

hansgrohe: Von der Zeichnung zum Produkt



Die Anforderung

Die Hansgrohe SE steht weltweit für innovative sanitärtechnische Produkte und designorientierte Lösungen für das Bad. Trotz schnelllebigem Verbrauchermärkte, ist die Nachfrage nach qualitativ hochwertigen Armaturen, Brausen und Duschsystemen nach wie vor ungebremsst. Für die Hersteller bedeutet dieser Trend nicht zuletzt kürzere Produkteinführungsphasen. Immer häufiger entscheidet die „Time-to-Market“ über Erfolg oder Misserfolg eines Produktes.

„Die eLösungen von JAGGAER entlasten unsere Lead Buyer von administrativen Tätigkeiten und schaffen somit Raum, um strategische Kernaufgaben besser vorzubereiten, zu steuern und zu überwachen. Der dadurch gewonnene Mehrwert für das Unternehmen liegt für uns auf der Hand.“

Helmut Günter, Teamleiter CMS - Methoden & Services, Hansgrohe SE

Der Einkauf kann eine wichtige Rolle bei der Reduktion der Vorlaufzeiten spielen, sofern er frühzeitig in den Produktentstehungsprozess eingebunden wird. Vor allem die tendenziell langwierigen Anfrageprozesse für zeichnungsgebundene Neuteile – bei Hansgrohe SE sind das immerhin rund 800 bis 1.200 pro Jahr – lassen sich durch eine optimale Lieferantenkommunikation und mit den richtigen IT-Werkzeugen drastisch straffen. „Qualität ist, wenn der Kunde zurückkommt und nicht das Produkt.“ Dieser Grundsatz ist fester Bestandteil der Qualitätsrichtlinien von Hansgrohe SE. Da der Material- oder Teilepreis somit nie das alleinige Entscheidungskriterium sein kann, suchte der Schwarzwälder Bad- und Sanitärspezialist nach anderen Optimierungspotenzialen im Einkauf.

Die Lösung

Über 90 % der Anfragen für Produktionsmaterialien entfallen auf zeichnungsgebundene Metall- und Kunststoffteile, für die in der Vergangenheit Ausschreibungen inklusive sämtlicher relevanter Dokumente (u.a. eDrawings mit großem Datenvolumen) mühsam per Post

oder Email versendet wurden. Aufgrund von Unschärfen und fehlender Details bedeutete dies immer wieder nachträgliche Korrekturen und einen Mehraufwand sowohl für die Lieferanten als auch die Einkäufer. Als langjähriger SAP-Anwender hat Hansgrohe SE eine breite SAP-Landschaft aufgebaut. Neben der vollständigen Integration der eSourcing-Lösung in das bestehende ERP-System müssen vor allem auch alle erforderlichen Dokumente, Normen und Zeichnungen aus dem PLM-System einfach übertragen werden. Als typisches Unternehmen der Fertigungsindustrie mit einem derart hohen Anteil an zeichnungsgebundenen Anfragen fand Hansgrohe SE in den – in der Anfangszeit der elektronischen Beschaffung – üblichen katalogbasierten IT-Lösungen keine ausreichende Unterstützung.

Hansgrohe SE

Seit der Gründung im Jahr 1901 in Schiltach im Schwarzwald zählt die Hansgrohe SE zu den Impulsgebern und Innovationsführern der internationalen Sanitärbranche. Das Unternehmen mit seinen Marken Hansgrohe, Axor, Pharo und Pontos produziert in zehn Produktionsstätten und Repräsentanzen in 44 Ländern. Der Bad- und Sanitärspezialist beschäftigt weltweit über 3.500 Mitarbeiter auf allen Kontinenten. 2013 schließt das Unternehmen mit dem höchsten Nettogesamtumsatz in seiner Geschichte ab: über 840 Mio. Euro.

www.hansgrohe.de

Mit der Einführung von JAGGAER als Lieferanten- und Einkaufsportale hat Hansgrohe SE bereits vor nunmehr zehn Jahren vorhandene Strukturen und Abläufe in eine moderne IT-Umgebung mit durchgehenden Geschäftsprozessen und nahtlosen Informationsflüssen übertragen. Der Kernpunkt der Prozessoptimierung liegt in der Abwicklung von Anfragen zeichnungsgebundener Teile. Der CAX-Datenaustausch erfolgt vollautomatisch über das Lieferantenportal, die Daten werden dabei aus SAP oder dem CAD-Datenpool gezogen und den Lieferanten am Portal zum Download zur Verfügung gestellt. Dadurch spielt die Größe der Dokumente keine Rolle. Falls die entsprechende CAD-Zeichnung bzw. Produktdokumentation noch nicht am Sourcing-Portal vorhanden ist, wird sie Workflow-gesteuert aus den jeweiligen Systemen gezogen und in verschlüsselter Form übertragen.

Auch die Lieferanten profitieren von dieser kostenlosen Mehrleistung, was sich in der hohen Akzeptanz der eLösung widerspiegelt. Über 75 % der Lieferanten, auf die wiederum über 90 % des Einkaufsvolumens entfallen, sind am Portal angebunden. Der in der Vergangenheit praktizierte manuelle Versand von Anfragen per Email, die zeitaufwändige Suche der richtigen Dokumente, die Analyse der eintreffenden Angebote sowie die Pflege der Daten in SAP konnten durch den Einsatz von JAGGAER drastisch um bis zu 50 % reduziert werden. Auch die Rücklaufzeit für Angebote wurde um durchschnittlich 2-3 Tage verkürzt, im Global Sourcing-Bereich um bis zu 14 Tage. In der gleichen Zeit können nun wesentlich mehr Anfragen generiert werden, wodurch trotz zahlreicher Neuentwicklungen keine zusätzlichen Kapazitäten im Einkauf aufgebaut werden müssen.

Die Lieferanten-Langzeiterklärung wurde ebenfalls in vollem Umfang in das Online-Liefer-

rantenportal integriert. Damit kann jeder Hansgrohe-Lieferant seine Daten pro Material (Ursprungsland, Gültigkeit, Präferenzzone) online erfassen, sodass diese nicht mehr durch den Einkauf eingepflegt werden müssen.

Als jüngstes Modul wurde die SRM-Lösung von JAGGAER integriert, um neue Lieferanten noch effizienter sowie kosten-schonend zu qualifizieren und zu klassifizieren. Die zuständigen Lead Buyer werden mittels Hansgrohe-spezifischer Workflows über neue Lieferanten informiert und können nach internen Standards Freigaben erteilen. Die Transparenz über den bestehenden Lieferantenstamm und neue Lieferanten steigt dadurch erheblich. Die eLösung ist nicht zuletzt dadurch zu einem fixen Bestandteil im Arbeitsalltag der Einkäufer geworden.

Erreichter Nutzen mit JAGGAER

- ➔ Komplette Lieferantenkommunikation (inkl. Zeichnungsaustausch) über das Online-Portal anstatt per Email und Post
- ➔ Anfrageunterstützung bei zeichnungsgebundenen Teilen
- ➔ Mehr Ressourcen für strategische Tätigkeiten durch Wegfall von manuellen Tätigkeiten
- ➔ Freigabe- und Genehmigungsworkflows für effiziente Lieferantenqualifizierung und -klassifizierung
- ➔ Vollständige SAP-Integration
- ➔ Deutliche Zeitersparnis durch Entfall der manuellen Datenerfassung bei LLEs

Americas

+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Europe

+43 1 80 490 80
dach_sales@jaggaer.com

MENA

+971 4 360 1398
info@tejari.com

APAC

+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com