



LOGISTICS AND TRANSPORTATION

# DHL und JAGGAER entwickeln ein global vernetztes Beschaffungs-System für die Zukunft



## Das Unternehmen

Mit mehr als 500.000 Mitarbeitern, Standorten in über 220 und einem Umsatz von 57,3 Milliarden Euro im Jahr 2016 ist die Deutsche Post DHL Group (DPDHL) der führende und größte Post und Logistikdienstleister weltweit. Zusammen repräsentieren die unterschiedlichen Marken ein einzigartiges Portfolio von Kommunikations (DP) und Logistik (DHL) Dienstleistungen. Darüber hinaus verfügt das Unternehmen über das Know-how und das globale Netzwerk, um internationalen Aktivitäten im Bereich Dialogmarketing, Pressevertriebsdiensten und Unternehmenskommunikationslösungen zu

*“JAGGAER entwickelte für uns einen passendes Toolset, welches all unsere bisher genutzten Programme und Prozesse in einer vereinfachten Lösung vereint. Dabei wurde explizit auf unsere Bedürfnisse und Anforderungen eingegangen.“*

— Dr. Stefan Zeisel  
Head of Regional Procurement,  
DPDHL Group

unterstützen. DHL bietet weltweite Paket- und E-Commerce-Dienstleistungen einschließlich internationaler Expresslieferungen; globale Speditionsleistungen auf dem Luft-, See-, Straßen- und Schienenweg; Lagerlösungen; weltweite Postlieferungen; und eine unschätzbare Anzahl an maßgeschneiderten Logistikdienstleistungen.

## Die Herausforderung

In Bezug auf ihre eProcurement-Lösungen sind viele Unternehmen mit unabhängigen Beschaffungstools, organisch gewachsen. Diese erfüllen jedoch nur den Bedarf der Automatisierung einzelner Silos, nicht aber die Anforderung der globalen Vernetzung. Um der strategischen Vision weltweiter Vernetzung gerecht werden zu können und den internen und externen Interessengruppen die Vorteile von Transparenz und gemeinsamen Prozessen zu vermitteln, entschied die DPDHL Gruppe, eine vollständig integrierte Suite global einzuführen. Diese gewährleistet, dass alle Abteilungen weltweit auf derselben Plattform in der gleichen Sprache kommunizieren können.

Dr. Stefan Zeisel, Leiter des regionalen Einkaufs und verantwortlich für die größte Region der





DPDHL-Gruppe, wurde Projektverantwortlicher für diesen Roll-Out. „Historisch gesehen“, sagte er, „hatten wir Tools, die uns halfen, jeden Teil unseres Beschaffungsprozesses zu automatisieren, jedoch waren diese nicht mit einander verknüpft. Die neue Sourcing-Plattform bietet uns die Möglichkeit, Daten viel besser zu verknüpfen und neue wertschöpfende Informationen für unsere internen Geschäftspartner zu generieren.“

„Der Liefer- und Logistikriese behauptet sich durch Innovation und zukunftsorientierte Denkweise in einer führenden Branchenposition und ist überzeugt davon, dass es „Vernetzung“ ist, die den Schlüssel zu einer wirklich globalen, aber einheitlichen Organisation darstellt. Dieses Vertrauen in die Vernetzung gilt ebenso für seine Geschäftspartner und Lieferanten, die nachhaltig zur Unterstützung strategischer Ziele ausgewählt werden. Dies ist nur einer der Gründe, warum die DPDHL Group mit JAGGAER als strategischem Partner ein vollständig integriertes lokales, regionales und globales, modernes eProcurement-Ökosystem entwickelt hat, das alle fünf Hauptbereiche seines Sourcing-Geschäfts von der Nachfrage

bis zum Auftrag verbindet: Savingsmanagement, Spend-Analysis, Lieferantenmanagement, Sourcing und Contract Lifecycle Management. Das Ziel für die DPDHL Group war klar: Es sollte eine integrierte SaaS-Plattform aufgebaut werden, um die gesamte eProcurement-Aktivität in einem globalen Unternehmen zu unterstützen.

## Die Lösung

Nach einer Ausschreibung und Bewerbungen verschiedener Anbieter entschied sich die DPDHL Group für JAGGAER und die Einführung einer umfassenden Plattform für ihre strategische Beschaffung. „JAGGAER entwickelte für uns einen passenden Toolset, welche all unsere bisher genutzten Programme und Prozesse in einer vereinfachten Lösung vereint. Dabei wurde explizit auf unsere Bedürfnisse und Anforderungen eingegangen,“ so Dr. Zeisel. Der Logistikriese war ebenfalls auf der Suche nach Flexibilität in seinem System und fand diese in den freikonfigurierbaren JAGGAER-Lösungen. „Obwohl wir eine riesige und globale Organisation sind, verstehen wir uns als eine Firma. Auch wenn wir aus verschiedenen Regionen mit unterschiedlichen Abläufen bestehen, wollen wir alle die gleiche



