



SAP-SRM Ablösung / eProcurement Implementierung bei Vetter Pharma

Procurement Summit Hamburg 2023

Digitalisierung kann auch im Einkauf klappen!
+ in time + in budget + with team spirit +
SAP-SRM Ablösung / eProcurement
Implementierung bei Vetter Pharma



1. Kurzvorstellung Vetter Pharma + Metroplan
2. Ausgangssituation
3. Auswahlprozess vom richtigen Berater bis zur Vergabe
4. Erkenntnisse aus dem Anbietervergleich (PoC's)
5. Business Case und Optimierungspotenziale
6. Strukturiertes Implementierungskonzept
7. Das richtige Team als Erfolgsfaktor
8. Die IT als Partner immer im Boot
9. Fokus auf die Kernprozesse
10. Die Quantensprünge
11. Lessons Learned



Kurzvorstellung Vetter Pharma und Metroplan



Timo Usinger

„Vetter ist ein internationaler Spezialist in der Fertigung von aseptisch vorgefüllten Injektionssystemen wie Spritzen, Karpulen und Vials. Wir stellen keine eigenen pharmazeutischen Produkte her und bieten die Zuverlässigkeit eines unabhängigen Unternehmens in Familienbesitz. Wir bieten umfassendes Know-how und hochmoderne Fertigungsanlagen für die frühen Phasen der klinischen Entwicklung bis hin zur behördlichen Zulassung und Markteinführung. Vetter steht seinen Kunden in der kommerziellen Fertigung zur Seite und unterstützt mit Lösungen für ein langfristiges Life Cycle Management.“

Andree Siever

„Metroplan ist eines der führenden Beratungs- und Planungsunternehmen in den Bereichen Logistik- und Produktionsstandorte sowie bei der Optimierung und Digitalisierung von Einkaufs- und dezentralen Beschaffungsprozessen. Aktuell unterstützen wir neben Vetter Pharma auch viele weitere Unternehmen bei Einkaufs- und Logistiko-optimierung, hier in Hamburg u.a. Kuehne+Nagel, Hamburger Hochbahn, Hermes, Flughafen Hamburg, Körber, Deutsche GigaNetz, Mankiewicz, Haspa, Carl Kühne sowie Merkur Casino, Berliner Verkehrsbetriebe, Enpal, Douglas, KiK, u.v.m.“

