



AUTOMOTIVE | SRM, RFQ,
CATEGORY MANAGEMENT

Bühler: Komplexe Prozesse – digital vereinfacht

Die Anforderung

Die weltweit agierende Bühler AG automatisierte ihren Einkauf in den letzten Jahren sehr umfassend mit verschiedenen Lösungsbausteinen von JAGGAER. Nun geht Bühler den nächsten Schritt in Richtung Digitalisierung und nutzt die vorhandenen Daten für das neue „Digital Category Management“ (DCM) von JAGGAER, welches im Rahmen einer Entwicklungspartnerschaft implementiert wird. Eine buchstäblich ausgezeichnete Kooperation.

„Für die Bühler AG ist eine Sache ganz entscheidend: ein strategisches Warengruppenmanagement. Von der Datenbasis bis zu den RFQs muss alles klar strukturiert und zugleich einfach zu managen sein. Das Ziel ist nicht nur, Lieferanten einheitlich anfragen, sondern auch unsere Warengruppenstrategie nachhaltig umsetzen und kontrollieren zu können. Das neue Digital Category Management ist dafür das perfekte Tool“

Domenico Scotto di Luzio, Head of Supply Chain Management im Bereich Grains and Food, Bühler AG

Eigentlich kaum zu glauben: Jeden Tag haben Milliarden Menschen indirekt mit einer Technologie des Maschinenbauers zu tun. Der Schweizer Konzern bietet Lösungen und Technologien an, die von unzähligen Branchen geschätzt und genutzt werden – von der Verarbeitung von Rohstoffen über Druckgusselemente bis zu Beschichtungstechnologien für die Optikindustrie. Man ahnt: Hier arbeitet ein Konzern, der in jeder Hinsicht global tickt – von der Ausrichtung seiner Produkte über seine Standorte bis hin zur Beschaffung.

Exakt diese Beschaffung ist jedoch hochkomplex. „Wir möchten unseren Kunden Anlagen und Technologien anbieten, die in deren Markt und Produktionsprozess passen“, erklärt Hansjörg Ill, Head of Global Procurement der Bühler AG.

„Standardlösungen oder Serienprodukte – bei Bühler undenkbar.“ Jede Maschine, die ein Geschäftsfeld des Konzerns für einen Kunden fertigt, ist ein Unikat. Dieses basiert zwar häufig auf einer Grundkonfiguration, doch zusätzliche Elemente wie Antriebe und kundenspezifische Bestandteile machen den Einkauf genau so individuell wie die Anlage selbst.

Zudem führt der Konzern weltweit derzeit 20 Business-Units, von denen jede ein eigenes Portfolio an Produkten aufweist, regionale Bedürfnisse bedienen muss und lokal einkauft. „Ob Druckluftsysteme, Silos, Kompressoren oder Stahlbauten – jeder Auftrag benötigt immer eine projektspezifische Beschaffung, was zu einer ungeheuren Differenzierung bei den Warengruppen führt.

Die Bühler AG und JAGGAER zeichnet eine lange Partnerschaft aus. Bereits vor rund zehn Jahren wurden die Supply-Chain Prozesse sukzessive mit JAGGAER optimiert. Im Rahmen der langjährigen Zusammenarbeit wurden zudem viele weitere Prozesse wie das strategische Lieferantenmanagement, die -entwicklung und der Ausschreibungsprozess auf Basis von JAGGAER Modulen optimiert. Auch im indirekten Einkauf hatte die Bühler AG erfolgreich das SAP SRM mit der JAGGAER eProcurement-Lösung ersetzt und damit

ein äußerst durchgängiges Tool mit einer einheitlichen Datenbasis geschaffen.

Jedoch fehlten aufgrund der globalen Ausrichtung, den gleichzeitig vorhandenen regionalen Besonderheiten sowie den individuell gefertigten Anlagen bisher drei entscheidende Dinge, um den Einkauf der Bühler AG effizienter zu machen: die durchgängige Kommunikation der Warengruppenstrategie, KPIs pro Warengruppe und die nötige Transparenz in der Lieferantenentwicklung.