Leistung liefern. Uns war es wichtig, einen Partner mit langjähriger Expertise im Umgang mit einem globalen Unternehmen zu finden. Bei einem Projekt dieser Größe war es uns wichtig, dass Mitarbeiter überall auf der Welt mit jemandem in ihrer eigenen Region sprechen konnten, der mit lokalem Wissen Fragen umgehend beantwortet kann. Diese Art der Nutzung baut eine vertrauensvolle Beziehung auf.“ Gerade diese vertrauensvolle Beziehung führte zu einer erfolgreichen Umsetzung des Projektes; „In neuen Projekten kann man von Natur aus nicht alles vorhersehen. Daher braucht es ein Unternehmen, der den Begriff „Partnerschaft“ auch lebt,“ sagt Zeisel. „In JAGGAER fanden wir genau den Partner den wir uns erhofften. Das Unternehmen ist aufgeschlossen und legt großen Wert auf eine gute und faire Kundenbeziehung. Wenn sich Dinge ändern oder Probleme auftreten, wird ein pragmatischer und praktischer Ansatz angewandt.“

JAGGAER war von Anfang an involviert: „JAGGAER war bereits an Diskussionen beteiligt, bevor wir den Vertrag unterschrieben haben um sicher zu stellen, dass alle Anforderungen und auch das Tool selbst verstanden wurden. Das Projektmanagement wurde hauptsächlich von JAGGAER durchgeführt, durch Workstreams und ein Steering Committee konnte jedoch eine aktive und reibungslose Zusammenarbeit gewährleistet werden.“ Trotz der frühen Implementierungsphase konnte die DPDHL Group bereits erste Optimierungen verzeichnen und erhielt weltweit durchwegs positives Feedback. „Ich weiß, dass es funktioniert“, sagte Dr. Zeisel, „weil die Leute mir sagen, dass sie das Tool gerne nutzen. Wenn sie nicht gerne damit arbeiten würden, würde es nicht funktionieren.“

Aus einer breiteren Perspektive betrachtet, hilft das System einige der übergeordneten strategischen Ziele der „Strategie 2020: Focus Connect Grow“ des Unternehmens zu erreichen. Die Entwicklung wurde auf die Bedürfnisse der Mitarbeiter abgestimmt; So ist beispielsweise das Dokumentieren von Prozessen jetzt viel einfacher, was Zeit und Aufwand spart.

Dies war eine wichtige Motivation für das Team, und das am leichtesten durchzuführende Change-Management Projekt, da das Top-Management und die Teammitglieder voll und ganz hinter diesem standen. Die Implementierung von JAGGAER ermöglichte es DPDHL, alle Daten in einem System zu verbinden - weltweit -, sodass jeder Nutzer von Transparenz und Zugänglichkeit als auch einer gemeinsame Arbeitsplattform und Prozessen profitiert. Durch den Fokus auf weltweite Vernetzung hat das Unternehmen mehr Platz geschaffen um das Wachstumspotenzial zu erhöhen. „Wir haben Einkäufer, die jetzt besser mit dem Markt verhandeln“, sagt Zeisel. „Wir glauben daran, durch „Deal Time“ bessere Beziehungen aufbauen und die Zeit mit Lieferanten effektiver nutzen zu können.“



## Die Zukunft

Die DPDHL Gruppe wird auf ihren Erfolgen aufbauen und weitere Möglichkeiten für profitables Wachstum nutzen. Die vollständig integrierte Lieferantendatenbank ist einer der Eckpfeiler der Vision. Der einfache Zugriff auf alle lieferantenbezogenen Daten innerhalb des JAGGAER-Systems bringt enorme Vorteile. Die Einführung eines gemeinsamen Systems in jeder Region wird die Zusammenarbeit zur Realität machen und den internen Austausch von Wissen, Sprache und Know-how, der einen effektiveren Einkauf ermöglicht, weiter unterstützen. Die Entscheidung, alle fünf Komponenten zu implementieren, hat die DPDHL Gruppe direkt an die Spitze der Branche

gestellt. „Wir sind Teil eines breiten Netzwerks von anderen Fortune-500-Unternehmen in Deutschland“, sagte Zeisel, „und ich kann sagen, dass wir bei dieser Reise bereits einen großen Vorsprung in der strategischen IT-Entwicklung hatten. Neuere Untersuchungen zeigen, dass eines von zwei Unternehmen zwar eines dieser Tools einsetzt. Jedoch hat kaum ein Unternehmen mehr als eines implementiert geschweige denn, alle fünf im Einsatz. Mit dieser Implementierung sind wir dem Wettbewerb voraus, indem wir lokale, regionale und globale moderne Prozesse aufbauen und gleichzeitig die Kosten anderer Unternehmen vergleichen. Nur wenige Unternehmen können alles.“

### Americas

+1 919 659 2600  
sales@jaggaer.com

### Europe

+43 1 80 490 80  
dach\_sales@jaggaer.com

### MENA

+971 4 360 1398  
info@tejari.com

### APAC

+61 (2) 8072 0644  
apac\_sales@jaggaer.com

