich seit gut zehn Jahren mit der Qualität von Produktdaten. Was sind nach Ihrer Erfahrung die Ursachen für schlechte Datenqualität?**

**Heiko Rumpl:** Als Softwareanbieter für E-Procurement und Enterprise Product Information Management kennen wir Lieferanten und beschaffende Unternehmen – also beide Seiten. Die Ursachen für schlechte Datenqualität sind vielseitig. Oft nehmen Lieferanten die Produktdatenqualität nur als Kostenfaktor wahr und geben diesem Thema deshalb lediglich geringe Priorität. Vor einigen Jahren wurden daher oft nur die unternehmensinternen Anforderungen an die Verbesserung der Datenqualität realisiert. Ein ganz wesentlicher Faktor aber ist die Tatsache, dass Datenqualität eine unternehmensübergreifende Relevanz hat und deshalb aufseiten von Einkäufern und Lieferanten noch sehr unterschiedlich interpretiert wird.

**Geben Sie uns doch ein Beispiel für Mängel in Lieferantendaten und mögliche Konsequenzen.**

**HR:** Denken wir an Beschaffung im Ausland, aber innerhalb der Europäischen Union. Ab einem bestimmten Beschaffungsvolumen müssen Unternehmen monatlich Intrastat-Meldungen über die mengen- und wertmäßigen Warenbewegungen an das Bundesamt für Statistik übermitteln. Dies geschieht in der Regel auf der Basis der diesen Warenbewegungen zugrunde liegenden Belege im ERP-System des Kunden. Für jeden Artikel müssen Warennummer, Gewicht und Ursprungsland bekannt sein. Fehlen diese Daten oder sind sie inkorrekt, muss die Meldung unter hohem manuellem Aufwand erstellt werden bzw. ist sie inhaltlich falsch.

**Welche Maßnahmen sind daher unabdingbar? Was sind die ersten Schritte, die beschaffende Unternehmen umsetzen sollten?**

**HR:** Grundlegend muss jedes Unternehmen die Kriterien und das Ausmaß der benötigten Datenqualität auf der Basis der wesentlichen Geschäftsprozesse selbst definieren. Anschließend stellt sich die Frage, inwieweit Lieferanten in den Prozess der Datengewinnung und Verbesserung der Datenqualität einbezogen werden können. Einkäufer benötigen im ersten Schritt einen Lieferantenleitfaden mit Datenmodell, in welchem festgelegt wird, welche Anforderungen an den Lieferanten in Bezug auf Form, Inhalt und Qualität gestellt werden.

**Worauf ist bei der Erstellung derartiger Regelwerke zu achten?**

**HR:** Die eher technisch orientierte Definition der Anforderungen sollte um eine betriebswirtschaftliche Begründung ergänzt werden, wofür diese Daten verwendet werden. Oft hilft dies, die Lieferanten von dem Nutzen hoher Datenqualität für beide Parteien zu überzeugen und damit die Akzeptanz zur aktiven Mitarbeit zu erhöhen. Denn dies stellt nach wie vor eine nicht zu unterschätzende Herausforderung in der Beschaffung von Daten dar. Bilaterale Zielvereinbarungen mit Lieferanten, welche neben den heute üblichen Kriterien wie Preise oder Lieferqualität auch die korrekte, vollständige und rechtzeitige Bereitstellung von Daten beinhalten sowie die Bewertung des Lieferanten gegen diese Kriterien, zeigen zudem, wie ernst der Kunde es mit der Datenqualität nimmt.

**Wie kann der Einkauf die Qualitätskontrolle sicherstellen?**

**HR:** Zielsysteme für Produktdaten müssen hier eine flexible Rule Engine haben, mithilfe derer die unternehmensindividuellen Kriterien überprüft werden können. Denn nur so lässt sich die Datenqualität beurteilen und der Korrekturbedarf granular erkennen.

**Gibt es dabei die Möglichkeit, in einzelnen Schritten nach Prioritäten vorzugehen?**

**HR:** Wer seine Datenqualität verbessern will, muss Ressourcen investieren. Es ist daher ratsam, sich bei Produktdaten auf die Artikel zu fokussieren, welche eine hohe Transaktionshäufigkeit vorweisen und damit einen großen Einfluss auf die Prozessqualität haben. Auch die Reduktion der Lieferantenvielfalt auf wenige wichtige Systemlieferanten, welche die entsprechende Datenqualität liefern, kann helfen.

**Was gilt für die Seite der Lieferanten, welche Rollen spielen sie?**

**HR:** Für Lieferanten ist Datenqualität heute längst Wettbewerbsfaktor. Wer die Artikeldaten nicht in gewünschter Qualität, in Formaten wie BMEcat und mit Klassifikationen wie ETIM anbietet, wird von beschaffenden Unternehmen bald nicht mehr gelistet werden. Lieferanten müssen die Bewertungskriterien der Einkäufer genau kennen, um diese befriedigen zu können. Hier ist in der Kommunikation absolute Offenheit und Transparenz gefragt –

beiderseits. Die Verlagerung der Wertschöpfung überträgt sich nun neben Gütern und Dienstleistungen eben auch auf die Daten. Der Lieferant entscheidet somit nicht nur wesentlich über die Produktqualität des Endkunden, sondern auch über dessen Prozessqualität. Lassen Sie mich ein Beispiel geben: Lieferanten loggen sich heute online in die Katalogsysteme der Kunden ein, laden ihren Katalog hoch und prüfen ihn selbst mit entsprechenden Abfragen und Analysen. Nach der Prüfung und Korrektur eventueller Fehler oder fehlender Angaben kann der Katalog an die Kunden übergeben werden. Wenn Lieferanten elektronische Kataloge nicht in der entsprechenden Qualität anbieten können, gefährdet das ihre Existenz. Vertriebsunternehmen setzen daher zunehmend auf Product Information Management (PIM) Lösungen, um die Qualität der Produktdaten intern und extern zu steigern.

**Wo liegen die Vorteile für beschaffende Unternehmen, wenn die Datenqualität stimmt?**

**HR:** Eine hohe Datenqualität steigert die Produktivität der Mitarbeiter im Einkauf. Die entscheidende Frage im Einkauf ist doch, ob die gelieferten Daten mit den kaufmännischen Verträgen übereinstimmen. Im Supplier Onboarding ist also Transparenz gefragt: Wie haben sich Preise gegenüber dem vorherigen Katalog verändert? Welche Artikel sind neu, welche wurden aktualisiert, welche gelöscht? Gute Kataloglösungen liefern hierzu übersichtlich die richtigen Antworten.

**Gibt es noch Besonderheiten in Bezug auf die Logistik zu beachten?**

**HR:** Für einen optimierten Materialfluss innerhalb und außerhalb des Unternehmens sind gerade Daten wie Abmessungen, Gewichte sowie Informationen zur Sonderbehandlung von Produkten immens wichtig. Dies hilft bei der automatischen Zuweisung von Lagerplätzen sowie bei der Bestimmung des geeigneten Transportmittels.

### ZUR PERSON HEIKO RUMPL

Als Mitglied der Geschäftsleitung leitet Heiko Rumpl seit Sommer 2008 das Produktmanagement bei Heiler Software. Der 38-Jährige arbeitete zuletzt für Brammer. Beim internationalen Großhändler hat der studierte Betriebswirt zwei Jahre als Program Manager die Entwicklung der europäischen Business-Software-Anwendungen gesteuert. Hierzu gehörte in der jüngsten Vergangenheit die erfolgreiche Einführung einer internationalen Master Data Management Lösung. Zuvor leitete Heiko Rumpl knapp zehn Jahre den Bereich E-Commerce innerhalb der Brammer Gruppe.