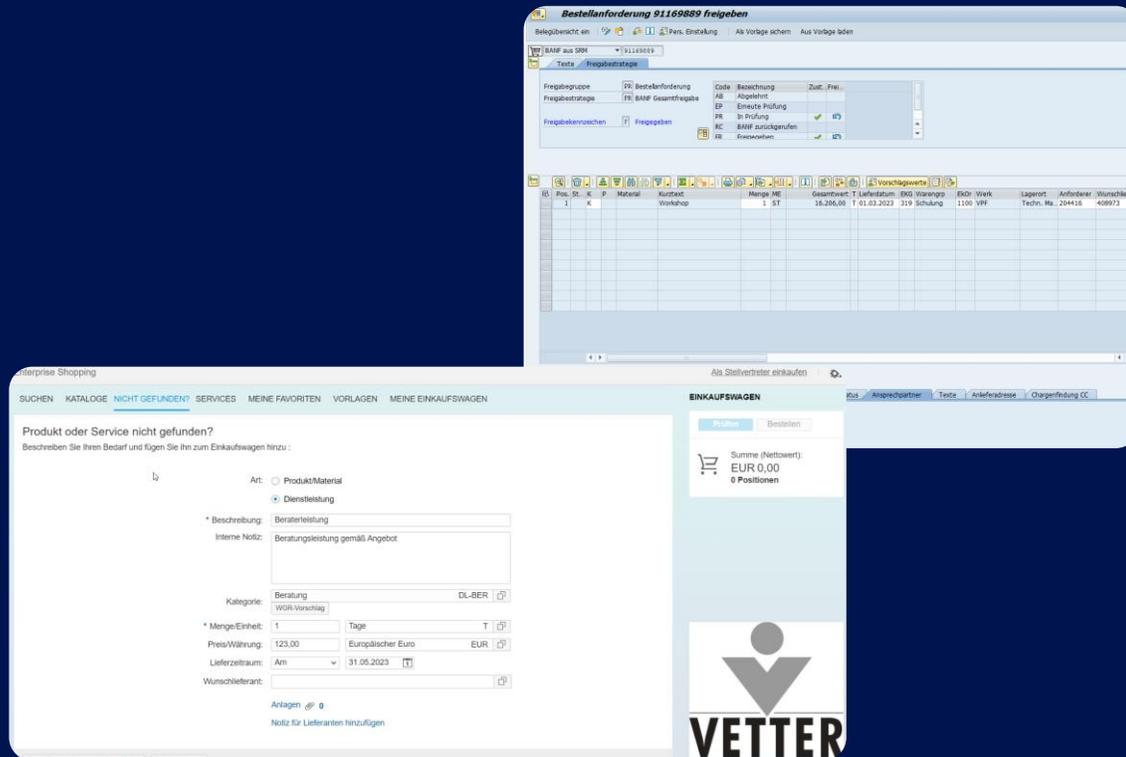


Ausgangssituation

bisher waren nur operative Prozesse digitalisiert
→ Vor S/4 Hana Beschaffung transformieren und SRM ablösen