Digitale Plattform mit neuem Modul

Daher gingen die Bühler AG und JAGGAER eine strategische Entwicklungspartnerschaft ein. Gemeinsam wollten sie eine völlig neue Variante des Category Managements entwickeln sowie eine sogenannte „Recommendation Engine“, die auf Basis von KPIs selbstständig Handlungsempfehlungen vorschlägt. Diese neue digitale Plattform wird zukünftig als Dreh- und Angelpunkt für Category Manager, Lead Buyer und Procurement Engineers fungieren und zugleich den operativen Einkauf unterstützen. Ob Lieferantenintegration, Katalogmanagement, das Tracking der Compliance bei Verträgen und die Verbesserung der Supply-Chain – alle Prozesse werden damit auf ein neues Level gehoben.

Auf Basis dieses neuen Digital Category Management (DCM) kann die Bühler AG nun ihre Procurement-Strategie durchgängig umsetzen, ihre Effizienz kontrollieren sowie Entscheidungsprozesse mit Hilfe von Machine Learning Algorithmen nachhaltig automatisieren. „Für die Bühler AG ist eine Sache ganz entscheidend: ein strategisches Warengruppenmanagement“,

Bühler Holding AG

Die Bühler Holding AG mit Sitz in Uzwil ist ein international tätiger Schweizer Technologiekonzern. Bühler hält weltweit führende Marktpositionen in Technologie sowie in Verfahren für die Getreideverarbeitung für Mehl und Futtermittel, aber auch für die Herstellung von Pasta und Schokolade, im Druckguss, der Nassvermahlung und Oberflächenbeschichtung. Die Kerntechnologien des Unternehmens liegen im Bereich der mechanischen und thermischen Verfahrenstechnik. Die in über 140 Ländern tätige Bühler Gruppe beschäftigt 11.000 Mitarbeiter. Das Unternehmen erwirtschaftete 2017 einen Umsatz von CHF 2,7 Milliarden.

www.buehlergroup.com

JAGGAER →

erkennt auch Domenico Scotto di Luzio als Head of Supply Chain Management im Bereich Grains and Food die Chancen eines digitalen Lieferantenmanagements. „Von der Datenbasis bis zu den RFQs muss alles klar strukturiert und zugleich einfach zu managen sein. Das Ziel ist nicht nur, Lieferanten einheitlich anfragen, sondern auch unsere Warengruppenstrategie nachhaltig umsetzen und kontrollieren zu können. Das neue Digital Category Management ist dafür das perfekte Tool.“ Zukünftig wird das DCM das zentrale Modul für alle Prozesse im digitalen Lieferantenmanagement sein. Damit kann die Bühler AG eine virtuelle Zentralisierung im Einkauf umsetzen – virtuell deshalb, weil die Einkäufer in den lokalen Standorten und Business Units bestehen bleiben, die Prozesse aber einheitlich und zentral gesteuert werden.

„Ich muss ein weltweites Netzwerk managen“, hebt Hansjörg Ill hervor, der um die Wichtigkeit einheitlicher Abläufe weiß. „Das geht nur, wenn wir auf der gleichen Plattform die gleichen Ziele und Prozesse umsetzen – ob in der Schweiz, in Südamerika oder in China. Nur dann erreiche ich auch in einem Warengruppenmanager die notwendige Transparenz – ein entscheidendes Element, um jährlich die geforderten 3% Effizienz in der Supply Chain zu realisieren.“ Diesen Anspruch erfüllt das DCM zusammen mit der „Recommendation Engine“ von JAGGAER vollständig.

Die langfristige Zusammenarbeit sowie die Bereitschaft, gemeinsam mit anderen Kunden und JAGGAER in innovative Prozesse,

Tools und Methoden zu investieren, war so wegweisend, dass JAGGAER der Bühler AG als langjährigem Kunden 2017/18 den Vision Excellence Award verliehen hat.

Zukünftig wird die Bühler AG mit der modular aufgebauten JAGGAER Plattform gleiche Rahmenbedingungen im Materialgruppenmanagement für alle Business-Units weltweit schaffen. Außerdem erreicht sie mehr Transparenz und Struktur im Warengruppenmanagement und eine bessere Kontrolle über die Umsetzung von Warengruppenstrategien. Während über 50 % aller Industrieunternehmen erst jetzt über die Einführung einer digitalen Procurement-Lösung nachdenken, ist die Bühler AG bereits zwei Schritte weiter – und sichert damit die Konkurrenzfähigkeit des Konzerns auch in Zukunft.

Erreichter Nutzen mit JAGGAER

- Globale und nachhaltige Warengruppenstrategie
- Mehr Transparenz und Effizienz
- Virtuelle Zentralisierung der Einkaufsprozesse durch alle Business Units

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