# KONZERNEINKAUF: ZUR ZENTRALEN BESCHAFFUNG VON C-TEILEN

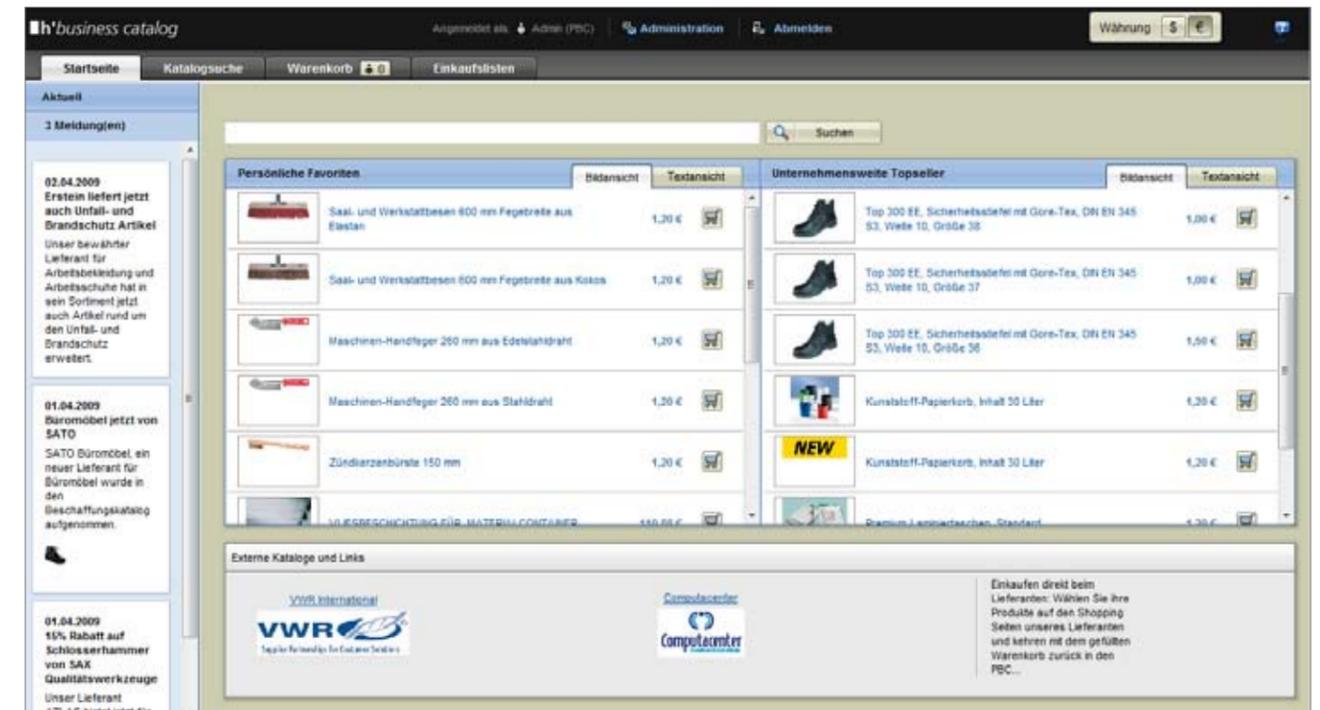
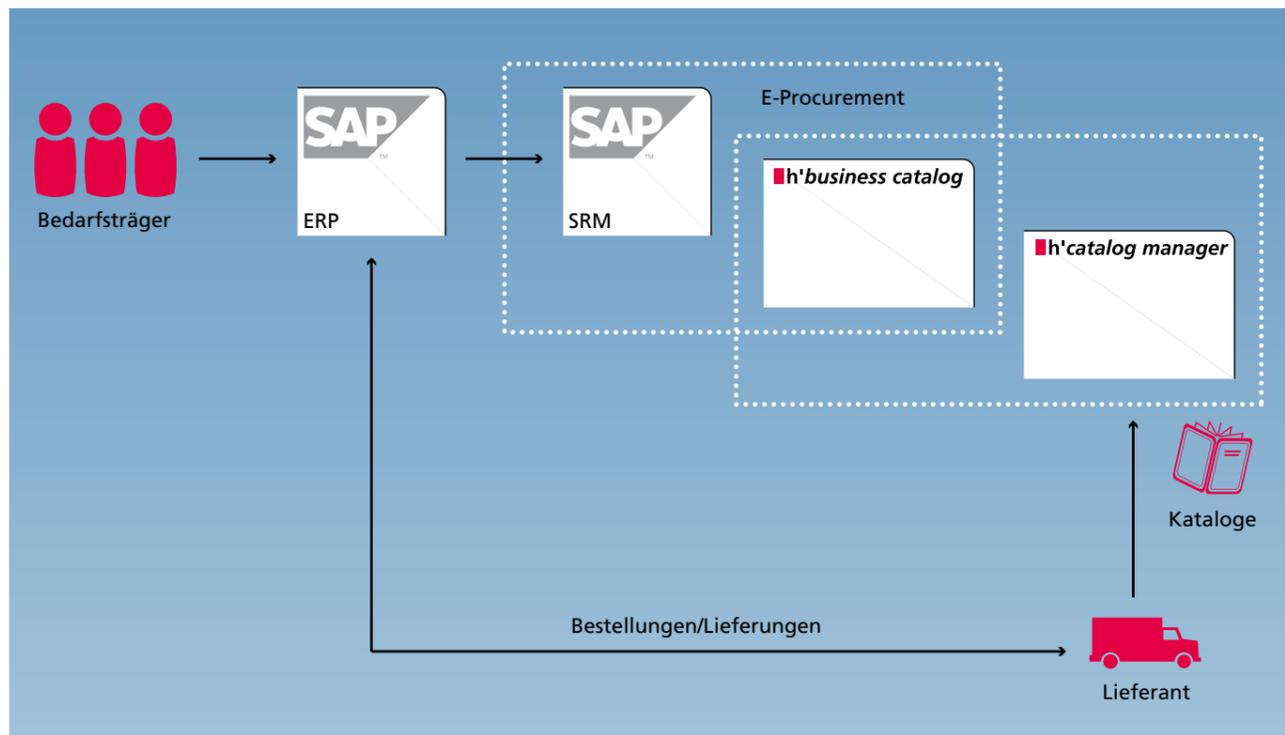


» Eine E-Procurement-Lösung zur zentralen Beschaffung von C-Teilen soll die Bedarfe eines gesamten Konzerns bündeln, um Kostenvorteile zu realisieren und Prozesskosten einzusparen. Dabei sind vor allem Benutzerfreundlichkeit und Sortimentsvollständigkeit die kritischen Faktoren für die Benutzerakzeptanz und damit für den Erfolg einer solchen Lösung. Mit einer Heiler Kataloglösung findet der Bedarfsträger die benötigten Produkte durch intelligente Suchmechanismen im Handumdrehen. Die einfache Verwaltung und Prüfung auch großer Sortimente wird durch weitgehend automatisiertes Content- und Katalog-Management sichergestellt.

Eine zentrale Katalogplattform stellt hohe Anforderungen an die Verwaltung der meist zahlreichen Lieferantenkataloge und die genaue Steuerung der anwenderbezogenen Sichten auf die einzelnen Kataloge. Welche Landesgesellschaft, welches Konzern-Unternehmen oder welche Abteilung darf welche Kataloge und Artikel von welchem Lieferanten sehen und beschaffen? Der Heiler Business Catalog stellt über sogenannte „Catalogviews“ sicher, dass jeder Mitarbeiter im Unternehmen nur die Produkte findet, die er im Rahmen des Beschaffungsprozesses sehen und auch bestellen darf. So können wichtige Kataloge konzernweit verwendet werden, ohne sie für jede Einkaufsorganisation erneut in das System zu übernehmen. Durch den Einsatz einer zentralen Plattform ergeben sich schon per se Steuerungsvorteile für den Konzerneinkauf. Durch eine möglichst hohe Sortimentsabdeckung innerhalb des

katalogisierten Produktspektrums ist der strategische Einkauf in der Lage, Standards im Konzern zu etablieren. Somit gelingt es, Vorzugslieferanten für bestimmte Sortimente zu definieren und entsprechende Auswertungen über das Beschaffungsverhalten, über Art und Volumen der Lieferanten sowie über die beschafften Güter und Dienstleistungen zu erstellen und daraus Lagerhaltungs- und Beschaffungsstrategien zu entwickeln bzw. zu optimieren.

Zahlreiche Kunden haben das Ziel, das über die Einkaufsplattform abgewinkelte Beschaffungsvolumen zu maximieren. Hierbei bieten Minderheitsbeteiligungen bzw. Tochterunternehmen äußerst interessante Ansatzpunkte. Die Beschaffungslösungen der Heiler Software AG eröffnen die Möglichkeit, über System- und Unternehmensgrenzen hinweg zentral zu agieren.



Die Startseite ist individuell konfigurierbar und zeigt hier News, persönliche Favoriten, Topseller sowie externe Kataloge auf einen Blick.



Focus Search: Von scharf über tolerant bis ähnlich.

Absolut exakte Suchergebnisse liefert die erweiterte Suche für gezieltes Suchen in einzelnen Feldern – auch kombinierbar über Und/Oder Verknüpfungen.

## „MAVERICK DEAL“

Der Begriff Maverick leitet sich vom Namen des Politikers und Rinderzüchters Samuel A. Maverick (1803–1870) ab, der seine Rinder nicht brandmarkte. Daraufhin wurden Rinder ohne Brandzeichen generell als Mavericks bezeichnet. In der Beschaffung werden Bestellungen, die am Beschaffungssystem vorbei getätigt werden, als Maverick Deals bezeichnet. Sie werden nicht erfasst und können nicht strukturiert ausgewertet werden. Optimierungspotenziale werden daher oft nicht erkannt.

## VORTEILE

- Eine zentrale Katalogplattform für alle angeschlossenen Unternehmen
- Bündelung aller Beschaffungsströme im Konzern
- Beschaffungszeiten deutlich verkürzen
- Einstandspreise und Prozesskosten senken
- Vermeidung von sogenannten „Maverick Deals“
- Katalogsichten zur Sichtensteuerung auf gemeinsame Kataloge
- Konzernweite Transparenz über alle Beschaffungsvorgänge und dadurch Optimierung der Supply Chain

Unser Kunde:



Weitere Referenzen finden Sie auch unter [www.heiler.de](http://www.heiler.de)

## SINGLE POINT OF SEARCH: ÜBER INTERNE KATALOGE UND EXTERNE WEBSHOPS

» Der Heiler Business Catalog ist die elektronische Kataloglösung, die das Auffinden, Visualisieren, Vergleichen und Bestellen von Artikeln im Einkauf organisiert. Neben der Suche über interne Lieferantenkataloge deckt der Heiler Business Catalog auch externe Webshops ab. Sogenannte Punchout- und Index-Kataloge machen dies an einer zentralen Stelle möglich.

Anwender verlassen nur ungern die bekannte Oberfläche, um auf verschiedensten Internetseiten der Lieferanten nach Artikeln zu suchen und die selben Suchbegriffe mehrfach aufs Neue eingeben zu müssen. Entscheidend sind schnelle Informationen über Preis und Verfügbarkeit. Aber auch ausführliche Informationen z.B. über Alternativprodukte müssen auf Knopfdruck verfügbar sein.