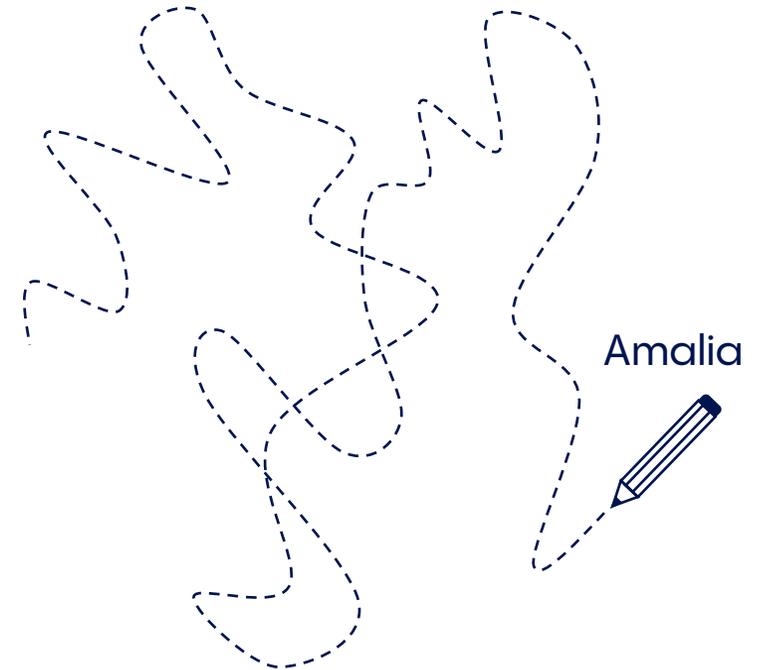
Operative Prozesse

→ ca. 200.000 manuelle Eingriffe/ Jahr

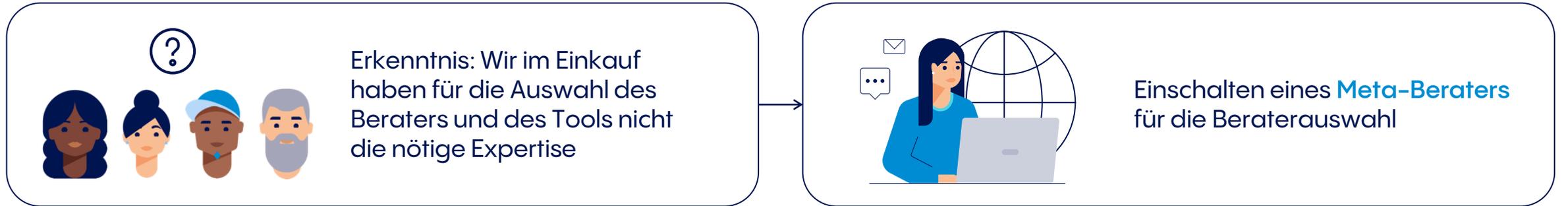


Taktische und Strategische Prozesse

→ verschiedene Tools, nur wenige Prozesse definiert



Auswahlprozess → Vom richtigen Berater bis zur Vergabe



Das über allem stehende Kriterium: Welcher Berater passt am besten in die Vetter Mannschaft?



Erkenntnisse aus dem Anbietervergleich (PoC's)

Die "teuren" Enterprise-Anbieter (bis zu 5-fache Implementierungskosten und bis zu 3-fache Lizenzkosten) konnten die hohen Kosten nicht mit erweiterten Leistungspaketen kompensieren

Die Einbindung von vielen Bedarfsträgern in die PoC's hat sich als richtig erwiesen, schon alleine für die Akzeptanz für das neue System, tatsächlich hat sich eine breite Mehrheit für intuitivste Lösung entschieden → UseCases statt Lastenheft (bessere Vergleichbarkeit)

Das beste Preis-/Leistungsverhältnis hatte letztendlich die Mittelstandslösung von Onventis. Tatsächlich konnte das Projekt zu den angebotenen Kosten umgesetzt werden, aufwendige CR's wurden vermieden



Agenda (Zeitplan)

	Charakter	Lead	Zeitplan
Vorstellung Vetter Pharma	8 Minuten	Vetter Pharma	10:00
Vorstellung Procurement Suite - Projekt / Zeitplan	10 Minuten	Vetter Pharma	10:05
Vorstellung von Anbieters	15 Minuten	Anbieter	10:15
Q&A zu den technischen Anforderungen (Lastenheft)*	30 Minuten	Vetter/IT / Anbieter	10:30
Präsentation der angebotenen Lösung / Live-Demo UseCases			
UseCase 1: Systemanforderungen	10 Minuten		11:00
UseCase 2: Katalogmanagement	15 Minuten		11:10
UseCase 3: Bestellung und Freigabe-Workflow	20 Minuten		11:25
UseCase 4: Budgetverwaltung	10 Minuten	Anbieter	11:45
UseCase 5: Prequalifizierung	15 Minuten		11:55
UseCase 6: Dienstleistungserstellungen	15 Minuten		12:10
UseCase 7: Kataloganbindung an SAP PM / PS	10 Minuten	Alle	12:25
Q&A - Runde zur vorgestellten Lösung / Live-Demo	10 Minuten		12:35
Mittagspause			
UseCase 8: Bestimmung (Kategorie) Anschaffungen	20 Minuten		13:15
UseCase 9: Lieferantenmanagement (operator)	20 Minuten		13:35
UseCase 10: Lieferantenmanagement (abwergesch)	30 Minuten	Anbieter	13:55
UseCase 11: Sortiments- / Systemanforderungen	25 Minuten		14:25
UseCase 12: Mobile Anwendung	10 Minuten	Anbieter	14:50
Vorstellung Projektplan / Implementierungspfad	15 Minuten	Alle	15:00
Q&A - Runde zur vorgestellten Lösung / Live-Demo	30 Minuten	Alle	15:15
Besprechung des Implementations Angebots	30 Minuten	Vetter/Entwickler/Anbieter	15:45
Weitere Konsultation im Ausschreibungprozess	5 Minuten	Vetter Pharma	16:15
Ende			16:20

UseCases – Live Demo: Katalogmanagement

Use Case 2: Katalogvarianten, Katalogerstellung, Katalognutzung, Artikelsuche 15 Minuten

