

Die Regensburger Energie- und Wasserversorgung und Stadtwerke Regensburg wollten mehr Transparenz für ihren Einkauf. Das ist gelungen: Seit REWAG Celonis Process Mining nutzt, ist die Zusammenarbeit innerhalb des Unternehmens effizienter geworden, Entscheidungen beruhen auf belastbaren und übersichtlich aufbereiteten Analysen. "Früher hat man mehr nach Bauchgefühl gearbeitet und viel über die Zahlen diskutiert", erklärt Thomas Brandl, Bereichsleiter Einkauf. "Heute diskutiert man gleich die Lösungen."





100% TRANZPARENZ







REWAG HAT DEN EINKAUF MIT PROCESS MINING VOLL IM GRIFF

Im schlimmsten Fall war es eine Zettelwirtschaft bei den Regensburger Energie- und Wasserversorgung und Stadtwerken Regensburg. Einige Bestellungen liefen über Formulare, andere elektronisch. Eingekauft wurde viel, denn die Regensburger Energie- und Wasserversorgung AG & Co KG (kurz: REWAG) versorgt über 200.000 Privathaushalte und Geschäftskunden in der Region mit Strom, Erdgas, Wärme und Wasser. Zwischen 30 und 32 Millionen Euro gibt sie jährlich für Operatives aus und 12 bis 15 Millionen Euro für strategische Beschaffung.

DEN WERT DER DATEN AUSSCHÖPFEN

Oberstes Ziel war die konsequente Digitalisierung und Optimierung der Prozesse. "Wir wollten Systeme für einfachere und transparentere Prozesse", erklärt Thomas Brandl, Bereichsleiter Einkauf. Brandl wusste um den Wert der Daten in verschiedenen IT-Systemen – es fehlte nur die Möglichkeit, sie richtig zu verarbeiten. Weder Excel noch das SAP Standard-Reporting lieferten die nötige Flexibilität und Dynamik. "Mühsam, starr und wenig zielführend", so die

Einschätzung von Brandl aus heutiger Sicht. "Wir wollten mehr Skalierbarkeit und Dynamik. Und wir wollten die Einkaufsprozesse einfach analysieren und optimieren können."

CELONIS ÜBERZEUGTE IN ALLEN PUNKTEN

Nach einem detaillierten Auswahlprozess fiel die Wahl auf Celonis Process Mining. Die innovative Big Data Technologie führt alle digitalen Prozesspuren zusammen und visualisiert IST-Prozesse in Echtzeit, um größtmögliche Transparenz zu schaffen. In Celonis kann Brandl Datenquellen einfach einbinden und sich einen systemübergreifenden Einblick verschaffen. Der REWAG gefiel auch das intuitive Handling und die Flexibilität der Lösung. "Die Software ist mit geringen IT-Kenntnissen problemlos zu bedienen", berichtet Brandl. Der Proof-of-Concept überzeugte, das anschließende Roll-out verlief im posi-

KENNZAHLEN SCHNELLER UND ÜBERSICHTLICHER VISUALISIERT

sagt Brandl.

Seit 2015 kommt Celonis bei REWAG

tiven Sinne "komplett unspektakulär. In

einer Woche war alles abgeschlossen",

zum Einsatz. Vor allem Einkaufsleiter Thomas Brandl nutzt die Software flexibel zur Auswertung verschiedenster Einkaufskennzahlen wie Beschaffungsvolumen, Bestellungsanforderungen, Lieferantenanzahl oder Anzahl der Bestellungen. Besonders wichtig ist für ihn das Benchmarken seiner Kennzahlen mit denen anderer Unternehmen oder den Benchmarks von Unternehmensberatungen wie KPMG. Mit Celonis kann er schneller und zuverlässiger Optimierungsbedarf identifizieren. "Ich kann jetzt sicher sein, dass ich per Mausklick die richtigen Zahlen bekomme. Meine Erwartungen sind bei Weitem übertroffen worden."

Bislang hatte Brandl seine Kennzahlen im SAP-System ausgewertet – ein Zeitaufwand von drei bis vier Tagen. Abweichungen oder Auffälligkeiten ließen sich oft nicht plausibel erklären. "Früher habe ich mich da tot gesucht", sagt Brandl. "Heute sehe ich mit einem Klick, ob die Zahlen passen, oder warum sie nicht passen." Vor Einführung der Software dauerte es bis zu 20 Tage, bis die Ursache gefunden wurde.

KOSTENEINSPARUNGEN DURCH GENAUERE LIEFERANTENBEUR-TEILUNG

REWAG profitiert durch die Process Mining-Technologie nicht nur von einer enormen Zeitersparnis, sondern auch in finanzieller Hinsicht. Brandl nutzt die Software sehr flexibel zur Auswertung verschiedenster Einkaufskennzahlen wie Beschaffungsvolumen, Bestellungsanforderungen, Lieferantenanzahl oder Anzahl der Bestellungen. Celonis verschafft ihm einen deutlichen Wissensvorsprung gegenüber Wettbewerbern und Lieferanten und eine bessere Position in Verhandlungen. Gerade bei Lieferanten prüft er zeitliche Durchläufe oder Preisänderungen im Prozess. "Ich ziehe mir aus der Software Informationen über Rabatte und Nachverhandlungserfolge", so Brandl. Basierend darauf entwickelt er Preisvorstellungen, mit denen seine Mitarbeiter noch bissiger herangehen und ihren Beitrag zum Unternehmenserfolg leisten können.

DER BEGEHRTE PROZESS-SPEZIALIST BEI DER REWAG

Brandl ist inzwischen zum begehrten Spezialisten geworden: Oft bitten andere Fachbereiche um Auswertungen von Prozessen und Daten. Innerhalb weniger Minuten liefert er dann die gewünschte Analyse visuell aufbereitet – früher kostete das drei bis vier Tage. Die Voraussetzung: digitalisierte Prozesse im jeweiligen Fachbereich. Der Vorteil: Tieferes technisches Knowhow ist nicht erforderlich, die IT muss nicht involviert werden.

Für Thomas Brandl bedeutet die Arbeit mit Celonis, stetig Neues zu entdecken. So zoomt er in die Prozesse hinein und sieht sich einzelne Schritte detailliert an. Brandl fasziniert, dass die Lösung einzelne Prozessspuren ins Verhältnis setzt und Abhängigkeiten untereinander aufdeckt. "Erst hat man drei oder vier Tabellen", erzählt Brandl. "Daraus ergibt sich ein ganzes Sheet verschiedener Abhängigkeiten. Wenn weitere Abhängigkeiten interessant sein könnten, macht man ein neues auf und zieht daraus ganz neue Erkenntnisse."

DAS GESAMTPAKET STIMMT

Thomas Brandl zieht ein positives Fazit, sowohl in Bezug auf die Software als auch auf die Zusammenarbeit mit Celonis. "Ich bin davon ausgegangen, dass unsere Prozesse zu 100 Prozent laufen. Durch Celonis bin ich eines Besseren belehrt worden. Und man kommt immer auf neue, sinnvolle Ideen." Die Technologie soll ihn auch in seinem neuesten Projekt unterstützen: den Umgang mit Fremdkosten zu optimieren. Brandl ist zuversichtlich: "Den Ansatz werden wir in Celonis finden, da bin ich mir ganz sicher."





FINDEN SIE IHRE LÖSUNG.

celonis











www.celonis.com