

thyssenkrupp setzt seine Digitalisierungsinitiative konsequent fort

thyssenkrupp Materials Services setzt seine Digitalisierungsinitiative konsequent fort: Die Werkstoff- und Dienstleistungsexperten des thyssenkrupp Konzerns haben ihre Energiebeschaffung von Strom und Gas digitalisiert und können dadurch mehr Services und eine höhere Transparenz anbieten. Der herkömmliche Energieeinkauf braucht viel Erfahrung und vor allem Zeit für Ausschreibungen und den Preisvergleich von Angeboten. Durch die Zusammenarbeit mit einem spezialisierten Dienstleister können jetzt über 350 Abnehmer für Strom und 200 Stellen für Erdgas digital versorgt werden.

Dirk Lieske, Einkaufsleiter Energie bei thyssenkrupp Materials Trading: „Durch die Digitalisierung aller energiewirtschaftlich relevanten Daten aus dem Konzern sind wir jetzt in der Lage, kurzfristige Ausschreibungen durchzuführen. Unserem kleinen Team ist es durch die Bündelung aller Bedarfe dabei gelungen, eine deutliche Kosteneinsparung für die gesamte Gruppe zu erzielen.“

Neben dem Einsparpotential bietet der digitalisierte Einkauf weitere Möglichkeiten für die Werkstoffexperten von thyssenkrupp. Was früher eine aufwendige Recherche von Anbietern und Preisen bedeutete, ist heute zentral auf einer Plattform einsehbar. „Unser Dienstleister enPORTAL bietet uns mit der Möglichkeit, über 600 geprüfte Energieversorger digital ansprechen zu können, einen transparenten Vergleich mit den börsengehandelten Strom- und Gaspreisen“, so Lieske

Illustrierendes Bildmaterial steht Ihnen hier zum Download zur Verfügung:

https://transfer.thyssenkrupp.com/public/o94703u_827753b665fa8aa00cab68

Über thyssenkrupp Materials Services:

thyssenkrupp Materials Services ist mit rund 480 Standorten – davon 271 Lagerstandorte – in mehr als 40 Ländern der größte Werkstoff-Händler und -Dienstleister in der westlichen Welt. Das vielseitige Leistungsspektrum der Werkstoffexperten ermöglicht es den Kunden, sich noch stärker auf die individuellen Kerngeschäfte zu konzentrieren. Der Fokus von Materials Services erstreckt sich über zwei strategische Handlungsfelder: Den globalen Werkstoffhandel als one-stop-shop – von Stahl und Edelstahl, Rohren und NE-

Metallen über Sonderwerkstoffe bis hin zu Kunst- und Rohstoffen – sowie das kundenindividuelle Dienstleistungsgeschäft in den Bereichen Materials Management und Supply-Chain-Management. Über eine umfassende Omnichannel-Architektur haben die 250.000 Kunden weltweit kanalübergreifenden Zugriff auf mehr als 150.000 Produkte und Services rund um die Uhr. Eine hoch performante Logistik sorgt dafür, dass sich alle gewünschten Leistungen, ob „just-in-time“ oder „just-in-sequence“, reibungslos in den Fertigungsprozess der Kunden eingliedern.

9. Oktober 2019

Seite 2/2

Kontakt:

Lars Bank
thyssenkrupp Materials Services GmbH
Head of External & Internal Communications
Business Area Materials Services
www.thyssenkrupp-materials-services.com
E-Mail: lars.bank@thyssenkrupp.com
Telefon: +49 (201) 844-534416

Alexander Spoo
thyssenkrupp Materials Services GmbH
External & Internal Communications
Business Area Materials Services
www.thyssenkrupp-materials-services.com
E-Mail: johanna.floeter@thyssenkrupp.com
Telefon: +49 (201) 844-537349