- Vorstellung verschiedener Katalogvarianten, u.a. Unterschied statisch / Punch-out
- Der Einkäufer erstellt einen internen Katalog für Lagermaterial
- Ein Einkäufer erstellt einen Dienstleistungskatalog für einen neuen Lieferanten
- Vorstellung verschiedener Katalogsichten, u.a. für unterschiedliche Fachbereiche
- Sortimentsbeschränkungen von Warengruppen in Lieferanten-Katalogen, z.B. PSA
- Artikelsuche und Anzeige von Suchergebnissen
- systemseitige Anwenderunterstützung u.a. über Filter (amazon-like)
- Eingrenzung von Suchergebnissen u.a. über Filter (amazon-like)
- Auswahl eines Artikels und Anzeige von Artikeldetails, u.a. Staffelpreise, Spezifikation
- Artikelvergleich von mehreren gleichwertigen Artikeln
- Lieferant lädt ein Katalog-Update hoch → Freigabe durch Einkäufer (Anzeige Abweichungen)

Ziel: Aufzeigen der verschiedenen Katalogvarianten, der möglichen Sortimentsbeschränkungen u.a. im Punch-out-Katalog von Lieferanten, der internen Sortimentsbeschränkungen und von anwenderindividuellen Bedarfslisten sowie die selbstständige Erstellung von eigenen internen oder auch externen Lieferantenkatalogen



Optimierungspotentiale und Business Case



erhöhte Automatisierung / Digitalisierung der operativen, taktischen und strategischen Beschaffungsprozesse



Standardisierung von Beschaffungsprozessen und Erhöhung der Versorgungssicherheit



Sicherstellung der Compliance



Erhöhung der Transparenz

Auszug aus Controlling Business Case:

Ergebnis	Base Case	Zusammenfassung
Rendite <small>(modifizierter interner Zinsfuß)</small>	48,9%	1 Profitabilität → Unter derzeitigen Annahmen ist das Projekt profitabel
Barwert <small>(in EUR 7,5% WACC)</small>	1,76 Mio.	2 Potenziale → Eintrittszeitpunkt der vollen Wirksamkeit der Potenziale durch Anlaufphase plausibilisiert
Dynamische Amortisation <small>(in Jahren)</small>	1,61	3 Qualitative Faktoren → Aktuell keine Berücksichtigung von qualitativen Faktoren mit Einfluss auf Projektentscheidung

- bereits operative Prozessverbesserungen im P2P Umfeld führten zu einem positiven Business Case
- Nachkalkulation wird gegen Q4 durchgeführt

Strukturiertes Projektvorgehen und Implementierungskonzept

(durchgehende Projektbegleitung bis zum GoLive)



Erstellung einer Digitalisierungs-Roadmap

u.a. Potenzialanalyse, Soll-Prozess-Definition, Identifikation passender Systemlösungen, Entscheidungsvorlage



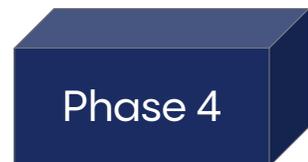
Erstellung Lastenheft / UseCases

u.a. Abstimmung Lastenheft / UseCases, Erstellung Ausschreibungsdokumente, Auswahl potenzieller Anbieter



Durchführung der Ausschreibung

u.a. Auswertung der Angebote, PoC-Workshops mit Shortlist-Anbietern, Verhandlung Rahmenvertrag, Vergabe



Implementierung eProcurement



The screenshot displays the VETTER eProcurement portal. At the top, there is a search bar with the placeholder text "In Katalogen suchen...". To the right of the search bar are icons for a shopping cart, a notification bell, a help question mark, and a user profile icon labeled "VA".

The main content area is titled "Kataloge" and features a left-hand navigation menu with the following items: "Betriebs-und Werkstattaussta...", "Büro", "Dienstleistungen", "Kreditkartenbeschaffung", "Labor", "Regio-Einkauf", and "Technisches Material".