Im Double Punchout-Szenario beschaffen Einkäufer über externe Katalogsysteme und greifen gleichzeitig auf Procurementssysteme von SAP, Ariba oder Oracle zurück. Dabei unterstützt die Heiler Lösung im Standard die wichtigsten Schnittstellenformate: OCI, cXML und Oracle XML. Bei der Kommunikation der Systeme können völlig unabhängige Protokolle verwendet werden.

Sogenannte Index-Kataloge machen die Inhalte von externen Webshops im Heiler Business Catalog verfügbar.

**Index-Kataloge** ermöglichen die „zentrale Suche“ für interne und externe Kataloge bzw. Artikel.

- Einfache Datenübernahme von „Index-Artikeln“ durch BMEcat und Heiler Catalog Tool (Excel) Unterstützung
- Alle Datenfelder wie Preise, Bilder etc. werden unterstützt
- Hinzufügen von Index-Artikeln zum Warenkorb ist nur über den externen Katalog möglich, um die Anwendung der aktuellsten Preise sicherzustellen
- Anstelle des Warenkorb-Symbols wird ein direkter Absprung zum externen Katalog auf Artelebene ermöglicht

### Nutzen:

- Zugriff auf aktuellste Artikel- und Preisdaten der Lieferanten sowie Integration komplexer, konfigurierbarer Artikel
- Nur **eine** Suche im Heiler Business Catalog sowohl für interne als auch externe Webshop-Kataloge. Damit wird verhindert, dass der Benutzer auf den „falschen“ externen Katalog abspringt

Kataloge mit einem hohen Maß an Volatilität sind aus Sicht des Einkaufs mit viel Aufwand verbunden, da ständige Sortiments- und Preisänderungen im Katalog gepflegt werden müssen. Mithilfe der Double Punchout-Technologie des Heiler Business Catalog können beschaffende Unternehmen das Content Management für die Produktinformationen ihren Lieferanten überlassen und erzielen dadurch Einsparungen und Prozessoptimierungen. Komplexe Produkte, die meist nur über Konfiguratoren bestellt werden können, sind mit besonders viel Aufwand im Content Management verbunden und daher oft nur schwer und mit viel Know-how abbildbar.

### VORTEILE

- Reduzieren Sie Ihren Aufwand und überlassen Sie den Lieferanten das Content Management
- Stets aktuelle Produktinformationen vom Lieferanten
- Beschaffen Sie besonders komplexe Produkte direkt beim Lieferanten
- Binden Sie besonders große Kataloge über Punchout-Technologie an

### Unser Kunde:



Weitere Referenzen finden Sie auch unter [www.heiler.de](http://www.heiler.de)



## OUTSOURCING: LIEFERANTENINTEGRATION ALS DIENSTLEISTUNG

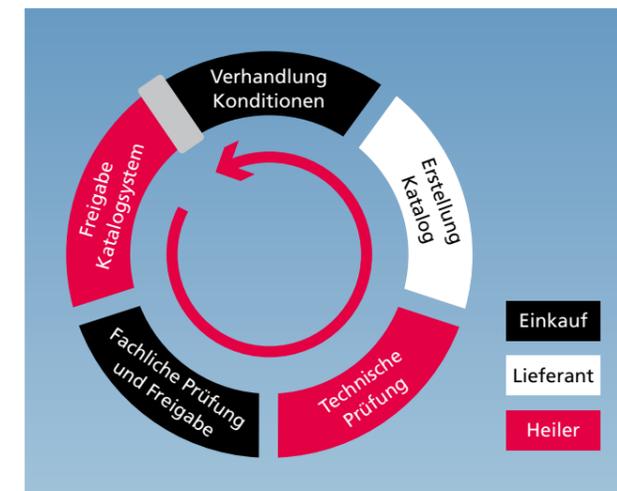
» Gute Lieferantendaten sind ein wichtiger Erfolgsfaktor für die effiziente Nutzung eines E-Procurement-Systems. Um eine umfassende Sortimentsabdeckung zu erreichen, müssen in beschaffenden Unternehmen sehr große Mengen an Produktdaten geprüft, aufbereitet und in das Katalogsystem integriert werden. Mit den Heiler Catalog Services lassen sich diese Prozesse durch Automation vereinfachen oder sogar komplett an unser Serviceteam auslagern. Was bleibt, sind perfekt aufbereitete Katalogdaten in dem Beschaffungssystem.

Ein wichtiger Schritt zur Optimierung der elektronischen Beschaffung liegt in der Erhöhung der Sortimentsabdeckung. Dazu müssen die Lieferanten angehalten werden, ihren Kunden die Katalogdaten elektronisch, in hoher Qualität und stets preisaktuell zur Verfügung zu stellen. Gerade große beschaffende Unternehmen begegnen ihren Zulieferern seit einigen Jahren mit steigenden Anforderungen an digitale Produktsortimente:

Sie setzen auf die optimale Integration von Kunden und Lieferanten und erwarten eine Wertschöpfungskette, die weit über die transaktionsbasierte Anbindung der ERP-Systeme hinausgeht. Für eine kostensparende Integration der Lieferantendaten in das Katalogsystem kommt es auf eine effiziente Zusammenarbeit zwischen Lieferanten, Käufern und Katalogmanagern an. Eine Katalogmanagement-Lösung, die Lieferanten über ein Portal direkt in den Prozess einbindet, kann hier große Vorteile schaffen.

und die effiziente Koordination der Arbeitsabläufe durch das System ermöglichen eine kostensparende und schnelle Integration von Lieferantendaten in die Beschaffungslösung.

Das komplette Outsourcing des Prozesses der Katalogpflege stellt eine weitere interessante Möglichkeit der Prozesskosteneinsparung dar. Der gesamte Prozess der Kommunikation mit dem Lieferanten, das Prüfen der Kataloge und der Import in das System werden dabei an ein Service-Team übergeben, das sich zu 100% auf diese Tätigkeiten spezialisiert hat. Die Unternehmen können sich damit auf ihre eigentlichen Kernkompetenzen konzentrieren und müssen keine zusätzlichen Ressourcen aufbauen, die unregelmäßig ausgelastet sind. Selbst der Betrieb des Katalogs als Software-System kann komplett abgegeben werden. Betrieb, Support und Content-Management liegen damit in einer Hand. Die Unternehmen arbeiten mit einem Partner, der ihnen ein rundum perfektes System samt der dazugehörigen Service-Leistungen bietet.



Die Heiler Catalog Services bilden die Schnittstelle zwischen Ihrem Einkauf und Ihren Lieferanten. Sie konzentrieren sich auf strategische Aufgaben – Heiler übernimmt die Kommunikation und Steuerung der Lieferanten als Dienstleistung.

Der Lieferant stellt seinen Katalog selbst in das System ein. Nach vollautomatischer Prüfung auf technische und auch inhaltliche Richtigkeit kann der Katalog dann vom Einkäufer auf kaufmännische Richtigkeit geprüft werden. Der hohe Automatisierungsgrad

### VORTEILE

- Monatlich gut planbare Kosten
- Keine Hardware
- Kein Know-how-Aufbau für Betrieb notwendig
- Konzentration auf Kernkompetenzen
- Optimale Datenqualität
- Prozesskosteneinsparung

### Unser Kunde:



Weitere Referenzen finden Sie auch unter [www.heiler.de](http://www.heiler.de)

# KOMPLEXE GÜTER UND DIENSTLEISTUNGEN ELEKTRONISCH BESCHAFFEN

» An eine moderne E-Procurement-Lösung werden heute hohe Anforderungen gestellt. So möchten viele Unternehmen neben den klassischen C-Gütern auch konfigurierbare IT-Materialien und Dienstleistungen katalogbasiert beschaffen. Der Heiler Business Catalog versetzt sie über integrierte Smartforms in die Lage, den effizienten elektronischen Beschaffungsprozess auch auf diese Bereiche auszuweiten und somit alle schwer planbaren Bedarfe über einen standardisierten Prozess zu beschaffen.

Auch **bestandsgeführte, lagerhaltige Materialien**, für welche die beschaffenden Unternehmen aufwendige Materialstämme im ERP-System pflegen, sollten zur Erhöhung der Sortimentsabdeckung in Form eines Beschaffungskatalogs für die Benutzer bereitgestellt werden.

Nutzer des E-Procurement-Systems erhalten dadurch die Möglichkeit, in einer einzigen Rechercheumgebung auf alle bekannten Materialien zuzugreifen – auch auf diejenigen, die aufgrund ihrer Lagerhaltigkeit bisher gesondert beschafft werden mussten.

Auch im Bereich der **komplexen Güter** und vor allem im wachsenden Bereich der **Dienstleistungen** kann durch einen

standardisierten Beschaffungsprozess auf Basis elektronischer Kataloge großes Einsparpotenzial erreicht werden. Solche Dienstleistungen können neben der Ergänzung herkömmlicher Güter, wie z.B. der Installations-Dienstleistung zum bestellten PC, auch die Beschaffung von Teilzeitkräften und externen Dienstleistern sein.

Typische Bereiche dafür sind zum Beispiel die Gebäudereinigung oder das Facility Management, aber auch große Reparaturaufträge von Energieversorgern. Hier werden Teams oder einzelne Personen auf Basis katalogbasiert hinterlegter Tagessätze und ihrer Qualifikation bzw. Leistungsbeschreibung für bestimmte Zeiträume angefordert.

