



IMMOBILIEN | SOURCING,
VERTRAGSMANAGEMENT,
CATEGORY MANAGEMENT

Bei JLL steht das Beschaffungswesen im Zentrum des digitalen Wandels

JLL wächst mit seinen Zielen. Und das entscheidende Ziel ist, für seine Kunden den größtmöglichen Nutzen zu erzielen.

JLL ist ein globales Unternehmen für professionelle Dienstleistungen und Investmentmanagement, das sich auf Immobilien spezialisiert hat. Es ist ein Fortune-500-Unternehmen mit einem Jahresumsatz von 16,3 Milliarden US-Dollar, Niederlassungen in über 80 Ländern und einer weltweiten Belegschaft von über 90.000 Mitarbeitern.

„Unsere Kunden suchen nach einem klaren Mehrwert. Technologie spielt dabei eine entscheidende Rolle, weil sie ihnen zunächst einmal nützt und darüber hinaus zeigt, dass wir Nutzen stiften. Ohne die richtige Technologie ist dies nicht so gut erkennbar.“

David McBride,
Transformation & Strategy Director,
JLL

Ein Großteil der Gesamtausgaben von JLL entfällt auf Drittanbieter. Das Beschaffungswesen und das Supply Chain Management stehen daher im Mittelpunkt des erfolgreichen Geschäftsmodells von JLL. Jeder eingesparte Dollar ist ein zusätzlicher Dollar, der sich im Ergebnis niederschlägt. Im Hinblick auf die Marktdifferenzierung und den finanziellen Erfolg von JLL selbst und die Wirtschaftlichkeit seiner Kunden hat das Beschaffungswesen für die Unternehmensführung daher natürlich oberste Priorität.

Das Beschaffungswesen ist richtungsweisend

2015 hat JLL einen wichtigen Weg eingeschlagen: den digitalen Wandel des Unternehmens. Dabei sollte das Beschaffungswesen richtungsweisend sein.

„Um unsere Führungsposition zu behaupten, müssen wir den Markt über den gesamten Immobilienzyklus vom Kauf bis zum Verkauf mit einem hervorragenden Angebot bedienen können“, sagt David McBride, Transformation &



Strategy Director des Teams für Supply Chain Management und Procurement von JLL in der Region EMEA. „Dabei geht es um weitaus mehr als nur den Preis. Unsere Kunden suchen nach einem klaren Mehrwert. Und dabei spielt Technologie eine entscheidende Rolle, weil sie ihnen zunächst einmal nützt und darüber hinaus zeigt, dass wir Nutzen stiften. Ohne die richtige Technologie ist dies nicht so gut erkennbar.“

Das Projekt hatte vier Arbeitsbereiche: Menschen, Technologie, Warengruppenmanagement sowie Ethik und Nachhaltigkeit. Der Arbeitsbereich Technologie beabsichtigte u. a. die unterschiedlichen Plattformen und unabhängigen Systeme, die in den drei Regionen verwendet wurden, durch eine einzige Plattform zu ersetzen, die alle Anforderungen von JLL weltweit erfüllt und bei geringeren Kosten ein einheitliches Ergebnis liefert.

Die Möglichkeit, komplexe Beschaffungsszenarien im gesamten Unternehmen zu verwalten und mit einem Partner zusammenzuarbeiten, der vielfältige globale Geschäftsanforderungen erfüllen kann, waren Argumente, die eindeutig dafür sprachen, sich für JAGGAER zu entscheiden.

„Es ist wirklich wichtig, dass unsere Technologiepartner eine globale Reichweite haben, damit wir unseren Größenrahmen voll ausschöpfen, Prozesse optimieren und vollständige Transparenz und Überprüfbarkeit gewährleisten können“, sagt McBride. „Daher war es sinnvoll, beim Spend Management und im Beschaffungswesen eine zentrale Lösung zu wählen, die global eingeführt werden kann. So können wir einheitliche Daten über die globalen Beschaffungsmärkte abrufen und zugleich regionale Unterschiede berücksichtigen. Dies ist im Grunde genau der Punkt, an dem wir uns mit JAGGAER befinden“, fügt er hinzu. Da man auf aktuelle und frühere Ausgabendaten, die zentral im Unternehmen



gespeichert sind, zugreifen kann, vermeidet man viele administrative Ineffizienzen, die mit der manuellen Speicherung von Daten, E-Mails usw. einhergehen.

