



JAGGAERs eProcurement-Lösung stärkt Fred Hutchinson im Kampf gegen Krebs

Vertikal

Healthcare

Ausgewählte Produktfamilie

 eProcurement

Weitere eigene Produktfamilien

 Contracts

 Invoicing

 JAGGAER One Platform

Kundenprofil

Das Fred Hutchinson Cancer Research Center setzt sich dafür ein, Krebs und verwandte Krankheiten zu bekämpfen und deren Auswirkungen auf das menschliche Leben zu minimieren. „Fred Hutch“, wie das Zentrum oft genannt wird, betreibt Forschung auf höchstem Niveau, um die Prävention und Behandlung von Krebs und verwandten Krankheiten zu verbessern.

Fred Hutch ist Heimat von drei Nobelpreisträgern. Interdisziplinäre Teams weltbekannter Wissenschaftler forschen dort nach neuen und innovativen Wegen zur Vorbeugung, Diagnose und Behandlung von Krebs, HIV/AIDS und anderen lebensbedrohlichen Erkrankungen. Die Pionierarbeit von Fred Hutch auf dem Gebiet der Knochenmarktransplantation führte zur Entwicklung der Immuntherapie, die die Kraft des Immunsystems zur Behandlung von Krebs nutzt. Fred Hutch ist ein unabhängiges, gemeinnütziges Forschungsinstitut mit Sitz in Seattle. Es beherbergt das landesweit erste Krebspräventionsforschungsprogramm sowie das klinische Koordinierungszentrum der Women's Health Initiative und den internationalen Hauptsitz des HIV Vaccine Trials Network.

Herausforderungen

Im Jahr 2009 expandierte Fred Hutch – und zwar schnell. Das Forschungszentrum legte gerade den Grundstein für eine neue Einrichtung. Darüber hinaus wurden für das kommende Jahrzehnt zwei weitere Einrichtungen geplant. Neben diesem aufregenden Wachstum herrschte in den Laboren und der Einkaufsabteilung eine gewisse Besorgnis: Sie wussten, dass ihre derzeitige Beschaffungsmethode viel zu wünschen übrig ließ. Das Beschaffungswesen des Unternehmens war nicht nur ineffizient, sondern es behinderte ein nachhaltiges Wachstum und die Einnahme einer Vorreiterrolle bei der

Warum JAGGAER

JAGGAER One ist eine intelligente Source-to-Pay- und Lieferantenkollaborationsplattform und der Katalysator zur Verbesserung menschlicher Entscheidungsfindung zur Beschleunigung von Geschäftsergebnissen.

Das Fred Hutchinson Cancer Center nutzt JAGGAERs eProcurement, einen vollständig integrierten, durchgängig umfassenden und konfigurierbaren Beschaffungsmarktplatz, der die Akzeptanz sicherstellt, die Verwaltung verbessert und unkontrollierte Ausgaben verhindert.



„JAGGAER überzeugt mit einem tiefen Verständnis für die geschäftlichen Anforderungen und Bedürfnisse seiner Kunden.“

Mark Burch, Senior Director of Materials and Operations,
Fred Hutchinson Krebsforschungszentrum

Krebsbekämpfung. Mark Burch, Director of Materials and Operations an dem Zentrum, wollte eine Lösung, die mit Fred Hutch mitwachsen konnte. Gleichzeitig sollten zeitaufwändige Prozesse, die Forscher von ihrer eigentlichen Aufgabe abhielten – nämlich der lebensrettenden Forschung – vereinfacht werden.

Mark hatte dieses Problem aus erster Hand erlebt, seit er 1999 zu Fred Hutch kam. „Der Bestellvorgang für selbst einen einzigen Artikel, sei es eine Chemikalie oder ein Büroartikel, war äußerst ineffizient“, sagte er. Wenn etwas benötigt wurde, musste zunächst ein Papierkatalog zur Hand genommen werden – in der Hoffnung, dass dieser noch aktuell war. Dann musste man darin den benötigten Artikel finden und eine dreiseitige Bestellanforderung ausfüllen. Darin mussten der Name des Lieferanten, die Produktnummer und weitere Angaben eingetragen werden. Anschließend wurde das Formular in einen Hauspostumschlag gelegt, von einem Kurierdienst abgeholt und an die Einkaufsabteilung weitergeleitet. Schließlich sortierte jemand einen Wust dieser Bestellanforderungen und ließ sie von einem autorisierten Einkäufer prüfen. Und dieser entschied dann, ob es sich um den richtigen Lieferanten für diese Fall handelte. Dann wurde der Lieferant angerufen.

Aber das war nicht das Ende. Der Einkäufer musste Verfügbarkeit und Preis des Artikels bestätigen. Mithilfe dieser Informationen konnte dann die schriftliche Anforderung abgeschlossen werden. Anschließend wurde eine Bestellanforderung zugewiesen, die dem Lieferanten zugeschickt und manuell in das ERP-System eingegeben wurde. „Dann müsste man natürlich noch sechs bis zehn Tage auf die Lieferung des Artikels warten.“ Burch war sich dessen bewusst und versuchte einmal, eine eigene Technologielösung zu entwickeln. Dabei merkte er jedoch schnell, dass ihm das

Fachwissen fehlte, um ein solches System effizient zu skalieren. Die Suche nach einem Lösungsanbieter begann.