The screenshot shows the 'Visitenkarte der Heiler Software AG' form in the Heiler Business Catalog. The form is divided into several sections:

- Header:** 'Visitenkarte der Heiler Software AG' with the Heiler logo.
- Vorschau:** A preview section with a note: 'Auf Grund technischer Restriktionen entspricht obige Vorschau nur näherungsweise der gedruckten Version. Exakte Details zur späteren Anordnung in der Druckerei siehe Gestaltungsvorlage für Visitenkarten siehe unten "weitere Dokumente".'
- Art des Standorts markieren:** Radio buttons for 'Standort', 'Niederlassung', and 'Büro'. 'Standort' is selected.
- Standort aus der Liste auswählen:** A dropdown menu showing 'DE Stuttgart'.
- Adresse:** A dropdown menu showing 'Heiler Software AG Mittlerer Pfad 5 D-70499 Stuttgart'.
- Visitenkarte direkt:** A form with fields for:
  - Titel z.B. Dipl.-Ing.: 'Leiter Einkauf'
  - Funktion: (dropdown)
  - Fachreferent, etc.: (dropdown)
  - Firma: 'Heiler Software AG'
  - Standort Bezeichnung: 'Hauptverwaltung'
  - Adressefeld 2 z.B. Straße: 'Mittlerer Pfad 5'
  - Adressefeld 4 z.B. Plz Ort: 'D-70499 Stuttgart'
  - Adressefeld 5 z.B. Nation: (dropdown)
  - Ver- und Zuname ggf. Incl. Dr.: 'Michael Muster'
  - Funktionbereich: (dropdown)
  - Funktionbereich Zeile 2: (text input)
  - Titel: (dropdown)
  - Fax: (text input)
  - Mobil: (text input)
  - E-Mail: (text input)
  - Internet: (dropdown)
  - Internet (Pretext): (text input)

Das Beispiel zeigt eine Visitenkartenbestellung über den Heiler Business Catalog.

Die Beschaffung von IT-Systemen, wie z.B. Servern, stellt ein Alltags-Szenario dar, in welchem die katalogbasierte elektronische Beschaffung zum Einsatz kommt. Der Bedarfsträger wird durch die Kataloglösung in die Lage versetzt, ein System aus IT-Komponenten zu konfigurieren. Dabei werden Abhängigkeiten und Regeln berücksichtigt, die einerseits durch den Lieferanten, aber auch durch die Einkaufsabteilung bestimmt sein können.

Die Smartforms bieten die Möglichkeit, auch während des Freigabeprozesses noch Änderungen über Formulare vorzunehmen. Stellt beispielsweise die Personalabteilung fest, dass die Position auf der Visitenkartenbestellung nicht der üblichen Nomenklatur entspricht, so kann dies auch während des Bestellprozesses einfach und schnell korrigiert werden.

Fehlerhafte Daten führen zu falschen Bestellungen und zu großem Aufwand in der Kommunikation mit den Lieferanten. Beispielsweise wenn eine bestellte Menge nicht der Mindestbestellmenge oder den Bestellintervallen entspricht. Was ge-

schieht, wenn die bestellte Menge einen neuen Preis ergibt? Der Heiler Business Catalog vermeidet derartige Fehler durch die Validitätsprüfung. Veränderungen in der Genehmigung werden geprüft, bei Preisaktualisierungen wird eine Warnung ausgegeben. Bei Fehlern wird das Speichern im Warenkorb mit einer Meldung unterbunden. Im Zentrum steht also die Prüfung der Datenqualität und -Validität bei intuitiver Bedienbarkeit.

## VORTEILE

- **Beschreibungsintensive Güter wie Leasingverträge, IT-Material, Dienstleistungen**
- **Visitenkarten und Schilder oder auch Werbeatikel können sehr einfach bestellt werden**
- **Die Formular- und Konfigurationsfunktion ermöglicht eine einfache Abbildung komplexer Produkte im Katalog**
- **Lagerhaltige Materialien können ebenfalls im Katalogsystem abgebildet werden**

Unser Kunde:



Weitere Referenzen finden Sie auch unter [www.heiler.de](http://www.heiler.de)

## PRODUKTANFRAGEN UND LAGERBESTAND – TIEFE INTEGRATION MIT SAP SRM UND ERP



» Oftmals gehen mit der Einführung eines E-Procurement-Systems nicht automatisch die erhofften Einsparungen einher, da die fehlende Akzeptanz der Anwender den optimierten Prozessablauf unterbrechen kann. Die Gründe dafür liegen oft in einer komplizierten Benutzeroberfläche in Verbindung mit mangelhaften Suchmöglichkeiten.

Mit einer Kataloglösung von Heiler können SAP-Kunden ihren Bedarfsträgern das Auffinden und Identifizieren der benötigten Produkte noch schneller und einfacher ermöglichen. Leistungsfähige Suchfunktionen helfen dem Benutzer, sofort die richtigen Artikel zu finden. Die tiefe Integration in SAP SRM (Supplier Relationship Management) garantiert einen nahtlosen und komfortablen Beschaffungsprozess ohne Kompromisse.

Auch Anwender, die nur sporadisch Produkte über die E-Procurement-Plattform beschaffen, müssen mit einem solchen System einfach und ohne Erklärungsaufwand zurechtkommen. Sie benötigen eine intuitive Benutzeroberfläche, die ihnen genau die relevanten Informationen und Handlungsalternativen anzeigt.

Die Suche muss den Anwender über eine fehlertolerante Auswertung der Suchbegriffe schnell zum benötigten Artikel führen, und der Einkaufsprozess muss logisch und komfortabel

gestaltet sein. Die Heiler Kataloglösung für E-Procurement bietet in vielen Bereichen Mehrwerte für den Benutzer.

Durch die Einfeldsuche können auf einfachstem Wege Suchanfragen an das System gestellt werden. Für technische Güter und komplexere Suchen stehen darüber hinaus eine erweiterte Suche und eine sogenannte Merkmalsuche zur Verfügung, über die technische Einkäufer aus einer Vielzahl von Varianten schnell das richtige Produkt finden.

Mit dem **Lieferanten-Anfrage-Workflow** steht dem Benutzer eine sehr komfortable Möglichkeit zur Verfügung, nicht katalogisierte Produkte direkt beim Lieferanten anzufragen. Der Lieferant wird über ein PDF-Formular direkt in diesen Workflow einbezogen. Der Benutzer kann so nach dem Angebot des Lieferanten eine voll qualifizierte Freitextbestellung ans SRM übergeben. Das spart Zeit und Kosten im Einkauf, ohne die Kontrolle über die Beschaffungsströme aus der Hand zu geben.

Lieferant	Anlagen Instandhaltung	Lieferanten-Art.-Nr.	531B130L013.00
Hersteller	VEGA	Hersteller-Art.-Nr.	SON51KXCXXGK
EAN		Lieferzeit	1,0 Tag
Inhalt	1	Bestelleinheit	Stück
Bestellmenge		Bestimmungen-Erhöhung	
	Plant StoLoc Stock Q-Stock Avg-Price MS		
	0001 0001 6 0 1,11 / ST		
	0001 0002 362 0 1,11 / ST	1	Stück
	0002 0001 537 0 1,23 / ST		
	0002 0002 359 0 1,23 / ST		
SAP-Mat.-Nr.	A531B130L013.00		
Preis	10,00 € / Stück		
Beschreibung	Vegason 51, DC 24 V, IP 66/67, Anschluß: G 1 1/2 " A; Temperaturbereich: -40 ... + 80°C; Ausgang: 4 ... 20 mA; Gehäuse: PVDF; Meßbereich: 0,25 ... 4 m		

Die im Katalog integrierte Lagerbestandsanzeige ermöglicht die komfortable Visualisierung der tatsächlichen Verfügbarkeit lagerhaltiger Materialien (aus SAP R/3 MM) und erlaubt den direkten Abruf aus dem gewünschten Lager.