Neben dem Savings Tracker verwendet JLL vor allem die Module für Sourcing und ganzheitliches Vertragsmanagement der Suite von JAGGAER. „JAGGAER optimiert den gesamten Prozess von Beginn an und ermöglicht einen reibungslosen, transparenten und nachprüfbaren Prozess von der Eingliederung bis zum Auftragsabschluss“, sagt McBride. Für viele Kunden ist dies von entscheidender Bedeutung. Vor allem gilt dies etwa für Banken und Versicherungen, die gegenüber Aufsichtsbehörden und Wirtschaftsprüfern nachweisen müssen, dass sie die Vorschriften und Sicherheitsvorgaben einhalten.

Sofort voll einsatzfähig mit JAGGAER

Es ging schnell, das System von JAGGAER in Betrieb zu nehmen und es war wirklich eine partnerschaftliche Zusammenarbeit. Alle drei Regionen trafen sich in mehreren Workshops. Dies bot die Gelegenheit, die

Prozesse von JLL zu überprüfen und das Beratungsteam von JAGGAER konnte sein Expertenwissen vermitteln. „Die Betreuung war außerordentlich gut und partnerschaftlich, von der Implementierung über die Schulung bis hin zum Changemanagement“, so McBride. Mit Unterstützung eines gemeinsamen Dienstleistungszentrums in Warschau wurde das System inzwischen in allen Niederlassungen der Region EMEA eingeführt.

Bis Oktober desselben Jahres konfigurierte JAGGAER das System und konzentrierte sich dabei auf den Bereich des integrierten Facility Managements. „Das integrierte Facility Management ist in unserem Unternehmen eine besonders komplexe und anspruchsvolle Tätigkeit. Es bot jedoch die erforderliche kritische Masse in Bezug auf Mitarbeiterzahl und Prozessreife, um die Robustheit des Systems zu testen“, so McBride.

JLL führte das System zuerst in der Region EMEA ein. Dort fand auch das erste Sourcing Event statt und die Auktion wurde dort durchgeführt, d. h. es wurde in der gesamten Organisation stark wahrgenommen. Deshalb freute sich das Team von McBride, dass mit Unterstützung von JAGGAER alles erfolgreich ablief.

Es wurde gut aufgenommen. „Wenn jüngere Beschaffungsexperten in großen Unternehmen beginnen, erwarten sie inzwischen den Einsatz modernster Technologie. Daher war die Implementierung von JAGGAER eine Investition in unsere Mitarbeiter, um sie in Bezug auf neue Technologien fortzubilden“, findet McBride.

JAGGAER hat eine technologische Infrastruktur bereitgestellt, mit deren Hilfe JLL für seine internen und externen Kunden erhebliche Kosteneinsparungen

erzielt und diese nach Kundenkonto, Land, Ausgabenkategorie und anderen Aspekten quantitativ bestimmen kann. So weiß man bei JLL, welche Einsparungen in Zukunft geplant sind - ein großer Vorteil für die Finanzplanung und Budgeterstellung des Unternehmens.

„Das Schöne an JAGGAER ist unter anderem, dass wir in der Evaluierungsphase einer großen Angebotsanfrage problemlos mehrere beteiligte Akteure - beispielsweise Betriebsleiter - dazu einladen können, wirklich reibungslos und sicher per Einmalanmeldung (SSO, Single Sign On) teilzunehmen, um ihnen dann Informationen zukommen zu lassen. Dies ist nicht nur effizient, sondern die beteiligten Akteure wissen es sehr zu schätzen, dass sie einbezogen werden. Auf diese Weise entsteht ein gemeinsames Verantwortungsgefühl. Das ist unbezahlbar“, sagt McBride.

Mit JAGGAER kann JLL die Auftragserfüllung von Lieferanten bewerten. Dies erfolgt anhand verschiedener Kriterien wie Qualität, Gesundheit und Sicherheit sowie Kosten.

Mit der Zeit entstehen so Datentrends, mit denen JLL eine Wertungsliste erstellen kann. So erhält man genaue Informationen zum Lieferantennetz und JLL kann faktenbasierte Entscheidungen treffen und Kunden besser beraten.

„Wir können den Kunden zeigen, dass wir das Beschaffungswesen und die Lieferkette effektiv mit transparenten und nachprüfbaren Prozessen verwalten. Dies geht auch mit geringeren Risiken einher und bietet JLL in einem wettbewerbsorientierten Markt einen zusätzlichen Vorteil.

Die Technologie, Schulung und Unterstützung von JAGGAER spielt für unsere weltweiten Beschaffungsexperten eine wichtige Rolle“, sagt McBride abschließend.

Die entscheidenden Ergebnisse

- ➔ Optimierung des Beschaffungsvorgangs von der Suche über das Onboarding bis zum Vertragsabschluss
- ➔ Zusammenführung unterschiedlicher Plattformen zu einer einheitlichen Lösung für den gesamten Source-to-Contract-Prozess
- ➔ Allgemeine Standardvorlagen, die einheitlicher, transparenter und besser nachprüfbar sind

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