Doch eine erstklassige Organisation wie Fred Hutch arbeitet nicht mit jedem zusammen. Das Forschungszentrum sucht gezielt nach Partnern, die dieselben Fähigkeiten, den gleichen Fokus und die gleiche Leidenschaft mitbringen, auf die es selbst stolz ist. Fred Hutch suchte nach einem Technologiepartner, der bei der Einführung des neuen Beschaffungstools 40 aktive Lieferanten unterstützen würde – ein ehrgeiziges, aber entscheidendes Ziel, um das neue Beschaffungssystem bei den Forschern von Fred Hutch einzuführen. „Wenn das System nicht alle gewohnten Inhalte und benötigten Funktionen bietet, würden meine internen wissenschaftlichen Kunden es als ineffizient ansehen und nicht nutzen.“

Lösung

Mit JAGGAER hat Fred Hutch genau den Partner gefunden, den es im Kampf gegen den Krebs gesucht hat. Zur Einführung der eProcurement-Lösung von JAGGAER wurden nicht nur 40 Anbieter unterstützt, sondern deren Zahl stieg im Laufe der Zeit auf fast 300. Das Hinzufügen von Katalogen zum Online-Marktplatz, der von eProcurement ermöglicht wurde, war für das Beschaffungsteam bei Fred Hutch kinderleicht. Die meisten dieser Anbieter hosten ihre Inhalte in der Lösung. Das bietet dem Zentrum mehr Kontrolle und hilft dabei, Daten über die Einkaufsaktivitäten zu erhalten.

Die datengestützte Analyse von eProcurement ermöglicht es, die Automatisierungsfunktionen richtig zu nutzen und die Ausgaben besser zu verwalten. Für Fred Hutch waren die Datenanalysefunktionen des Tools ein wichtiger Punkt bei der Suche nach Lösungen: „Wenn Sie keinen guten Leitfaden haben, der Sie durch die Berge an Daten führt, die ein

Tool produziert, und Ihnen hilft, Erkenntnisse zu gewinnen, die für Ihr Unternehmen von Bedeutung sind, verschwenden Sie Zeit und Geld“, sagte Burch. „JAGGAER zeichnet sich durch ein ausgeprägtes Verständnis der Kundenbedürfnisse bei der Verwaltung ihres Geschäfts aus und passt die Analysepräsentation entsprechend an, um diese Aktivitäten zu unterstützen.“

Seit der Partnerschaft mit JAGGAER hat die Beschaffungsabteilung von Fred Hutch das Volumen verachtfacht – bei einer Effizienzsteigerung von 20 % Im Gegensatz zum alten, langwierigen Beschaffungsprozess, den Burch oben beschrieben hat, können Forscher jetzt die JAGGAER-Plattform aufrufen und die benötigten Artikel problemlos über das eProcurement bestellen. Mit einfachen Tools wie der Stichwortsuche und Favoritenlisten können Sie im Handumdrehen eine Liste mit geprüften Artikeln mit ausgehandeltem Preis abrufen. Von dort aus werden die Artikel über einen einfachen Bezahlvorgang an den Einkauf weitergeleitet, wo das ERP-System (stündlich) Bestellanforderungen in Bestellungen umwandelt und diese in das System des Lieferanten einspeist.

Auf diese Weise konnte Fred Hutch 72 % der Bestellanforderungen in Bestellungen umwandeln und diese noch am selben Tag versenden; weitere 18 Prozent wurden am nächsten Tag versandt. Eine solche Effizienz steigert das Vertrauen erheblich und die Artikel kommen in einem Drittel der Zeit an, die früher benötigt wurde – im Durchschnitt ein bis drei Tage. Auch die Lagerkosten wurden deutlich reduziert – laut Burch die größte Einsparung. Dank der schnellen Abwicklung konnten die Wissenschaftler nun nahezu im „Just-in-Time“-Verfahren arbeiten. Sie mussten keine Materialien mehr auf Vorrat halten, nicht wochenlang auf Lieferungen warten und –

noch entscheidender – keine Artikel mehr für einen zukünftigen Bedarf bestellen, der möglicherweise nie eintritt.

Über die Kosteneinsparungen hinaus ermöglicht dieses verbesserte Einkaufssystem etwas noch Entscheidenderes: Dadurch können die Forscher ihre Zeit und Energie auf ihre lebensrettende Arbeit konzentrieren, statt Zeit mit der bloßen Suche nach den benötigten Materialien zu vergeuden. Als sich kürzlich ein Forscher einer großen Universität Fred Hutch anschloss, sagte Burch, das Beste an seiner Tätigkeit im Zentrum sei gewesen, dass er nun täglich eine ganze Stunde oder sogar neunzig Minuten gewinnen könne, die er sonst mit der Verwaltung der Labormaterialien verbracht habe. Insgesamt ergibt sich eine enorme Zeitspanne, die nun für den nächsten Durchbruch bei der Entwicklung eines Krebsmedikaments oder einer Immuntherapie genutzt werden kann. Burch drückt es so aus: „JAGGAER hilft dem Forschungsteam bei Fred Hutch, sich wieder auf die bahnbrechende Arbeit zu konzentrieren, die nur sie leisten können.“

Ergebnisse unterm Strich

- 85 Prozent der Ausgaben werden im JAGGAER-System verwaltet.
- Das umgeschlagene Volumen stieg um das Achtfache auf 480 Millionen US-Dollar im Jahr 2017.
- 300 Anbieter, die meisten mit gehosteten Inhalten, sind auf dem Einkaufsportal von Fred Hutch verfügbar.
- Verkäufe, die zuvor an Drittanbieter durchgesickert sind, werden jetzt an Hauptanbieter weitergeleitet.