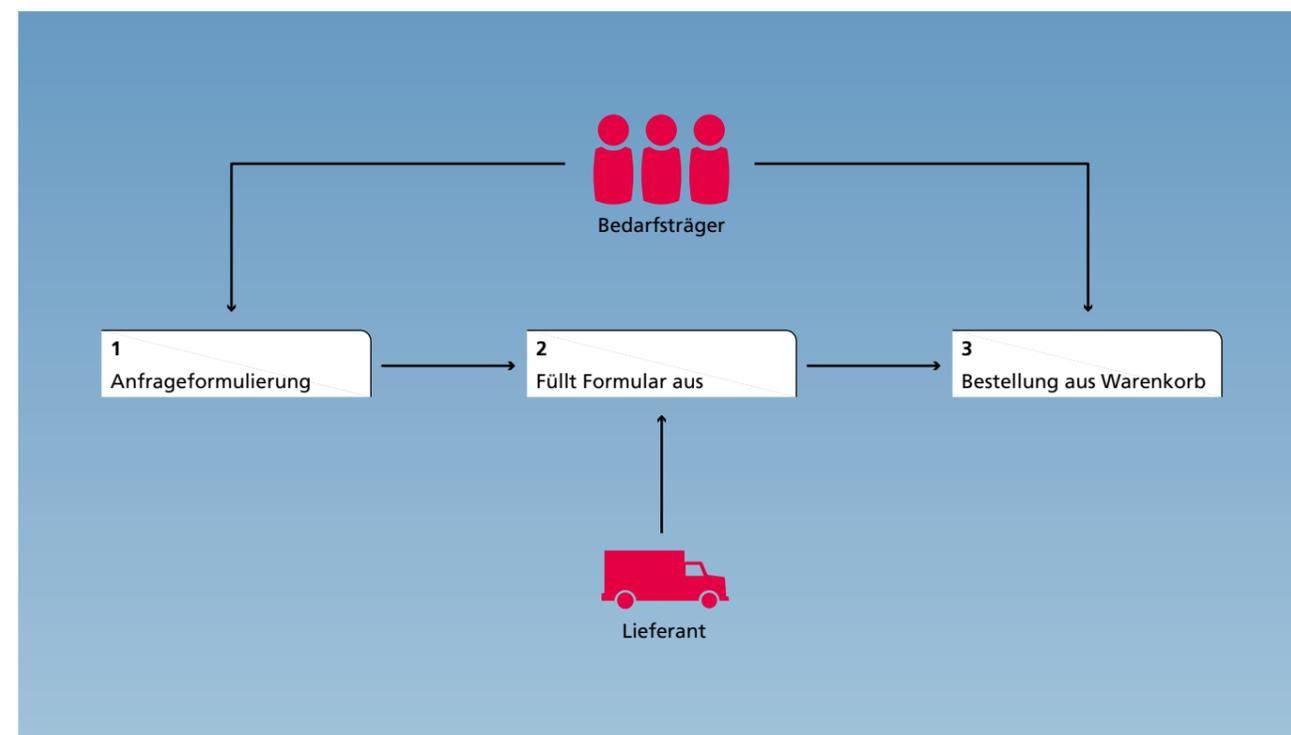
### VORTEILE

- Integration in SRM (direkter Aufruf des Heiler Katalogs im SAP SRM – Supplier Relationship Management)
- Fehlertolerante Suche, Filtermechanismen und Vorschlagsfunktion unterstützen den Benutzer
- Lagerbestandsanzeige: Die realen Lagerbestände auf Werk- und Lagerortebene aus dem SAP-System werden direkt im Katalog angezeigt
- Lieferanten-Anfrage-Workflow ermöglicht die Bestellung nicht katalogisierter Artikel

Unser Kunde:



Weitere Referenzen finden Sie auch unter [www.heiler.de](http://www.heiler.de)



Der Anfrage-Workflow für nicht katalogisierte Artikel.

## INSTANDHALTUNGSPROZESSE IM EINKAUF STEUERN

» Als zentrales Instrument für die Beschaffung von MRO-Gütern kann das Katalogsystem über den klassischen Bestellprozess hinaus auch in anderen Unternehmensbereichen eingesetzt werden. So existieren zahlreiche Referenzen, bei denen auch im Bereich der Instandhaltung katalogbasiert gearbeitet wird. Die Idee dabei ist, diejenigen Sortimente, die katalogbasiert beschaffbar sind, auch in der Instandhaltung katalogbasiert zu beschaffen. Der Vorteil: Neben einer höheren Bedarfsbündelung wird eine bessere Steuerung der Instandhaltung durch den Einkauf erreicht.

### PM-INTEGRATION



1. Anlegen/Ändern Instandhaltungsauftrag in SAP PM
2. Direktabsprung aus SAP PM in HBC
3. Artikeldatenübergabe von HBC an SAP PM
4. Folgeprozessabwicklung in SAP R/3

**SAP Certified**  
Integration with SAP Applications

Die neueste Zertifizierung nach OCI 4.0 ermöglicht es SAP SRM Kunden, die Funktion „Background Search“ zu nutzen. Hierbei können die Lieferantenkataloge im Heiler Business Catalog durchsucht werden, ohne die SAP SRM Benutzeroberfläche zu verlassen. Die Treffermenge wird vom neuen Heiler Business Catalog im Hintergrund an das SAP SRM übertragen und dort zur Anzeige gebracht.

Die Beschaffungslösungen von Heiler Software bieten insbesondere für die Instandhaltung geeignete Integrationsmöglichkeiten. So kann beispielsweise SAP Plant Maintenance (PM) direkt mit dem Katalogsystem verbunden werden. In vielen Fällen ist es heute so, dass der strategische Einkauf nur begrenzt seiner Steuerungsaufgabe hinsichtlich Vorzugslieferanten und -sortimenten nachkommen kann.

Im Rahmen der Heiler Lösung nutzt die Instandhaltung, direkt ins Instandhaltungssystem integriert, die zentrale Katalogplattform. Für den Einkauf ist es also einfach, die dort zur Verfügung stehenden Komponenten zu steuern. Instandhaltungsleiter oder Gruppenleiter erhalten Zugang zum Heiler Catalog Manager, der Lösungen zur Prüfung und Integration von Lieferantendaten bereitstellt. Hier können Stücklisteninformationen online gepflegt und direkt in den Heiler Business Catalog freigegeben werden. Der Suchindex für die zentrale Suchmaschine im Einkauf wird automatisch aufgebaut.

Über den eigentlichen Beschaffungsprozess für Ersatzteile hinaus bietet die Heiler Lösung die Möglichkeit, in gesonderten

Katalogen stücklistenorientiert Anlagen abzubilden. Dies vereinfacht die Suche nach geeigneten Ersatzteilen deutlich und erhöht die Transparenz. So findet der Käufer unter einer Vielzahl von Varianten schnell das richtige Produkt.

### VORTEILE

- Steuerung der Instandhaltungsprozesse durch den Einkauf
- Auswertbarkeit von Ersatzteilbeschaffungen auf Anlagenebene, z. B. mit Abbildungen von Produktionsanlagen
- Einfache und schnelle Beschaffung von Ersatzteilen durch mehr Transparenz
- Einheitliche Sortimente
- Standardisierung von Ersatzteilen über alle Produktionsanlagen und Standorte hinweg

Unser Kunde:



Weitere Referenzen finden Sie auch unter [www.heiler.de](http://www.heiler.de)

## MATERIALSTAMMANLAGE – EINFACH AUS DEM KATALOG



» Als Öl- und Erdgasanbieter verfügt OMV mit einer Vielzahl von Lieferanten über einen sehr großen Materialstamm. Natürlich ist dabei der Prozess zur Anlage von Materialstämmen genau definiert. Er wird als SAP Workflow abgebildet. Der Heiler Business Catalog fungiert als zentrale Suchmaschine über interne Lieferantenkataloge und externe Webshops. Ganz nach dem Motto „One Surface to the User“ können die Anwender auch über den Heiler-Katalog neue Materialstämme anlegen – ohne das ERP-System zu öffnen.

Die Materialstammanlage löst bei OMV einen klassischen Papierprozess ab, um neue Artikel im SAP-Materialstamm anzulegen. Der Antragsteller kann in der „Freien Erfassung“ durch Ausfüllen aller Felder den Prozess wie gewohnt starten. Er kann aber auch durch die Auswahl eines Katalogartikels die Neuanlage direkt aus dem Lieferantenkatalog initiieren. Die meisten Felder des Formu-

lars sind dabei nämlich schon ausgefüllt. Wird ein Artikel ausgewählt, für den schon eine SAP-Materialnummer vergeben ist, kann die Anlage für das Werk (C-Segment) des Benutzers beantragt werden. Ist die Materialnummer bereits für das Werk gepflegt oder wurde schon ein Antrag gestellt, wird der Benutzer in einem Wizard sofort darauf hingewiesen.

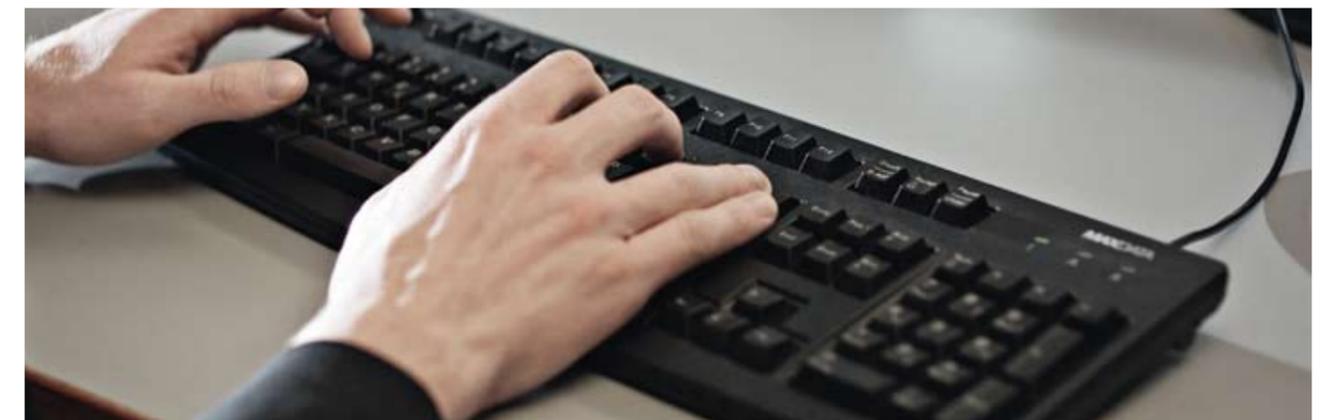
Artikel (Einzelsicht) Katalogisieren

### V-Flansch 900RTJ114,3x12,5 A105 3.1B

Die Datenbank enthält zur Zeit kein Bild zu diesem Produkt

Lieferant	First Steel	Lieferanten-Art.-Nr.	HWN 900 4 RTJ S120																		
Hersteller		Hersteller-Art.-Nr.																			
EAN		Lz	20 Tage																		
Inhalt	1	Bestelleinheit	Stück																		
SAP-Mat.-Nr.	342191	Bestimmungen-Erhöhung																			
Bestellmenge	<table border="1"> <tr> <td>Werk</td> <td>LgOrt</td> <td>Best</td> <td>Q-Best</td> <td>Bew-Preis</td> <td>MS</td> </tr> <tr> <td colspan="6">Material im Buchungskreis 2000 nicht gepflegt.</td> </tr> <tr> <td>1</td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> <td></td> </tr> </table>			Werk	LgOrt	Best	Q-Best	Bew-Preis	MS	Material im Buchungskreis 2000 nicht gepflegt.						1					
Werk	LgOrt	Best	Q-Best	Bew-Preis	MS																
Material im Buchungskreis 2000 nicht gepflegt.																					
1																					
Preis	120,50 € / Stück																				
Beschreibung	Vorschweißflansch RTJ ANSI B 16.5 DN 4" (100) Da 114,3 mm s 12,5 mm PN 900 RTJ Werkstoff ASTM A 105 Werkstoffnr 1.0432 Ring Joint R 37																				

Die „Freie Erfassung“ kann immer direkt von der Suchseite oder direkt aus der Detailsicht des Artikels gestartet werden.