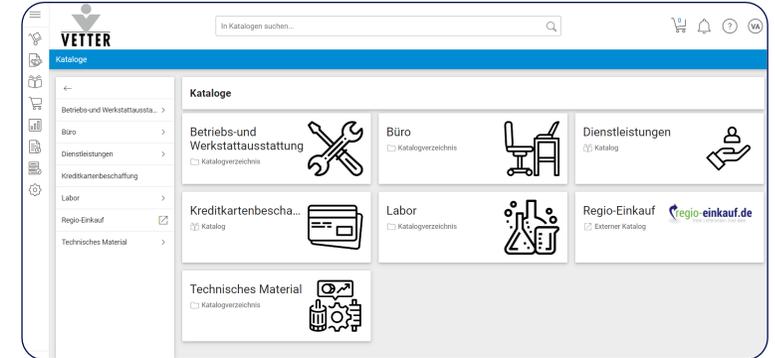
The main content area displays a grid of catalog tiles:

- Betriebs-und Werkstattausstattung**: Includes a folder icon and the text "Katalogverzeichnis". The icon shows crossed wrench and screwdriver.
- Büro**: Includes a folder icon and the text "Katalogverzeichnis". The icon shows an office chair and desk.
- Dienstleistungen**: Includes a folder icon and the text "Katalog". The icon shows a hand holding a person silhouette.
- Kreditkartenbescha...**: Includes a folder icon and the text "Katalog". The icon shows a credit card.
- Labor**: Includes a folder icon and the text "Katalogverzeichnis". The icon shows laboratory glassware.
- Regio-Einkauf**: Includes a folder icon, the text "Externer Katalog", and the logo for "regio-einkauf.de" with the tagline "Viele Lieferanten. Eine Idee."
- Technisches Material**: Includes a folder icon and the text "Katalogverzeichnis". The icon shows a gear and a technical drawing.

Implementierung eProcurement Vbuy von Onventis

Design

- Sollkonzept
- Kontenstruktur
- Workflows
- Regeln



Plan

- Budget
- Projektauftrag
- Inhalt
- Timeline
- Ressourcen

QG 1

Discover

- BluePrint - Workshop
- Prozesse
- Schnittstellen
- Anforderungen

QG 2

Build

- Testsystem
- Konfiguration
- Stammdaten
- Schnittstellen
- Administration

QG 3

Test

- Testplanung
- Durchführung
- Integrationstests
- Benutzertests
- Problembehandlung

QG 4

Deploy

- User-Schulung
- Produktivsystem
- Roll-out / GoLive
- HyperCare
- Customer Support

QG Quality Gates

Projektsteuerung mit Jira und einer standardisierten Aufgabebearbeitung in BlueAnt



Das richtige Team als Erfolgsfaktor

Eine reibungslose SRM-Ablösung durch eine moderne Procurement-Lösung ist keine Selbstverständlichkeit. Es reicht nicht nur das Quäntchen Glück – es gibt auch einige Erfolgsfaktoren, die man unbedingt beachten sollte ... dabei ist das richtige Team der entscheidende Erfolgsfaktor.

Die richtige Mischung aus Fach-, IT-, Prozess- und Projektmanagement Know-how sollte man am Board haben.



Wählen Sie das Team nicht nur nach Know-how aus, berücksichtigen Sie auch Kollegen, die etwas verändern und mitgestalten wollen (Optimisten) – der Mix macht's. Aber auch die Consultants Ihres eProcurement-Anbieters sollten zum Team passen.

Die IT als Partner immer im Boot



Kein IT und kein Einkaufsprojekt
→ ein gemeinsames Projekt

Schon vor dem Einbringen ins Projektportfolio
Kommunikation über verschiedene Hierarchien

Kritische Fragen seitens IT wurden beantwortet

Antworten, Referenzen und Know How des Beraters
und Tool Anbieters haben bis heute überzeugt

Fokus auf die Kernprozesse

" ... und plötzlich war so viel Dynamik und Ehrgeiz im Projektteam, dass direkt versucht wurde auch für "Sonderlocken" Lösungen zu finden oder zu entwickeln, die gar nicht im initialen Projekt-Scope waren. Hier mussten wir tatsächlich gegensteuern und **auch mal "NEIN" sagen**, um das Gesamtprojekt nicht zu gefährden."



