



williamslea

Williams Lea ist ein führender Anbieter von Lösungen zur Auslagerung von Geschäftsprozessen (Business Process Outsourcing) mit Schwerpunkt Informationslösungen. Den ersten Outsourcing-Auftrag erhielt Williams Lea im Jahr 1988. Mittlerweile hat sich das Unternehmen als Marktführer in diesem Bereich etabliert. Williams Lea beschäftigt rund 5.500 Mitarbeiter weltweit und hat sich als sehr wachstumsstark erwiesen. Die jährliche Umsatzsteigerung in den letzten fünf Jahren liegt bei insgesamt 30 %.

Williams Lea arbeitet mit anspruchsvollen Kunden aus dem Bereich der Blue-Chip-Unternehmen zusammen. Zum weltweiten Kundenstamm gehören unter anderem 12 Unternehmen aus dem FTSE 100 Index sowie 13 der größten Weltunternehmen gemäß dem Fortune 200-Ranking. Die Wettbewerbsfähigkeit dieser marktführenden Unternehmen hängt maßgeblich von einem professionellen, konsistenten Auftritt sowie von einer optimalen Effizienz ihrer Back-Office-Prozesse ab.

Für viele dieser Unternehmen ist die Entwicklung einer unternehmensweiten Informationsstrategie sowie die adäquate Beherrschung der Kommunikationskanäle zwischen Unternehmen und Kunden weltweit von entscheidender Bedeutung. Williams Lea sorgt für die erforderlichen Strategien und unternehmensweiten Prozessumstrukturierungen, um seinen Kunden einen signifikanten Wettbewerbsvorteil zu sichern.

Ziel des Projekts war die Implementierung einer einzigen E-Commerce-Plattform für die Beschaffung aller von Williams Lea und seinen Kunden benötigten Produkte und Dienstleistungen. Das Unternehmen verfügte zwar bereits über eine Reihe von einschlägigen Systemen, aber mit einer neuen Lösung sollten sowohl neue Arbeitsweisen unterstützt als auch die Prozesse insgesamt optimiert werden. Dazu sollte die neue Lösung kundenseitige Aktivitäten mit den Finanz- und Management-Informationssystemen des Back-Office zu einem lückenlosen Supply Chain System verbinden, das den Einkauf, den Versand von Bestellungen an Lieferanten und die Aufzeichnung von finanziellen Transaktionen zwecks Abrechnung mit Lieferanten und Kunden unterstützt. Ein weiteres Ziel war die Bereitstellung von Managementinformationen rund um diese Aktivitäten.

Die Herausforderung

Williams Lea benötigte eine Plattform zur Optimierung der Geschäftsprozesse des Unternehmens und seiner Kunden, mit der die Suche nach neuen Lieferanten bzw. die Auftragsvergabe und die Beschaffung drucktechnischer Produkte und Dienstleistungen vereinfacht werden konnte. Es existierten zwar bereits eine Reihe von Systemen in diesen Aufgabebereichen, doch ein neues System sollte dabei helfen, neue Arbeitsweisen einzuführen und die Wirtschaftlichkeit zu

erhöhen. Darüber hinaus sollte die neue Lösung eine enge Integration der kundenseitigen Aktivitäten mit den Finanz- und Management-Informationssystemen des Back-Office ermöglichen.

Gesucht wurde also eine Beschaffungslösung, mit der dieses Verbesserungspotenzial realisiert werden konnte.

Gleichzeitig war die flexible Anpassung an die speziellen Anforderungen von Williams Lea ein wichtiges Kriterium. Ein Team von E-Business Spezialisten des Intershop-Partners Crimsonwing erhielt den Auftrag, eine entsprechend leistungsstarke B2B E-Procurement Plattform zu entwickeln. Die erste Ausbaustufe des Programms ist bereits an über 60 Standorten in ganz Großbritannien in Betrieb, während an 40 weiteren Kundenstandorten der Rollout zusätzlicher Funktionsumfänge stattfindet.

Die Lösung

Die von Intershop-Partner Crimsonwing entwickelte E-Procurement Lösung trägt den Namen Immedia und basiert auf der Intershop Enfinity Suite 6 Plattform bzw. dem Procurement Channel Modul. Sie unterstützt sämtliche Beschaffungsarten bei Williams Lea im Rahmen einer einzigen Lösung. Neben dem katalogbasierten Standardeinkauf mit bepreisten und „zu bepreisenden“ Posten ermöglicht die Lösung die Suche nach neuen Lieferanten sowie die Auftragsvergabe bei individuellen Marketing-Druckprojekten. Hierbei kann

Die wesentlichen Geschäftsvorteile

- Moderne webbasierte E-Commerce Supply Chain Lösung
- Als gemeinsame Plattform unterstützt Immedia sämtliche Beschaffungsaktivitäten
- Enorme Kosteneinsparungen
- Verbesserter Lieferanten- und Kundenservice sowie effizientere Verwaltung
- Genauere Informationsbasis bei Geschäftsentscheidungen
- Rationalisierung der Abläufe zwischen Zentrale und Kundenstandorten



Im Oktober 2005 erhielt Intershop-Partner Crimsonwing den Channel Network Award in der Kategorie E-Commerce Lösungen für seine Immedia B2B-Lösung auf der Basis von Intershop Enfinity. Die Channel Network Awards sind eine Initiative von BPL Business Media Ltd und werden für „Best Practices“ im Bereich Kundenlösungen verliehen.