**Materialstammanlage** - Neuanlage für neues Werk

Abschicken Neu anlegen Zurück

Werk	AMD1
Erstbestellmenge	0
Jahresbedarfsmenge	0
Basismengeneinheit	Stück
Preis	1.50
Akteilung *	
Anlagenzuordnung / tech. Platz	
Wunschliefereant	102666 FIRST STEEL HDLSGMBH
Kurztext	V-Flansch 900RTJ114,3x12,5 A105 3.1B
Hersteller-/Lieferantenteilenummer	
Grunddatentext	Vorschweißflansch RTJ ANSI B 16.5 DN 4" (100) Da 114,3 mm s 12,5 mm PN 900 RTJ Werkstoff ASTM A 105 Werkstoffnr 1.0432 Ring Joint R 37
Prüftext	1011
Einkaufsbestelltext	Vorschweißflansch RTJ ANSI B 16.5 DN 4" (100) Da 114,3 mm s 12,5 mm PN 900 RTJ Werkstoff ASTM A 105 Werkstoffnr 1.0432 Ring Joint R 37
Werkspez. Materialstatus	
Sicherheitsbestand *	0
Meldebestand	0
Höchstbestand	0
Warengruppe	ROHRL Rohrleitg.Tec.u.bau
Angebot wird nachgeliefert	<input type="checkbox"/>
Zusatzinformationen (z.B.: Klasse, Attribute)	

\* Diese Daten müssen angegeben werden!

Dies ist das vorausgefüllte Formular „Neuanlage aus Lieferantenkatalog“ bzw. „Neuanlage für neues Werk“. Über den Button „Neu anlegen“ kann ggf. in die „Freie Erfassung“ gewechselt werden.

Beim „Absenden“ werden die Daten im ERP abgelegt. Hier startet ein Prozess, der die Disponenten und Materialstammverantwortlichen per E-Mail informiert. Sie prüfen oder ergänzen die Daten und entscheiden über die Anlage.

Neu angelegte Materialien werden in nächtlichen OMV Katalogupdates vom SAP R/3 in den Heiler Business Catalog geladen.

### VORTEILE

- Vereinfachung bei der Anlage von Materialstämmen durch Automatisierung und Prozesssicherheit
- Qualität: Verbesserung der Materialstammdaten durch Übernahme der Produktdaten des Lieferanten

Unser Kunde:



Weitere Referenzen finden Sie auch unter [www.heiler.de](http://www.heiler.de)

## STAMMDATENQUALITÄT VERBESSERN UND DIESE WEITERVERWENDEN

» Elektronische Lieferantenkataloge – wie der Heiler Business Catalog – enthalten stets die verhandelten und geprüften Preise. Diese werden für die Beschaffung an SAP SRM oder andere E-Procurement-Systeme übergeben und kommen dort zum Einsatz. Einkaufsdaten müssen aber auch von allen anderen Beschaffungsvorgängen im ERP-System verwendet werden können.

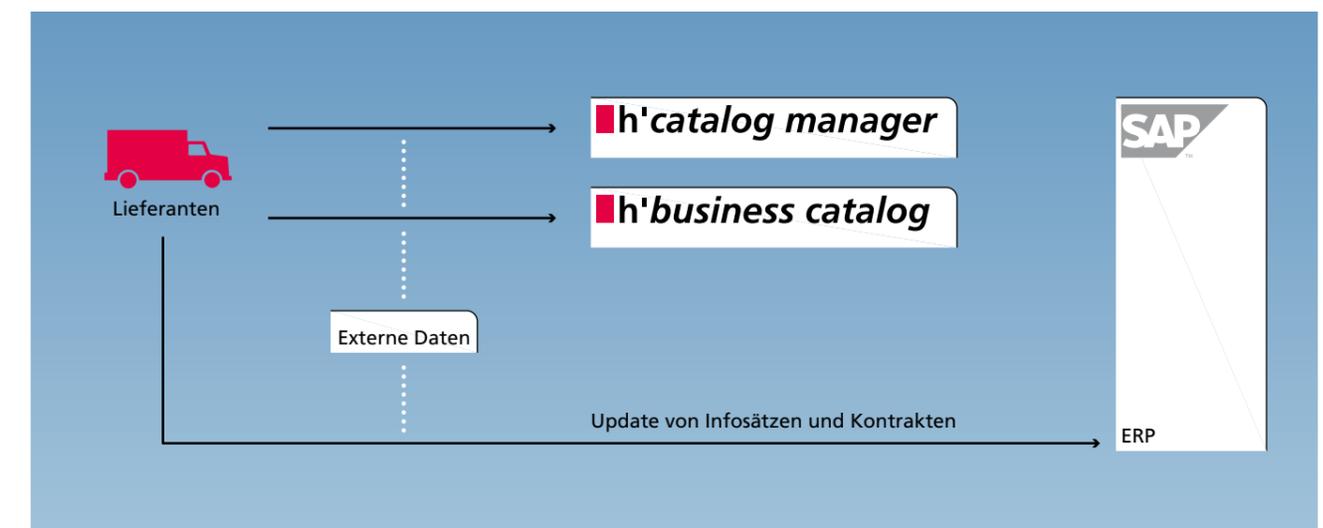
Welche Beschaffungsvorgänge werden nicht über einen elektronischen Katalog gelöst? Denken wir an geplante Reparaturen, für die erst Angebote eingeholt werden müssen, oder eine automatisierte Auffüllung von Lagerbeständen. Auch in Zeiten höchster Automatisierung und Digitalisierung der Geschäftsprozesse finden nach wie vor traditionelle Beschaffungsvorgänge statt.

Informationen über Materialien, die auf diese Weise beschafft werden, sind im ERP-System aber leider nicht vorhanden. Als zentrales Beschaffungsmedium hält der Heiler Business Catalog bei Unternehmen wie Nordmilch oder Südchemie alle Kontraktinformationen vor und übergibt diese automatisch. Er ermöglicht somit die Nutzung der elektronischen Lieferant-

kataloge auch für andere ERP-Prozesse. Die Compliance wird also sichergestellt.

Der Z-Funktionsbaustein im Heiler Business Catalog sorgt dafür, dass Artikel mit Preis und Materialnummer ins ERP übernommen werden – zum Beispiel wenn neue Lieferantenkataloge angebunden werden. Dabei nutzt der Heiler SAP Report diese Daten, legt neue Infosätze an oder aktualisiert bestehende.

Neben dem Update der Infosätze können die Informationen des Lieferantenkataloges auch andere Felder des Materialstamms füllen und aufwerten. Der Heiler Business Catalog trägt in diesem Szenario also dazu bei, die Stammdatenqualität zu verbessern – und das mit einem schnelleren und absolut sicheren Prozess.



### VORTEILE

- Compliance mit bestehenden Verträgen
- Zeitersparnis durch automatisiertes Update der Infosätze
- Verbesserung der Materialstammdaten durch Produktdaten des Lieferanten

Unser Kunde:



Weitere Referenzen finden Sie auch unter [www.heiler.de](http://www.heiler.de)

