

Success-Story Volksbank Hildesheim-Lehrte-Pattensen **und GenoBuy®**

In diesem Dokument geben wir ihnen einen Überblick, wie GenoBuy Prozesse in Ihrer Bank optimieren kann.

Das Praxisbeispiel wurde gemeinsam mit **Antonia Ahrens aus der Unternehmensentwicklung der Volksbank eG Hildesheim-Lehrte-Pattensen** erarbeitet. Ihre Aufgaben umfassen Projektmanagement, Transformationsmanagement, Innovationsmanagement, Organisationsentwicklung und der strategische Einkauf der Bank.

Vor welchen Herausforderungen stand die Volksbank Hildesheim-Lehrte-Pattensen bevor die Zusammenarbeit mit GenoBuy in der jetzigen Form aufgenommen wurde?

Bevor wir vor ca. 15 Jahren die Zusammenarbeit gestartet haben, standen wir vor mehreren Herausforderungen. Zunächst hatten wir in der Beschaffung diverse Lieferanten für die unterschiedlichen Artikelgruppen, was zu Komplexität und Ineffizienz führte. Artikel wurden bei uns zentral beschafft und im Keller gelagert, was Platz- und Lagerkosten verursachte. Interne Bestellungen wurden manuell über Laufzettel abgewickelt und die entsprechenden Artikel über Kurierdienste verschickt, was sehr zeitaufwändig war. Zudem erforderte der Einkauf viel Aufwand, da Preisvergleiche bei verschiedenen Lieferanten angestellt werden mussten.

In welchen Bereichen übernimmt GenoBuy Aufgaben für Ihre Bank?

GenoBuy ermöglicht uns unkomplezierte, dezentrale Bestellungen für verschiedene Produktgruppen. Unsere Vorratslagerung konnten wir deutlich reduzieren, da die Artikel bei im Lager von GenoBuy vorrätig sind. Dadurch konnten wir interne Transport- und Kurierdienste reduzieren. Weiterhin ermöglicht der Shop eine automatische Kontierung über E-Accounting, wodurch manuelle Buchungen entfallen.

Welche Argumente haben zur Entscheidung geführt, GenoBuy als Partner auszuwählen und keine konkurrierenden Unternehmen?

Die Entscheidung DG Nexolution Procurement & Logistics als Partner auszuwählen und keine konkurrierenden Unternehmen zu berücksichtigen, wurde durch mehrere Argumente beeinflusst. Zum einen bedeutet es weniger unterschiedliche Lieferantenbesuche bei uns im Haus. Durch die Konzentration auf einen Lieferanten mit einem guten Preis-Leistungs-Verhältnis reduziert sich weiterhin unser Verwaltungsaufwand. Zudem ist DG Nexolution Procurement & Logistics ein zuverlässiger Ansprechpartner, der unsere Bedarfssituation kennt und eine komfortable Abwicklung ermöglicht. Die transparente Vorgänge sorgen für Vertrauen und Nachhaltigkeit gewinnt sowohl in Produkten als auch in Lieferketten an Bedeutung. Die stärkere Fokussierung auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit im Laufe der Zeit unterstreicht die Passung von GenoBuy mit unseren langfristigen Zielen.

Wie hat sich die Zusammenarbeit mit GenoBuy auf die Effizienz Ihrer Prozesse ausgewirkt?

Die Zusammenarbeit in den Bereichen Procurement, E-Commerce und Logistik hat die Effizienz der Prozesse in mehreren Bereichen verbessert. Durch die Einführung eines einheitlichen Prozesses über den Online-Shop wurde die Abwicklung vom Einkauf vereinfacht. Durch die Optimierung der Arbeitsprozesse im Bereich Einkauf und Lagerung können Raum- und Personalkosten für diese Themen gespart werden. Die schlankeren Rechnungswesen- und Buchhaltungsprozesse tragen ebenfalls zur Effizienzsteigerung bei. Interne Transportthemen entfallen und die Lieferungen erfolgen zuverlässig, was die Gesamteffizienz des Betriebs weiter verbessert.

Wie hat sich die Zusammenarbeit auf die Arbeitslast Ihrer Mitarbeitenden ausgewirkt?

Die Zusammenarbeit hat sich positiv auf die Arbeitslast Ihrer Mitarbeitenden ausgewirkt. Durch einen schlankeren, einheitlichen Prozess wurde die Komplexität für die Mitarbeitenden reduziert. Die Möglichkeit, alle Produkte über ein System zu kaufen, erleichtert die Beschaffung erheblich. Kurze Abstimmungswege innerhalb der Abteilungen und Filialen durch dezentrale Bestellungen verringern den administrativen Aufwand im gesamten Haus. Weniger Kurierfahrten innerhalb des Filialnetzes führen zu Zeit- und Kostenersparnissen. Die Budgetierung wird durch die verbesserte Kontrolle und Transparenz erleichtert. Insgesamt ergibt sich ein Zeitersparnis für die Mitarbeitenden durch die einfache Usability des Systems.