Dieser Händlerpreis ist einer von sechs branchen- bzw. technologiespezifischen Preisen, die für besondere Leistungen in den Bereichen Innovation und Implementierung vergeben werden. Prämiert wurden Lösungen, die das Internet nutzen, um dem Kunden signifikante Geschäftsvorteile zu sichern.

mit Hilfe eines vorlagengesteuerten Ausschreibungsprozesses die optimale Kombination aus den vorliegenden Angeboten ausgewählt werden. Dabei loggen sich die Lieferanten direkt im System ein und geben ausschreibungsspezifische Angebote ab. Das neueste Release der Lösung umfasst u. a. Funktionen für die Online-Beschaffung von Geschäftsunterlagen wie z. B. Visitenkarten. Hierfür war die Entwicklung einer Grafik-Engine erforderlich, die anhand von Regeln druckfertige Visitenkarten im Postscript-Format erstellt.

Nach der Online-Prüfung bzw. -Freigabe vom Benutzer kann die fertige Druckvorlage vom Lieferanten direkt abgeholt werden. Darüber hinaus ist Immedia an das Warenwirtschaftssystem von Williams Lea angeschlossen, so dass Benutzer gezielt Waren aus dem Lager zum Versand an Kunden abrufen können. Mit Intershop Enfinity Suite 6 als Grundlage für die Lösung konnten durch individuelle Anpassung der Plattform sämtliche Anforderungen zur vollen Zufriedenheit der Benutzer erfüllt werden.

Die Architektur der Lösung hat sich nicht nur als robust und skalierbar erwiesen, sondern überzeugt durch hohe Ausfallsicherheit. Sämtliche Funktionalitäten kommen im Arbeitsalltag ständig zum Einsatz, und die Rückmeldungen aller Beteiligten sind durchweg positiv. So konnte eine noch stärkere Integration der

Prozesse bei Williams Lea erzielt werden. Das Unternehmen selbst bezeichnet das Projekt als seine bisher beste Implementierung.

Die Ergebnisse

Mit der neuen E-Procurement Lösung ist Williams Lea nun in der Lage, alle Beschaffungsaktivitäten auf einer einzigen Plattform abzuwickeln, die in die Finanz- und Management-Informationssysteme des Back-Office voll integriert ist. Die gesamte Funktionalität wird an über 60 Kundenstandorten täglich genutzt. Neben den Vorteilen bei der Beschaffung durch die Bedarfsbündelung und Konzentration auf bevorzugte Lieferanten konnten auch die administrativen Prozesse zur Berichterstattung und Kundenabrechnung sowie die Transparenz der finanziellen Transaktionen rationalisiert und optimiert werden. Außerdem wird mit Einsparungen infolge eines geringeren Wartungsaufwands durch die Konsolidierung der Funktionen auf eine einzige Plattform gerechnet. Ein unerwarteter Vorteil ergab sich aus den verbesserten Managementinformationen: Die Buchhaltung kann Abschlüsse dadurch schneller erstellen. Das neue System erleichtert den Benutzern sowohl an den Kundenstandorten als auch in der Beschaffung und Buchhaltung das Leben. Auf der Kundenseite sorgen integrierte Genehmigungsprozesse für eine entsprechende

Transparenz der Bestellanforderungen vor Aufgabe der eigentlichen Bestellung. Außer dem werden sämtliche Bestellaktivitäten automatisch protokolliert und in einem praktischen Format zur Besprechung mit dem Kunden bereitgestellt. Das Lieferantenmanagement ist nun in der Lage, die detaillierte Bestellaktivität für jeden Lieferanten bis auf Positionsebene einzusehen und diese Informationen zur Unterstützung eigener Entscheidungen über Lieferanten sowie bei neuen Vertragsverhandlungen heranziehen.

Die Buchhaltung profitiert von einer größeren Transparenz, da Informationen zu Bestellungen und Wareneingängen vor Erhalt der Lieferantenrechnungen zur Verfügung stehen. Stimmt die Rechnung mit der entsprechenden Bestellung überein, ist keine gesonderte Genehmigung der Rechnung mehr erforderlich, da die Verantwortlichen die Beschaffung bereits vor Abgabe der Bestellung genehmigt haben. Diese Vorteile sind schwer quantifizierbar, bedeuten aber eine erhebliche Erleichterung der täglichen Arbeit.

Intershop-Produkt:

Enfinity Suite 6

Geschäftsmodell:

E-Procurement

Branche:

High Tech

Implementierungspartner:

Crimsonwing



Intershop Communications AG

Intershop Tower

D-07740 Jena, Germany

Tel. +49-3641-50-1100

Fax +49-3641-50-1111

E-Mail info@intershop.de

www.intershop.de