Auch wenn es sich "abgedroschen" anhört:

"Wir wollten doch im STANDARD bleiben ..."

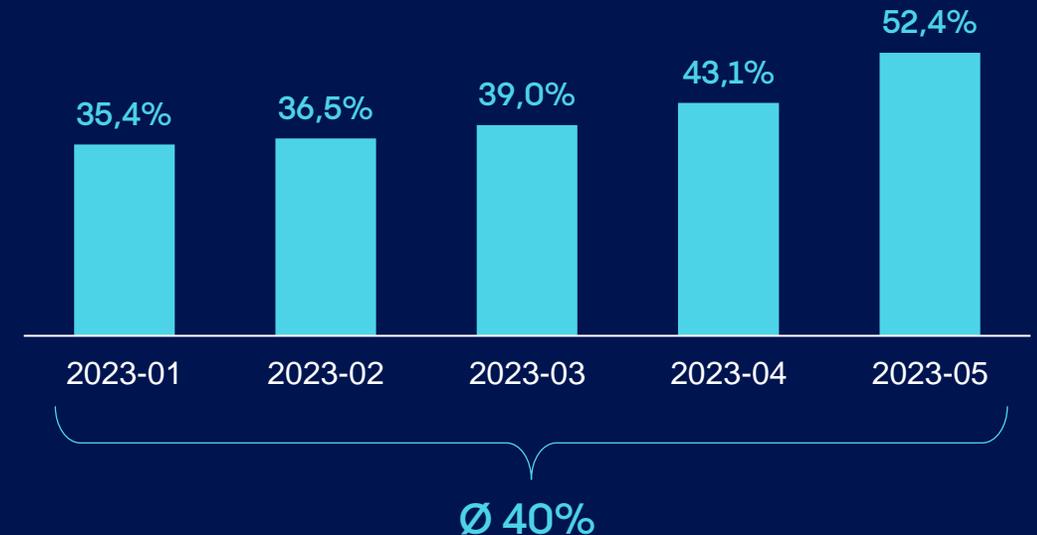
... den Satz kann man in einem Projekt gar nicht oft genug wiederholen :-)

Viele kleine „Sprüngchen“ werden zum Quantensprung

- Freigaben von Bestellungen aus einer E-Mail heraus
- BANFEN müssen nicht mehr in Einkauf bearbeitet werden
- Dienstleistungen können einfach durch den Einkauf katalogisiert werden
- Katalogsuchfunktionen sind verbessert
- „Guided Buying“ – einkaufen ist intuitiv
- Lieferanten melden ihre Leistungserbringung direkt im System zurück – keine Medienbruch
- Standardisierte Onboardingprozesse und Lieferantenbewertungen pro Warengruppe werden automatisiert durchgeführt
- Ausschreibungen werden über die Anfrage, Vergleiche bis zur Vergabe compliant in einem System dokumentiert



Right First Time Entwicklung (2021 22%)



Lessons learned



Trennung interne Projektleitung vom Fachbereich



Frühzeitige Einbindung der IT und der Fachbereiche auch über Hierarchien hinweg



Nicht definierte Prozesse können auch ein Vorteil sein



Auswahlprozess des kompletten Projektteams über die verschiedenen Phasen

Fazit

Digitalisierung kann auch im Einkauf klappen...

in time
in budget
with team spirit



Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit
Bei Fragen sprechen Sie uns gerne direkt an:



Timo Usinger

Vice President Customer Project Management / Procurement

T +49 751 3700 3030

timo.usinger@vetter-pharma.com



Andree Siever

Senior Manager / Digitization expert

M +49 151 1762 5106

andree.siever@metroplan.de

