



Arrow lässt Daten fließen mit automatisierten Procurement Prozessen

Für eine bessere Integration mit Lieferanten, verkürzte Zykluszeiten, stets akkurate Daten und noch mehr Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit.

Um Kunden noch besser bei ihren Neuproduktenwicklungen unterstützen zu können, galt es, manuelle Arbeitsschritte im Rahmen von Preisanfrage- und Rechnungsprozessen zu automatisieren. Arrow's EMEA Components Organisation ergriff mit diesem erklärten Ziel die Initiative.

Überblick

Arrow Electronics

Neu-Isenburg, Deutschland

Branche

Distribution

Lösung

Ecosystem Automation/
Partner Integration

Unternehmensprofil

Arrow Electronics ist ein globaler Anbieter von Produkten, Dienstleistungen und Lösungen für industrielle und kommerzielle Nutzer. Arrow agiert über ein globales Netzwerk mit mehr als 460 Standorten in 58 Ländern.

Herausforderung

- Automatisierung manueller Schritte in wichtigen Geschäftsprozessen
- Erhöhung der Produktivität und Servicequalität
- Schnelle und flexible Integration ohne Einschränkungen typischer IT-Projekte

Lösung

- Datenintegrationsabläufe automatisieren manuelle Aufgaben von Nutzern bei der Verarbeitung und Verwaltung von Preisanfragen und Rechnungen mit Arrow's Lieferanten
- Best-Practice-basierte Implementierung als Grundlage für weltweiten Roll-out

Vorteile

- Reduzierter manueller Aufwand spart Hunderte von Arbeitsstunden pro Monat
- Bessere Ressourcennutzung für noch mehr Servicequalität
- Positive Auswirkungen auf globaler Ebene

Die Herausforderung

Seit mehr als 75 Jahren unterstützt Arrow seine Kunden bei innovativen Neuproduktentwicklungen in vielen Branchen auf der ganzen Welt. Über den gesamten Produktlebenszyklus hinweg arbeiten Arrow's Ingenieure eng mit ihren Kunden zusammen, beginnend mit der ersten Idee durch alle Phasen der Entwicklung hinweg. Und Arrow's EMEA Components Produktmanagement-Team unterstützt ihre Kunden hier bei der Bestimmung der relevanten Komponenten und den damit verbundenen Kosten für neue, innovative Produkte.

Das Produktmanagement-Team, bestehend aus Produktmarketing- und Einkaufsspezialisten, bereitet jede Woche im Durchschnitt Hunderte von individuellen Angeboten pro Partner vor. Dieser Prozess war von vielen manuellen Arbeitsschritten geprägt, denn Preisanfragen (RFQs) für spezielle Komponenten konnten nicht von den bestehenden B2B-Schnittstellen (EDI, RosettaNet, etc.) abgedeckt werden. Um die beste Bezugsquelle für eine spezielle Komponente zu identifizieren, mussten Produktspezialisten in einem manuellen Vorgehen die Preisanfragen an verschiedene Lieferanten stellen.

Diese manuellen Schritte wiederholten sich über alle Lieferanten hinweg, denn für eine Anfrage wurden jedem Lieferanten jeweils die gleichen Informationen zur Verfügung gestellt, dies jedoch – je nach individuell definiertem Prozess des Lieferanten – über unterschiedliche Medien wie etwa Web-Portal, E-Mail oder PDF-Formular. Und auch die Rückmeldungen der Lieferanten auf die gestellten RFQs erfolgten in unterschiedlichen Medienformaten und mussten sodann manuell verarbeitet werden. Ähnlich gestaltete sich auch der Umgang mit Lieferantenrechnungen: ein zeitintensiver, repetitiver und manueller Dateneingabeprozess mit einem signifikanten Volumen von mehreren hundert Rechnungen pro Tag.

