

# ZF Friedrichshafen AG nutzt MindManager als Wissensdatenbank

## Zentraler IT-Einkauf profitiert bei Vertragsverhandlungen von Informationsgehalt



### DIE HERAUSFORDERUNG

Im zentralen IT-Einkauf der ZF Friedrichshafen AG stand das Team vor der Aufgabe, unterschiedlichste Informationen und

Datenformate zentral und übersichtlich anzusteuern. Es ging darum, eine Plattform zu finden, die einen schnellen Zugriff auf Dokumente aus unterschiedlichen Quellen unterstützt, auf der sich Tätigkeitsprofile erstellen, Ressourcen steuern und Arbeitspakete erfassen lassen. Zudem war das Wissen um Anfragen, Ausschreibungen und Verträge bei unterschiedlichen Mitarbeitern vorhanden – aber nicht immer für das Unternehmen ausreichend dokumentiert.

Ziel war es, einen verbesserten und einheitlichen Wissensstand zu erlangen und die Wiederverwertbarkeit von Klauseln, Texten und Argumenten zu sichern. Weil MindManager bereits bei ZF Friedrichshafen AG im IT-Warenkorb verfügbar war und Rainer Knoblauch die Mindmapping-Methode aus dem privaten

Umfeld kannte, lag es nahe, mit dieser Software eine Lösung der Aufgabenstellung anzustreben. Von der Arbeit mit MindManager versprach man sich mehr Übersicht und eine bessere Dokumentation; vor allem aber eine damit einhergehende Zeitersparnis und Qualitätssicherung.

### DIE LÖSUNG

So wurde die Lösung in der Einkaufsabteilung eingeführt und vielseitig genutzt. Nicht nur, dass jetzt zahlreiche Informationen leichter zu finden und wichtige Daten per Mausclick zu erreichen waren. Die unterschiedlichen Kennzeichnungsmöglichkeiten mit Farben, Prioritäten und Zuständigkeiten wurden sofort genutzt und auch die Erinnerungsfunktion,



**Die ZF Group zählt weltweit zu den „Top Ten“ der Technologiekonzerne in der Antriebs- und Fahrwerktechnik. Zu dem 1915 gegründeten Unternehmen für die Herstellung von Getrieben für Flugzeuge und Fahrzeuge zählen heute 122 Produktionsgesellschaften in 26 Ländern; insgesamt arbeiten 75 000 Mitarbeiter weltweit für den drittgrößten Automobilzulieferer Deutschlands.**

### DIE HERAUSFORDERUNG

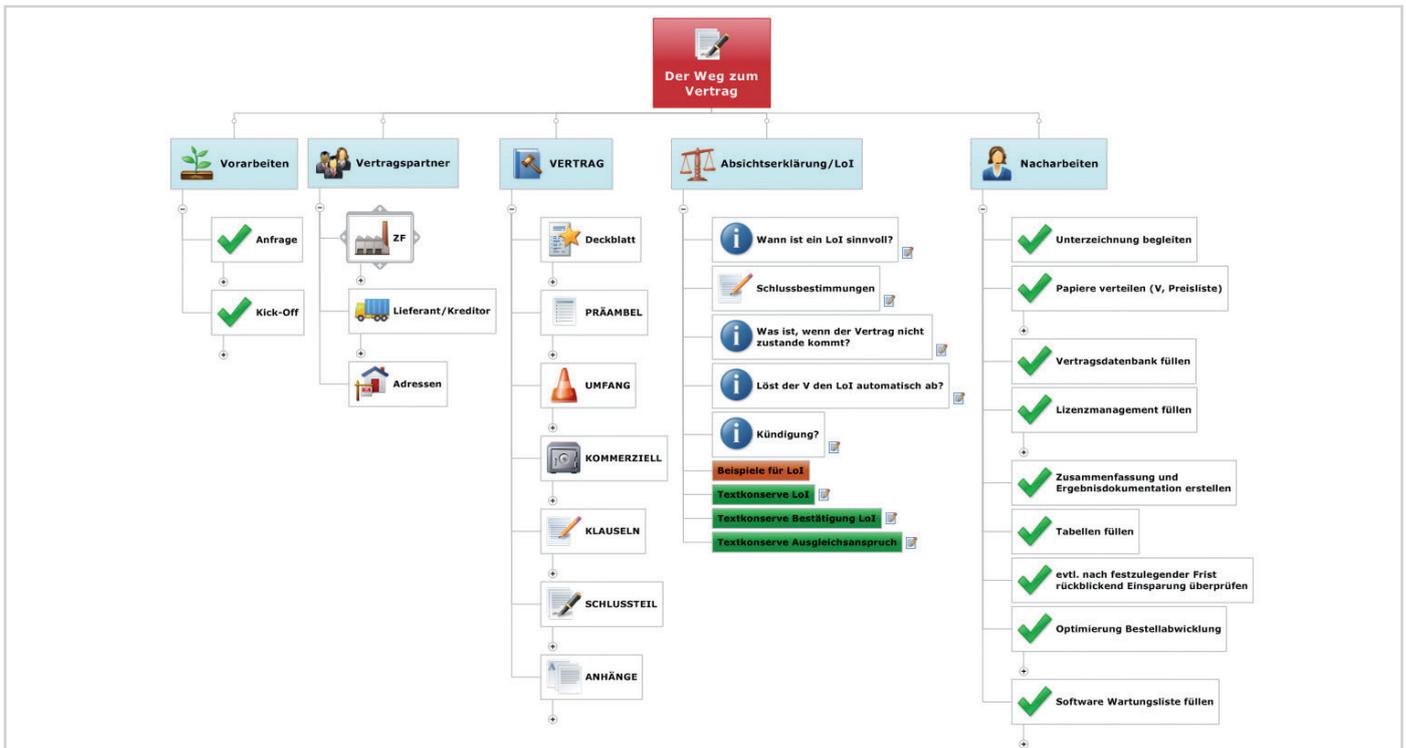
Der zentrale IT-Einkauf eines Konzerns in der Größenordnung der ZF Friedrichshafen AG, hat nicht nur vielfältige Aufgaben zu bewältigen, sondern auch zahlreiche juristische und kommerzielle Rahmenbedingungen einzuhalten. Problematisch ist dabei vor allem die Tatsache, dass viele Informationen auf unterschiedlichen Medien vorhanden sind – nicht selten auf Papier. Bei Ausschreibungen, internen Anfragen und vor allem bei Vertragsverhandlungen ist es wichtig, dass die verantwortlichen Einkäufer sich schnell einen Überblick verschaffen können – Medienbrüche sind dabei sehr hinderlich und zeitraubend.

