

DIGITALISIERUNG DES SOURCE-TO-CONTRACT-PROZESSES VON MARJANE GROUP



Marjane Holding - Marktführer im Großhandel

Marjane ist eine marokkanische Unternehmensgruppe und Marktführer im modernen Einzelhandel in Marokko. Marjane Holding ist in 28 Städten des Königreichs mit 102 Verkaufsstellen vertreten. Das 1990 gegründete Unternehmen wurde Ende der 1990er-Jahre zum größten allgemeinen Handelsunternehmen Marokkos. Diese Fallstudie zeigt, wie Marjane unsere Lösung strategisch einsetzt, um neue Herausforderungen zu bewältigen und messbare Ergebnisse zu erzielen.



Marjane integriert die digitale Transformation seit einigen Jahren in seine verschiedenen Tätigkeiten. Das Unternehmen beschleunigt seine Digitalisierung mit dem Ziel, sich als führender, zukunftsorientierter Akteur des Omnichannel-Handels im Königreich zu positionieren.

WELCHE HERAUSFORDERUNGEN HATTE MARJANE HOLDING?

Lieferantenpanel-Management

Die Vielfalt der bei Marjane Holding angebotenen Produkte führte zu einem großen Lieferantennetzwerk. Diese vielen Geschäftspartner effizient zu verwalten, war eine zentrale Herausforderung. Mehrere Quellen, Verträge und Bewertungen erforderten einen zentralisierten Ansatz.

Qualifizierung und Onboarding

Lieferantenqualifizierung und Onboarding waren manuelle und zeitaufwendige Prozesse. Die Kriterien waren nicht immer einheitlich, was objektive Vergleiche und fundierte Entscheidungen erschwerte.

E-Sourcing: Ausschreibungen und Konsultationen

Vor SEMS stand Marjane Holding bei Ausschreibungen und Konsultationen vor einer großen Herausforderung. Der weitgehend papierbasierte Prozess war langsam und führte zu Verzögerungen. Eine digitale Transformation war nötig, um schneller, transparenter und effizienter zu arbeiten und Wettbewerbsfähigkeit sowie Reaktionsfähigkeit in einem dynamischen Markt zu sichern.

Vertragsmanagement

Die Vielfalt der Lieferantenverträge bei Marjane Holding erschwerte die Verwaltung erheblich. Unterschiedliche Vertragstypen mit eigenen Besonderheiten machten Zentralisierung und effiziente Steuerung schwierig. Vor SEMS musste das Unternehmen zwischen verschiedenen Systemen und Methoden wechseln, was Fehler, Informationsverzögerungen und Compliance-Risiken verursachte.

Lieferantenbeschwerden

Lieferantenbeschwerden wurden ad hoc und über unterschiedliche Kommunikationskanäle bearbeitet. Dieses Fehlen einer Systematik führte zu Verzögerungen bei der Lösung und beeinträchtigte die Lieferantenbeziehungen sowie potenziell die Reputation von Marjane Holding.

Unsere Lösungen:

Zentralisierte Verwaltung des Lieferantenpanels

Zur Bewältigung der Lieferantenpanel-Verwaltung führte SEMS eine zentrale Verwaltung ein. Die Plattform bot sicheren und sofortigen Zugriff auf alle Lieferanteninformationen. Diese Zentralisierung erleichterte die Abfrage, ermöglichte Echtzeitaktualisierung und stärkte die Datensicherheit.

Automatisierung der Qualifizierungen

Die SEMS-Module brachten ein neues Effizienzniveau in die Lieferantenqualifizierung. Durch Automatisierung wurden objektive und zuverlässige Kriterien auf Basis konkreter Daten eingeführt. Das Onboarding der Lieferanten wurde stark vereinfacht; Dubletten und manuelle Fehler wurden reduziert.

Digitalisierung von Ausschreibungen und Konsultationen

Die Digitalisierung von Ausschreibungen durch SEMS brachte Marjane Holding deutliche Vorteile. Neben schnelleren Konsultationen optimierte der digitale Übergang den Dokumentenzugriff und erleichterte die Zusammenarbeit zwischen den Beteiligten. Marjane stärkte damit fundierte Entscheidungen und die Effizienz des E-Sourcing-Prozesses.

Zentralisierte Vertragsverwaltung

Eine zentrale Vertragsverwaltung wurde eingeführt, um die Komplexität der Verträge zu bewältigen. Die Plattform sichert Compliance, organisiert Vertragsdetails und optimiert den gesamten Vertragszyklus.

Zentralisierung der Lieferantenbeschwerden

SEMS führte ein intelligentes und strukturiertes Beschwerdemanagement ein. Beschwerden werden automatisiert empfangen, ohne Informationsverlust, und von Eingang bis Lösung organisiert verfolgt.



Vorteile und Ergebnisse

Durch die Einführung von SEMS konnte Marjane die Zufriedenheit seiner Lieferanten deutlich steigern und gleichzeitig seine betriebliche Effizienz erheblich verbessern

Regulatorische Konformität

Die Einführung von SEMS bei Marjane Holding spielte eine wichtige Rolle bei der Einhaltung regulatorischer Vorgaben. Die Lösung half dem Unternehmen, Vorschriften strikt einzuhalten, Risiken zu begrenzen und transparente sowie rechtlich konforme Abläufe sicherzustellen.

Kollaboration

SEMS verwandelte das Einkaufsmanagement in einen kollaborativen Prozess, erleichterte die Kommunikation zwischen den Teams und ermöglichte eine integriertere und effizientere Steuerung der Beschaffungsprojekte.



Optimierung von Ressourcen und Kosten

SEMS spielte eine wesentliche Rolle bei der Optimierung von Ressourcen und Kosten bei Marjane Holding. Einkaufsprozesse wurden gestrafft, Fristen reduziert und Betriebskosten minimiert. Dadurch verbesserte sich die finanzielle Rentabilität.

Risikoreduzierung

Durch das strukturierte Lieferantenmanagement reduzierte SEMS die Risiken in Einkaufsprozessen erheblich. Kontinuierliche Bewertung, bessere Rückverfolgbarkeit und proaktive Vorbeugung wurden möglich.

Nachhaltigkeit und soziale Verantwortung

Die Digitalisierung der Einkaufsprozesse ermöglichte Marjane Holding, seine soziale und ökologische Verantwortung zu stärken, nachhaltige Praktiken zu fördern und ethische Geschäftsbeziehungen auszubauen.



Zentralisierung der Daten und besseres Reporting

Die Zentralisierung der Lieferantendaten ermöglichte eine effizientere Informationsverwaltung und vereinfachte detaillierte Berichte. SEMS verbesserte Transparenz und Entscheidungen durch präzise Echtzeitberichte.

Prozessoptimierung mit Dokumentation

Die Lösung optimierte die Einkaufsprozesse deutlich und brachte eine umfassende Dokumentation mit sich. Dadurch verbesserten sich Rückverfolgbarkeit, Konformität und Qualität der Abläufe.

Wertschöpfung durch Innovation und Agilität

Innovative und agile Werkzeuge halfen Marjane Holding, Best Practices der Branche zu nutzen, kontinuierliche Innovation zu fördern und schnell auf Marktveränderungen zu reagieren.

BEREIT, IHREN EINKAUFSPROZESS ZU DIGITALISIEREN?

Formular ausfüllen

ODER

Kontakt:



www.sems.ma



sales@sems.com