Die Lösung

Für Arrow's EMEA Components Organisation bot sich der Einsatz von Kapow Software als geeignete Lösung, um eine schnelle und einfache Implementierung zu gewährleisten und ein kosten- und zeitintensives IT-Projekt mitsamt mannigfaltiger Genehmigungsprozesse zu vermeiden. Ein wesentlicher

„Nach unseren Einschätzungen werden wir Hunderte von Stunden pro Monat für manuelle Tätigkeiten bei Preisanfrage- und Rechnungsprozessen einsparen und dies wird mit verkürzten Zykluszeiten, der Gewährleistung akkurater Daten und noch mehr Mitarbeiter- und Kundenzufriedenheit einhergehen.“

— Wolfgang Fischer, Senior Division Manager eCommerce, Arrow EMEA Components



Vorteil lag dabei in der Möglichkeit, jegliche browserbasierten Workflows zu automatisieren. Im Rahmen eines schnellen und unkomplizierten POC (Proof of Concept) wurde deutlich, dass Kapow Software, komplementär zur bestehenden Middleware bei Arrow und einzigartig auf dem Markt, manuelle Aufgaben automatisieren konnte, die von Standard-Integrationswerkzeugen nicht abgedeckt werden konnten. So zum Beispiel der folgende Prozess: Ein Spezialist bei Arrow meldet sich bei einem Lieferanten-Portal mit seinen Anmeldeinformationen an, um eine Preisanfrage für eine bestimmte Komponente zu stellen und evaluiert sodann die per E-Mail gelieferte Preisinformation.

Die von Kapow Software generierten „synthetischen APIs“ passen sich perfekt in die bestehende B2B-Infrastruktur von Arrow ein, so dass keine zusätzliche Programmierung, Integration oder IT-Unterstützung benötigt wird. Denn die von Kapow automatisierten Workflows imitieren genau das, was ein Nutzer in der manuellen Browser-Interaktion im Rahmen eines Preisanfrage- oder Rechnungsprozesses tut, und dies ganz unabhängig von Format oder Speicherort.

Das Ergebnis

Die ersten Automatisierungen waren so erfolgreich, dass Ergebnisse und Potenzial bereits unternehmensweit erkannt wurden. Konservative Schätzungen liegen bei drei Minuten Zeitersparnis für die Eliminierung von manuellem Aufwand pro Bestellung oder Rechnung und somit in Hunderten von eingesparten Stunden pro Monat für Arrow's EMEA Components Bereich. Auf globaler Ebene werden die Auswirkungen auf das Geschäft sogar noch signifikanter sein, denn Arrow arbeitet mit Tausenden von Lieferanten weltweit.

Produktspezialisten können nun die eingesparte Zeit in die Zusammenarbeit mit ihren Kunden investieren, sie in Bezug auf bestehende Komponentenooptionen noch intensiver beraten, die Beziehungen mit Lieferanten stärken und ihr Verhandlungsgeschick entfalten. „Cut-and-Paste“- Fehler gehören der Vergangenheit an und die schnelle Begleichung von Rechnungen erhöht zusätzlich die Möglichkeit auf Spezialrabatte.

Die Zukunft

Ein großer Teil der Preisanfrage- und Rechnungsprozesse bei Arrow konnte mit Kapow automatisiert werden – eine zuvor gedachte „Mission Impossible“. Durch die Nutzung bestehender Templates und Frameworks kann nun die Implementierung immer mehr vereinfacht und beschleunigt werden – eine starke Grundlage und Best-Practice für den globalen Rollout.



Kapow Technologies GmbH
Westhafenplatz 1
60327 Frankfurt
Phone: +49 69.710.456.160
www.kapowsoftware.com
EMEA_Sales@kapowsoftware.com

Über Kapow Software

Kapow Software, ein Kofax-Unternehmen, macht Big Data und Legacy Data unternehmensweit nutzbar und zugänglich. Hunderte der größten Unternehmen weltweit, darunter Audi, Intel, Fiserv, Deutsche Telekom sowie zahlreiche Regierungsbehörden, vertrauen auf unsere agile Big Data Integrationsplattform, um klügere Entscheidungen zu treffen, Prozesse zu automatisieren und bessere Geschäftsergebnisse schneller zu erzielen. Diese Organisationen nutzen unsere Plattform, um Anwendern eine flexible 360-Grad-Ansicht sämtlicher Informationen aus beliebigen internen und externen Quellen bereitzustellen und damit einen datenbasierten Wettbewerbsvorteil zu erlangen. Weitere Informationen finden Sie unter www.kapowsoftware.com.

Kapow Software and the Kapow Software brandmark are trademarks of Kapow Software. All other product or service names mentioned in this document may be trademarks of the companies with which they are associated.