### DIE LÖSUNG

Im Zentraleinkauf von ZF Friedrichshafen setzen Rainer Knoblauch und seine Kollegen auf eine plattformübergreifende Lösung, die relevante Informationen zusammenführt und in übersichtlicher Form visualisiert: MindManager. So hat Knoblauch beispielsweise in einer Art Wissensmap sämtliche Aspekte der Vertragsgestaltung hinterlegt und steuert zudem sein gesamtes „Daily Business“ über eine Map, die ihm garantiert, dass er nichts übersieht oder vergisst.

### DAS ERGEBNIS

Der zentrale IT-Einkauf von ZF Friedrichshafen profitiert auf unterschiedliche Art und Weise vom MindManager-Einsatz: zum einen bildet die Lösung die Basis einer weitreichenden Wissensdatenbank bzgl. Vertragsabschlüssen, dient außerdem als zentrale Organisationsplattform im Einkauf und wird selbstverständlich für vielfältigste Projekte genutzt, in denen es darum geht, Informationen zu sammeln, zu strukturieren und zu steuern. Aber auch Ausschreibungen werden mittels MindManager organisiert und gesteuert. Selbstverständlich ist für Knoblauch zudem, dass er jeden Morgen „sein zweites Gehirn“ – eine Map mit allen anstehenden Aufgaben - startet, um seinen Tag zu planen.



ergänzende Aufgabeninfos und Notizen sowie das Ressourcen-Management zeigten sofort deutliche Vorteile. Es waren schnell Verbesserungen in der Arbeitsweise und vor allem bei Abstimmungsprozessen spürbar. „Wir konnten unsere Aufgaben effizienter erledigen und haben auf einen Blick gesehen, wer für welches Arbeitspaket zuständig ist und welche Wechselwirkungen dieses hat“, erinnert sich Knoblauch.

Vor allem bei der im Einkauf so wichtigen Vertragsgestaltung und Koordination von Ausschreibungen hat sich das Tool bewährt. Selbst wenn es um Verträge oder Informationen geht, die noch nicht edv-technisch erfasst sind, hilft MindManager weiter. „Dann ergänzen wir die Map einfach mit dem Hinweis auf den Ordner im Schrank und schon wissen alle Bescheid“, sagt der IT-Einkäufer.

## DIE ERGEBNISSE

Mittlerweile nutzen er und seine Kollegen MindManager sehr intensiv. Egal ob es darum geht, Verträge aufzusetzen, Aufwandsabschätzungen zu kalkulieren,

Aufgaben zu verteilen oder Prozesse zu optimieren. Aus Sicht der Produktplanungs- und Beschaffungsprozesse ist bei der ZF Friedrichshafen AG das jeweilige ERP-System die zentrale Plattform. Damit verbundene Medienbrüche zwischen reinen ERP-Daten und für Einkaufsbelange wichtige Nebeninformationen können verringert werden. Die außerhalb eines ERP-Systems vorgehaltenen Informationen werden über Belegnummern im Textfeld des jeweiligen Zweiges angebunden – damit können die Mitarbeiter viele relevante Informationen einsehen, ohne das ERP-System zu nutzen.

„Andere Unternehmen arbeiten mit einem CRM-System und wir haben MindManager im Einsatz“, kommentiert Knoblauch. Für wichtige Kreditoren legt er eigene Zweige an, denen Beschaffungsthemen und organisatorische Daten beigelegt werden. Im Hauptzweig, der nach dem Lieferanten benannt ist, sind im Textfeld Adresse und Ansprechpartner abgelegt, sodass Knoblauch auch ohne Netzanbindung seine Kontakte schnell findet und adressieren zu kann. „Während Telefonaten fülle ich terminlich definierte Zweige mit

entsprechenden Memos aus und bin so jederzeit aussagefähig über den Stand von Verhandlungen und wichtigen Gesprächen; mit MindManager habe ich alles beisammen und kann Informationen aus Gesprächen unmittelbar in den entsprechenden Zweigen dokumentieren und davon Aufgaben für mich selbst und die Gesprächspartner ableiten sowie nachverfolgen.“

„Das Mindmapping-Konzept ist ideal, um parallel-laufende Handlungsstränge zu dokumentieren, ohne über Strukturen nachdenken zu müssen. Diese entwickeln sich dann quasi von selbst, ohne dass alles bereits vorab in ein Schema gepresst werden muss und wir uns dadurch gedanklich einengen lassen.“

Rainer Knoblauch, IT Einkauf/Purchasing  
IT Service Center Procurement Einkauf  
Betriebsbedarfe Purchasing Non Production  
Materials Schweinfurt