# PURCHASE TO PAY UND KATALOGMANAGEMENT ÜBER DAS INTRANET

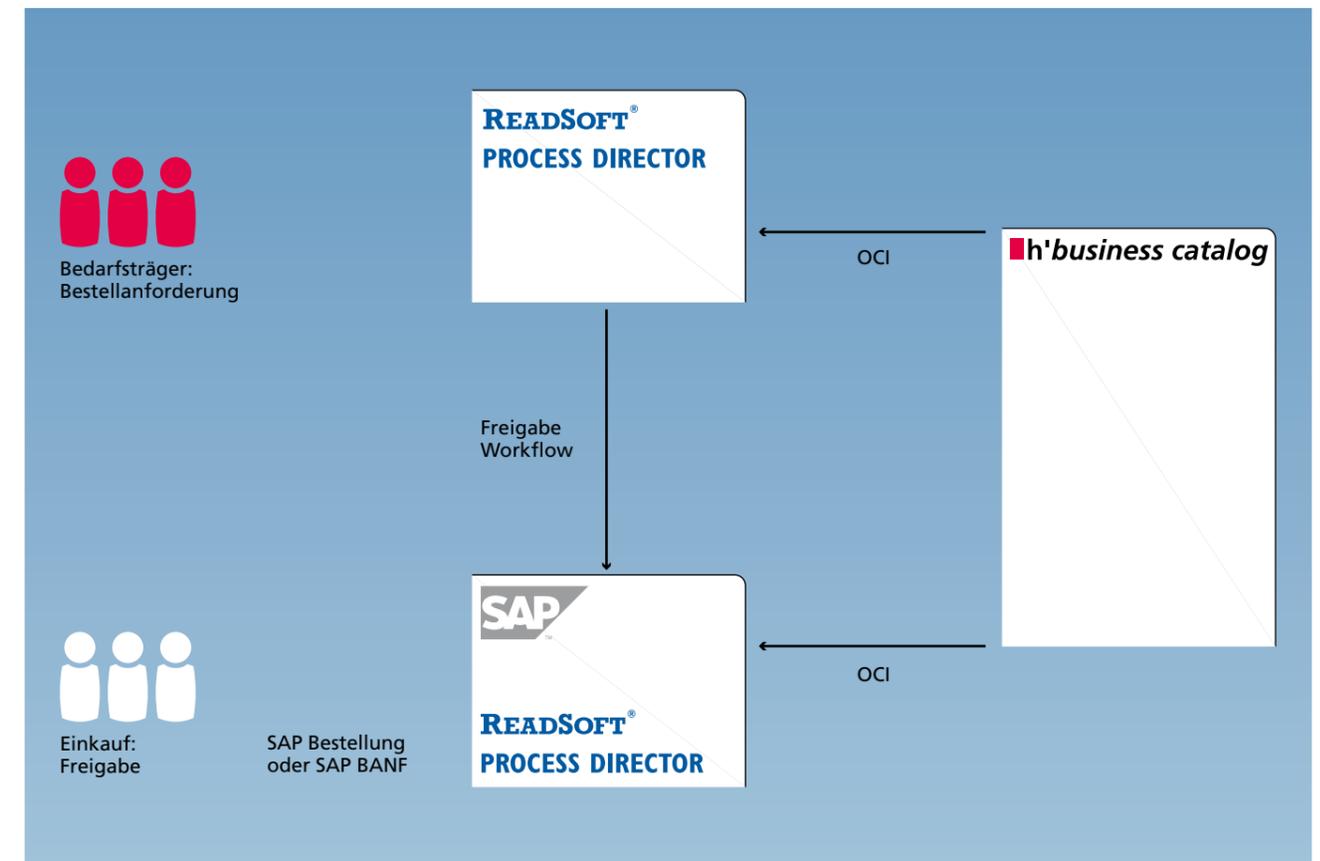
» Computergestützte Bestellungen vereinfachen die Bearbeitung von eingehenden Rechnungen und unterstützen die Auswertungen im Finanzwesen. Mit einer zentralen Lösung können jetzt alle berechtigten Mitarbeiter im Unternehmen ihre Bedarfe einfach über das Intranet melden, genehmigen lassen und bestellen. Die Kooperation von Heiler Software und ReadSoft schafft Effizienz im Einkauf durch die Kombination von Purchase to Pay und die Suche in Lieferantenkatalogen an einer zentralen Stelle. Berge von Papierformularen, die „Schneckenpost“ und komplizierte SAP-Transaktionen für Bestellanforderungen entfallen.

Mit dem PROCESS DIRECTOR von ReadSoft öffnen Bedarfsträger das Anforderungsformular, tragen die Angaben ein und starten anschließend einen Workflow. Bevor die Genehmigung erfolgt, können zusätzliche Informationen innerhalb dieses Workflows ergänzt oder korrigiert werden. Wenn alle Informationen vorhanden und fehlerfrei sind, erstellt die Einkaufsabteilung automatisch die Bestellung. Der PROCESS DIRECTOR integriert Bedarfsmeldungen und Rechnungsfreigaben in derselben Anwendung.

**Mit dem direkten Zugriff auf den Heiler Business Catalog können Bedarfsträger alle Artikel im Einkauf suchen, visualisieren, vergleichen und bestellen.**

Unternehmen, die das SAP-Modul Materials Management (MM) einsetzen, springen mit dem PROCESS DIRECTOR von ReadSoft direkt in den Heiler Business Catalog ab. Der Heiler

Business Catalog überzeugt durch hohen Bedienkomfort und benutzerindividuelle Suchschärfe über interne Kataloge und externe Shops. Die SAP-Zertifizierung für OCI 4.0 garantiert die nahtlose Integration in die bestehende Systemlandschaft im E-Procurement.



## VORTEILE FÜR SAP-KUNDEN

- Einfache Integration in das bestehende SAP-System als Add-On (ohne Modifikation)
- Prozesssicherheit: Bearbeitung und Prüfung der Daten erfolgt direkt in SAP
- Verbessertes Berichtswesen
- Beste Transparenz für die Buchhaltung durch die Zuordnung von Rechnungen zu im System vorhandenen Bestellungen
- SAP-Kunden nutzen die vorhandene Server-Struktur – keine zusätzliche Investition
- Erhöht den Anteil der Bestellquote im Beschaffungsprozess
- Papierkrieg für interne Bestellanforderungen entfällt

## VORTEILE FÜR BEDARFSTRÄGER

- Zentrale Erfassung aller Bedarfsmeldungen – einfach über das Web
- Direkter Zugriff auf den Heiler Business Catalog und damit auf alle bestellbaren Artikel
- Zeitersparnis durch automatisierten Bestellprozess

## VORTEILE FÜR EINKÄUFER

- Ein zentrales Purchasing Cockpit im SAP-System – gesamter Bedarf im Überblick
- Integrierte Freigabe des Bedarfs durch autorisierte Personen
- Verbesserte Datenqualität reduziert Nachbearbeitungsaufwand
- Größere Verhandlungsmacht gegenüber Lieferanten bei Preisen und Konditionen durch die Bündelung von Bestellungen



# ONLINE-MARKTPLÄTZE – GROSSES VOLUMEN AUF EINER PLATTFORM

» Sansibar ist bekanntlich eine Insel. Unter dem Namen „ZANZIBAR“ betreibt der Heiler-Partner ProcServe alles andere als eine Insellösung. ZANZIBAR ist die integrierte E-Procurement-Plattform für die Öffentliche Hand in Großbritannien. Die Heiler Procurement-Lösungen bilden dabei das Fundament des Online-Marktplatzes: die Integration und Bereitstellung aller Lieferantenartikel.

Neben der Beschaffungsplattform ZANZIBAR bündelt ProcServe weltweit die meisten Lieferanten in einem elektronischen Marktplatz. Über 4,300 einkaufende Unternehmen und Organisationen sind insgesamt angeschlossen. Über 80,000 User in mehr als 6,000 Niederlassungen beschaffen Güter im Wert von 25 Milliarden Pfund. Tausende von Lieferanten laden absolut selbstständig ihre neuen Kataloge hoch. Die Anbindung elektronischer Rechnungsabwicklung, das E-Invoicing, wird automatisch mit abgedeckt. Derzeit bietet der Marktplatz über 3 Millionen Artikel an. Die Bereitstellung eines solchen Sortiments stellt besonders hohe Anforderungen bei der Integration von Lieferantendaten. Genau hier kommt der Heiler Catalog Manager für die Validierung und Aufbereitung von E-Katalogen zum Einsatz.

Das Management von Katalogdaten mit dem Heiler Catalog Manager beginnt mit der Bereitstellung der Katalogdaten durch den Lieferanten. Der Gedanke des Supplier-Self-Service wird hier Realität. Lieferanten prüfen, bearbeiten und erweitern ihre Katalogdaten in einfachen Schritten. Mithilfe von umfangreichen Prüfungen wird die technische und inhaltliche Qualität der Katalogdaten ermittelt. Die Prüfungen können entsprechend den Anforderungen des Marktplatzes für jeden Katalog individuell konfiguriert werden. Als Ergebnis liefern sie Listen der auffällig gewordenen Artikel. Damit können verschiedene Bearbeiter Fehler korrigieren, Daten ergänzen und käuferspezifische Informationen hinzufügen oder fehlerhafte Artikel von der weiteren Bearbeitung ausschließen. Ebenso kann eine Liste der in einen Katalog aufzunehmenden Artikel mithilfe von Sortimentsdefinitionen festgelegt werden. Nach dieser Veredelung der Daten kann der Katalog zur Benutzung im Marktplatz freigegeben werden.

Die integrierte Workflowlösung kennt die individuellen Bearbeitungsprozesse und überwacht deren Ablauf. Sie informiert die Mitarbeiter über anstehende Aufgaben und nimmt die Ergebnisse der Bearbeitung entgegen. So ist gewährleistet, dass der Prozess zügig abläuft und – da alle Schritte aufgezeichnet werden – jederzeit nachvollziehbar ist. Als zentrale Suchmaschine der Plattform kommt der Heiler Business Catalog zum Einsatz. Mit umfangreichen Suchfunktionen ermöglicht er das Auffinden, Visualisieren und Vergleichen von gewünschten Produkten. Ge-

rade bei einer Vielzahl von Lieferanten und extrem großen Sortimenten in Marktplätzen muss die Suche Tiefe und Flexibilität beweisen.