Welche zusätzlichen Mehrwerte haben Sie durch die Partnerschaft mit unserem Unternehmen erfahren, die Sie vorher nicht erwartet hätten?

Durch die Partnerschaft mit DG Nexolution haben wir zusätzliche Mehrwerte erfahren, die uns vorher nicht zur Verfügung standen. Dazu gehören der Erfahrungsaustausch nicht nur mit DG Nexolution, sondern auch mit anderen Banken, was unsere Perspektive erweitert. Wir dürfen als Impulsgeber fungieren, was dabei unterstützt, innovative Lösungen zu entwickeln. Die Einblicke in Entscheidungsprozesse und aktuelle Projekte ermöglichen es uns, besser informierte Entscheidungen zu treffen. Die Möglichkeit im System Weiterleitungsartikel einzubinden, erweitert unser Produktangebot durch regionale Angebote. Zudem führt die intensive Auseinandersetzung mit dem Thema Nachhaltigkeit zu einem bewussteren Umgang mit Ressourcen und stärkt unser Engagement für eine umweltfreundlichere Zukunft.

Wie schätzen Sie die langfristigen Auswirkungen der Zusammenarbeit mit DG Nexolution Procurement & Logistics auf Ihr Unternehmen ein?

Die langfristigen Auswirkungen der Zusammenarbeit sind vielversprechend. Durch unseren gemeinsamen Fokus auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung werden wir als Verbund zukunftsfähiger. Wir entwickeln gemeinsam die Lösungen, die wir benötigen, und konzentrieren uns dabei auf unsere jeweiligen Kernkompetenzen. Diese klare Rollenteilung ermöglicht es uns, die Zusammenarbeit optimal zu nutzen und Kraft aus der Bündelung unserer Kernkompetenzen zu ziehen, um unsere gemeinsamen Ziele zu erreichen.

Wie bewerten Sie die Kommunikation und die Zusammenarbeit mit Ihrem persönlichen Ansprechpartner?

Unser Ansprechpartner begeistert uns durch seine Kompetenz sowie schnelle und zuverlässige Arbeit. Bislang konnte jedes Anliegen innerhalb kurzer Zeit gelöst werden.

Ist Ihnen ein Beispiel in Erinnerung geblieben, bei dem der Support eine Herausforderung bzw. einen Auftrag für ihre Bank durch eine bemerkenswerte Serviceleistung erfolgreich bewältigt hat?

Ja, ein bemerkenswertes Beispiel war unser gemeinsamer Strategieworkshop, bei dem es um die Analyse des Warenkorbs mit der Fokussierung auf Nachhaltigkeit und Digitalisierung ging. In diesem Workshop konnten wir gemeinsam Renner (Artikel, die sehr regelmäßig bestellt werden) und Penner (Artikel, die kaum bis gar nicht bestellt werden) identifizieren und so eine neue Ausrichtung unseres Einkaufs entwickeln. Dieser Workshop war ein herausragendes Beispiel für die Serviceleistungen, da er nicht nur innovative Lösungen hervorbrachte, sondern auch einen intensiven Erfahrungsaustausch ermöglichte, der uns langfristig dabei half, unsere Prozesse zu optimieren und unseren Nachhaltigkeitsansatz zu stärken.

Sehen Sie Überschneidungen bzw. Gemeinsamkeiten hinsichtlich der Unternehmenswerte, -haltung oder -kultur zwischen ihrer Bank und DG Nexolution Procurement & Logistics?

Ja, definitiv. Unsere Unternehmen identifizieren sich beide stark mit Agilität, Digitalität, Nachhaltigkeit und Zukunftsorientierung. Wir teilen eine Offenheit für neue Themen und zeigen eine große Veränderungsbereitschaft, um mit den sich ständig ändernden Anforderungen Schritt zu halten. Darüber hinaus verfolgen wir beide die genossenschaftliche Idee und glauben an die Stärke von Partnerschaften als Selbstverständlichkeit, um gemeinsame Ziele zu erreichen.

Für mehr Informationen wende dich an genobuy-hotline@dg-nexolution.de oder kontaktiere uns unter +49 611 5066-1839.

Für mehr Informationen wende dich an genobuy-hotline@dg-nexolution.de oder kontaktiere uns unter +49 611 5066-1839.