

vitra.

Branche: :
Büro- und Wohnmöbel

Hauptsitz:
Birsfelden (Schweiz)

Herausforderungen:

- Ein System finden, das zu den Anforderungen von Vitra passt
- Lieferantenmanagement digitalisieren
- Mehr Nachhaltigkeit im Einkauf
- Effizientere Ausgabenprozesse

Lösung:

- Coupa plus Inway

Ergebnisse:

- Angepasste und transparente Beschaffungsabläufe
- Hohe Nutzerakzeptanz
- Optimierte Lieferantenanbindung
- Stetig steigende Zahl digital abgewickelter Bestellungen

Innovative Software für den Einkauf von morgen

Der Name Vitra steht für hochwertige Büro- und Wohnmöbel. Das Familienunternehmen wurde 1950 in der Schweiz gegründet und ist bis heute inhabergeführt. Zum Produkt-Portfolio von Vitra gehören zeitlose Designklassiker für Privathaushalte ebenso wie langlebige Sitzmöbel, die in Büros, auf Flughäfen oder in den Plenarsälen des brandenburgischen Landtags und des Deutschen Bundestages geschätzt werden.

„Wir brauchten eine Lösung, mit der wir einfach und strategisch einkaufen und dabei unsere Sorgfaltspflichten steuern konnten.“

— Angela Stolz, Manager, Sustainable Sourcing & Supply Process, Vitra Factory GmbH

Gesucht: ein Tool für ein nachhaltiges Einkaufs- und Ausgabenmanagement

Digitalisierung im Einkauf war bei Vitra kein Fremdwort. Es gab bereits ein System, mit dem ein Teil des Beschaffungsprozesses von der Bestellung bis zum Wareneingang digital abgewickelt wurde. Doch dieses System erfüllte auf lange Sicht nicht alles, was das Unternehmen brauchte. So kamen darin zum Beispiel der immer wichtiger werdende Bereich des Risiko- und Lieferantenmanagements sowie ein strategisches Ausgabenmanagement zu kurz. Vitra stand vor der Frage, das bestehende System mit zusätzlichen Lösungen zu ergänzen oder alternativ in eine ganzheitliche Plattform zu investieren, die all diese Anforderungen vereinte. Die Entscheidung fiel am Ende zugunsten der Plattformlösung.

Gefunden: die Procure-to-Pay-Plattform von Coupa ...

Die Suche nach einem geeigneten System führte Vitra zu Coupa. Die Cloud-Plattform von Coupa überzeugte die verantwortliche Projektleiterin Angela Stolz und das Operations-Team von Vitra mit ihrem Funktionsspektrum und dem Preis. Auch die hohe Benutzerfreundlichkeit und die enorme Anpassungsfähigkeit der Plattform auf die vorhandene Systemlandschaft spielten bei der Entscheidung für Coupa eine wichtige Rolle. „Wenn die Usability gut ist und Nutzer gut geführt werden, nehmen sie das Tool auch besser an. Und das ist bei Coupa der Fall“, erklärt Angela Stolz von Vitra. „Das System wickelt komplexe Prozesse so ab, dass sie ganz einfach wirken.“

... und mit Inway den richtigen Implementierungspartner

In der Inway eProcurement Solutions GmbH fand Vitra einen erfahrenen Partner, der das Unternehmen bei der Implementierung von Coupa begleitete. In weniger als fünf Monaten brachten Vitra und Inway die Plattform erfolgreich an den Start – und das größtenteils remote. Der Schlüssel für die gelungene Zusammenarbeit war die fachliche Qualifikation von Inway und die gute Kommunikation zwischen beiden Projektpartnern, die das Einführungstempo maßgeblich beeinflusst haben.

” *Wir haben einen Partner gesucht, der die Geschäftsprozesse versteht. Genau den haben wir bei Inway gefunden. Wir haben uns dort von den Prozessen her verstanden gefühlt.* “

– Angela Stolz, Manager, Sustainable Sourcing & Supply Process, Vitra Factory GmbH

Bereit für den Einkauf der Zukunft

Mittlerweile ist die Coupa-Plattform seit fast einem halben Jahr erfolgreich bei Vitra im Einsatz. Damit alles reibungslos läuft, wurden die Beschäftigten vorab über das Intranet, Infoveranstaltungen und FAQs über die neue Plattform informiert. Und für die Lieferanten, die mit der Einführung das Onboarding komplett neu durchlaufen mussten, wurden Anleitungen zur Nutzung von Coupa bereitgestellt und 15-minütige FAQ-Calls angeboten. Diese Vorarbeit hat sich gelohnt, denn die Plattform wird von beiden Seiten gut angenommen.

” *Angela hat gebrannt für das Projekt und immer die Fäden in der Hand gehabt. Wir haben schnell gemerkt, dass Vitra für unsere Kernkompetenzen sehr offen ist. Denn in so einem Projekt ist nicht nur Coupa-Expertise gefragt. Es geht auch um die Optimierung des Einkaufs im Allgemeinen sowie die kompetente Integration ins ERP – in diesem Falle in SAP.* “

– Markus Fuchtenbusch,
Inway eProcurement Solutions GmbH

Schon jetzt hat sich mit Coupa der Anteil an digital abgewickelten Bestellungen bei Vitra verdoppelt – Tendenz steigend. Und die nächsten Schritte sind bereits in Planung, denn in Zukunft soll die Coupa-Plattform auch für die indirekte Beschaffung bei Vitra eingesetzt werden.

Weitere Erfolgsgeschichten finden Sie auf
coupa.com/de/unsere-kunden