



INDUSTRY TYPE | KEYWORDS
AND SOLUTION NAME

Bryn Mawr optimiert Beschaffungswesen mit JAGGAER

Profil

Bryn Mawr College ist ein renommiertes Frauen-College für Geisteswissenschaften in Pennsylvania und gehört zu den Seven Sisters Colleges. Die Schule hat ca. 1.300 Bachelor-Studenten, 450 Master-Studenten und 156 Vollzeit-Fakultätsmitglieder.

Die Herausforderung

Begrenzte Transparenz der Ausgaben und eine fehlende zentralisierte Verwaltung der Einkaufsprozesse führten

zum perfekten „Beschaffungschaos“ bei Bryn Mawr. Ein Großteil der Auftrags- und Rechnungsabwicklung wurde manuell von Mitarbeitern durchgeführt, die in einigen Fällen ihre eigenen Anbieter aussuchten, ohne die Einkaufsabteilung darüber zu informieren. Folglich gelangten Rechnungen für die sofortige Zahlung nicht immer zur Einkaufsabteilung und machten damit alle Hoffnungen auf Lieferantenrabatte zunichte. In extremen Fällen stellten Lieferanten ihre Geschäfte mit dem College ein, weil sie nicht bezahlt wurden. Es ist schwer, Zahlungen vorzunehmen, ohne dass eine Rechnung vorliegt. Das College konnte keine besseren Verträge mit Lieferanten aushandeln aufgrund fehlender Informationen darüber, welche Produkte gekauft und wie viel Geld für die verschiedenen Anbieter bezahlt wurde. Hinzu kamen noch einige technische Herausforderungen. Es gab zwar ein elektronisches Beschaffungssystem, mit dem jedoch weniger als 5 % aller Aufträge bearbeitet wurden und das hauptsächlich für Großprojekte und Investitionsausgaben verwendet wurde. Zweifellos musste das College alle Einkaufsprozesse zentralisieren und eine

„Die Zentralisierung des Bereichs Beschaffung und die Implementierung von JAGGAER haben zu einer vernünftigen Einkaufsmentalität geführt.“

Jerry Berenson
Chief Operating Officer
Bryn Mawr College

BRYN MAWR

JAGGAER

bedienerfreundliche elektronische Plattform implementieren, damit die Mitarbeiter in der Beschaffungs- und Kreditorenabteilung Genehmigungen und Zahlungen für alle Einkäufe des College verwalten konnten.

DIE LÖSUNG

Nachdem John Griffith, Bryn Mawrs Chief Financial Officer, sich auf einer Fachkonferenz von JAGGAER überzeugen konnte, hielt er diese eProcurement-Lösung für geeignet, um die Auftrags- und Zahlungsabwicklung des College zu automatisieren.

„Wir wussten, dass wir unsere Einkaufspraktiken umgestalten mussten, um ein genaueres Bild unserer Ausgaben zu erhalten und unsere Vertragskonformität zu verbessern“, so Jerry Berenson, Chief Operating Officer. „JAGGAER stellte eine intuitive Lösung bereit, mit der wir unsere Prozesse automatisieren und einen einheitlicheren Ansatz für den Einkauf übernehmen konnten. Wir waren zudem von JAGGAERs umfangreicher Erfolgsbilanz beeindruckt, die einige der führenden Bildungseinrichtungen in den Vereinigten Staaten umfasst. Griffith und Berenson arbeiteten zusammen, um sicherzustellen, dass die eProcurement-Plattform den gesamten Source-to-Settle-Prozess vom Einkauf bis zu den Verbindlichkeiten einschloss.

„Wir haben die Community von Anfang an miteinbezogen, um deren Anforderungen besser zu verstehen, um bei optimierten und konsistenten Geschäftsprozessen zu kollaborieren

und um eine hohe Benutzerakzeptanz zu gewährleisten“, so Griffith.

DIE ZUKUNFT

Dank eProcurement versteht das Bryn Mawr College seine Ausgaben besser denn je. Fakultät und Mitarbeiter begrüßen das Online-Shopping und nutzen Vergleichs-Shopping, um noch größere Einsparungen zu realisieren. Das College verfolgt nun einen verbesserten strategischen Ansatz für Vertragsverhandlungen, sucht nach Wegen, um Ausgabenmuster bestmöglich zu nutzen und die Kosten weiter zu senken. Beispielsweise hat das College vor kurzem Drucken und Kopieren ausgelagert, nachdem festgestellt wurde, dass dies intern jährlich ca. 100.000 USD kostet.

ENDRESULTATE

- ➡ Ca. 40 Millionen USD einsparbare Ausgaben darunter Investitionsausgaben und Ausgaben für Dienstleistungen
- ➡ Innerhalb von nur acht Monaten nach Einführung der JAGGAER-Lösung konnten Einsparungen von bis zu 22 Prozent bei IT, Bürobedarf und Laboreinkäufen erzielt werden
- ➡ Gesteigerte Kaufaufträge von fünf Prozent auf 35 Prozent, mit dem Ziel von 80 Prozent Vertragskonformität bis zum Jahresende
- ➡ Aushandeln strategisch besserer Verträge mit dem Ziel, die Gesamteinsparungen zu erhöhen
- ➡ Fakultät und Mitarbeiter haben Zugriff auf eine benutzerfreundliche Schnittstelle, die beliebten eCommerce-Sites ähnelt, für schnelleres Bestellen und Vergleichs-Shopping

Americas

+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Europe

+43 1 80 490 80
dach_sales@jaggaer.com

MEA

+9714 360 1300
info-mena@jaggaer.com

APAC

+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com