## Ein Auszug wichtiger Suchfunktionen:

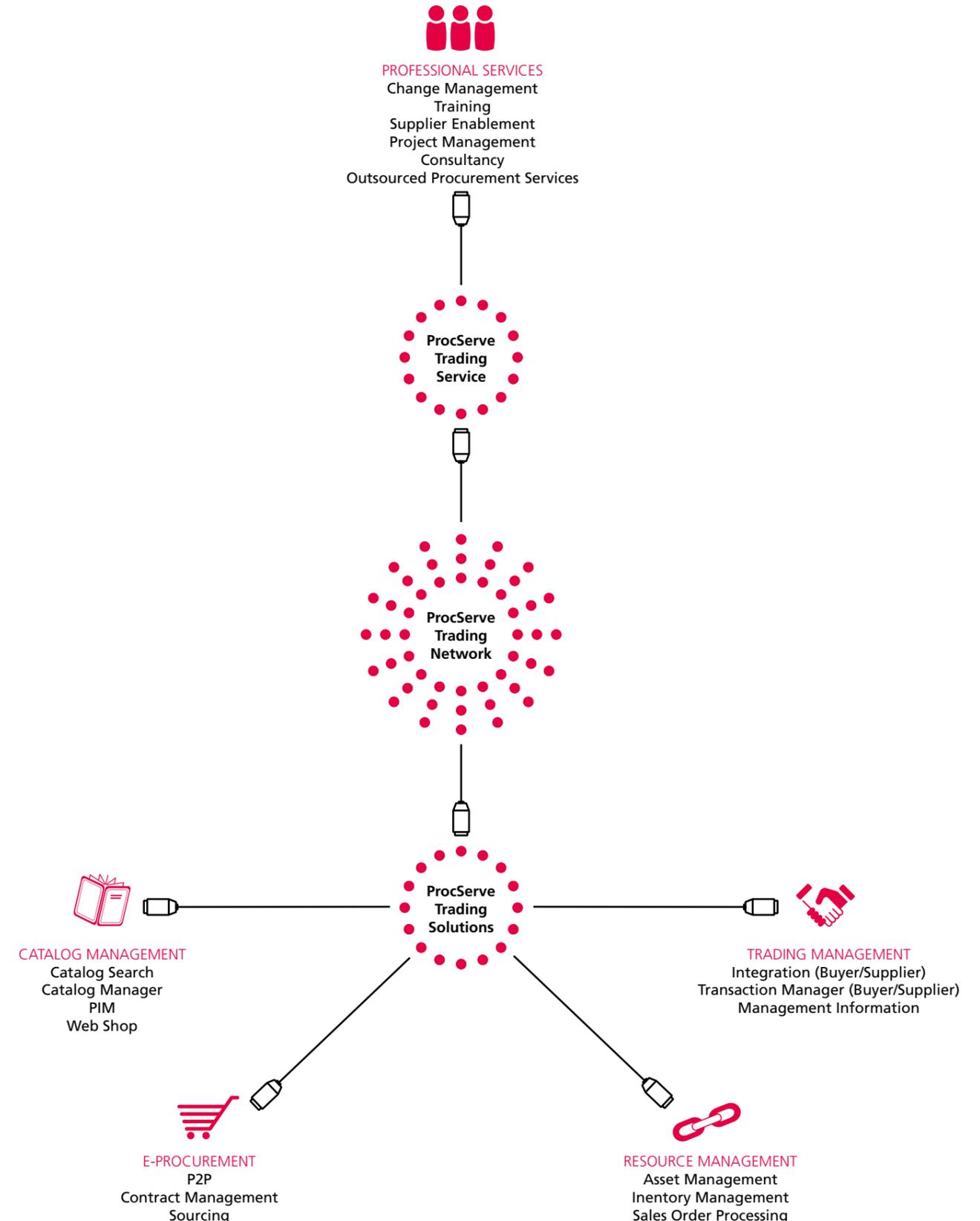
- **Produktsuche** über Einfeldsuche, Erweiterte Detailsuche, Merkmalsuche, „Meinten Sie“-Suche, Synonymsuche sowie die direkte Suche in einzelnen Warengruppen
- **Focus Search:** Benutzerindividuell einstellbare Suchschärfe von scharf über tolerant bis ähnlich
- **Feldspezifisch einstellbare Suchoperatoren** wie Entspricht, Entspricht nicht, Enthält, Enthält nicht und vieles mehr
- **Suchen Sie?** Vorschläge von alternativen/korrigierten Suchbegriffen bei typischen Fehlschreibungen mit konfigurierbarer Anzahl und Mindestqualität der Vorschläge

## VORTEILE MIT MARKTPLÄTZEN

- **Einscannen von Rechnungen entfällt – das spart Zeit und Geld**
- **Reduktion von Lagerkosten**
- **Komplette Transparenz und Einhaltung der Lieferantentermine**
- **Signifikante Senkung der Einstandspreise**

## ProcServe

Als weltweiter Anbieter sorgt ProcServe mit führenden E-Procurement- und E-Commerce-Lösungen und -Services dafür, die Effizienz in der Supply Chain zu steigern sowie Kosten und Ressourcen optimal zu nutzen. ProcServe ermöglicht allen Unternehmen den Zugang zum „ProcServe Trading Network“, eine der weltweit größten Handelsplattformen.



# KUNDEN – FÜHRENDE UNTERNEHMEN SETZEN AUF HEILER SOFTWARE

 **Lieken AG**  
Jost Buthmann  
Leiter Zentraleinkauf

„Wir können jetzt die Bedürfnisse unserer Betriebsstätten im Einkauf schematischer bündeln. Wir erzielen Einsparungen in einer Größenordnung, die die Kosten rechtfertigen und zusätzliche Erträge erwirtschaften.“

 **MODINE**  
Marc Rothe  
Director Purchasing Europe

„Heiler verfügt über umfangreiche Erfahrung in E-Procurement-Projekten. Mit Heiler Software senken wir unsere Prozesskosten im Einkauf und erzielen bessere Einstandspreise durch die Bündelung von Volumen.“

 **STERLING**  
Ingmar Johansson  
Einkaufsleiter

„Die Heiler Lösung hat uns durch ein gutes Kosten-/Nutzenverhältnis überzeugt und unsere Anforderungen in allen Punkten erfüllt.“

 **Tyco Electronics**  
William Hilborn  
Global Purchasing Director

„Die Kataloglösung von Heiler hilft unsere Kosten zu reduzieren und schafft dem Einkauf Zeit für strategische Aufgaben, wie die Auswahl und Bewertung der Lieferanten.“

 **سابك SABIC**  
Wessel Swart  
Program Manager Procurement

„Unser Ziel war es, eine anwenderfreundliche Kataloglösung einzuführen, mit der alle Bedarfsträger technische Güter, Services, Chemikalien, Rohmaterial, IT und Verpackungsmaterial einfach und schnell finden und bestellen können.“

 **OMV**  
Anton Krivanec, Head of Department M-Purchasing Hub Refining

„Bei C-Artikeln müssen die Prozesskosten im Einkauf gering sein. Mit Heiler Software suchen wir konzernweit einfach über alle Lieferantensortimente. Das minimiert den Aufwand in der Beschaffung.“

 **envia**  
Dr. Gert Pfeilschmidt  
Bereichsleiter Einkauf

„Bei dieser großen Anzahl an Lieferanten ist eine flexible und stabile Software unbedingt nötig. Mit Heiler haben wir einen zuverlässigen Partner gefunden, der das passende Know-how mitbringt und sich hervorragend in der SAP-Welt auskennt.“

**Auf Heiler Software im Einkauf vertrauen auch: General Motors, RWE, OMV, Deutsche Bank, Generali, Trumpf, Stihl, SABIC, Süd-Chemie, TNT Post, Deutsche Telekom und viele weitere international führende Unternehmen.**

**Weltweit setzen über 300 Kunden mit mehr als 270.000 Usern auf Lösungen von Heiler Software.**

# HEILER SOFTWARE – FÜR E-PROCUREMENT



## h'catalog manager

Integration von Lieferantendaten

Der Heiler Catalog Manager ist eine zentrale Standard-Software-Lösung für die Validierung und Aufbereitung von Katalogen zur Verwendung im elektronischen Beschaffungsprozess. Hochwertige Produktdaten sind der Schlüssel für ein erfolgreiches E-Procurement. Nur wer eine gute Datenqualität von seinen Lieferanten erhält und seinen Bedarfsträgern zur Verfügung stellen kann, ermöglicht eine effiziente Nutzung des elektronischen Bestellsystems.

## h'business catalog

Katalogsuchmaschine im Einkauf

Der Heiler Business Catalog ist das zentrale Auswahl- und Bestellmedium im Einkauf. Die elektronische Kataloglösung ermöglicht das Auffinden, Visualisieren, Vergleichen und Bestellen von gewünschten Artikeln, Produkten und Materialien. Mit benutzerindividueller Suchschärfe und einfachster Bedienbarkeit deckt der Heiler Business Catalog interne Kataloge und externe Webshops am Single Point of Search ab.

## h'catalog services

Perfekt aufbereitete Katalogdaten als Dienstleistung

Die Heiler Catalog Services sorgen für perfekt aufbereitete Katalogdaten in Ihrem Katalog- und Produktinformationssystem. Wir übernehmen für Sie das komplette Management der Lieferanten- und Produktdaten. Unsere Leistungen reichen von der Beratung über die Einbindung der Daten bis hin zu einer aktiven Qualitätssteigerung. Auch eine Konsolidierung von internen Produktdaten gehört zu unserem Leistungsumfang.

## ÜBER HEILER

Heiler Software unterstützt große, multinationale Unternehmen im E-Procurement. Branchenunabhängige Kataloglösungen sorgen für die automatisierte und kostensparende Beschaffung von Produkten und Dienstleistungen sowie deren Lieferantenanbindung.

Heiler Software ist ein führender Anbieter von Enterprise Product Information Management Software für alle Vertriebskanäle. Händlern und Herstellern ermöglicht Heiler Software das Master Data Management (MDM) aller Produktdaten aus einer zentralen Datenquelle für alle Kommunikationskanäle und Sprachen. Zu jeder Zeit, an jedem Ort.