



AUTOMOTIVE | SRM, KLASSIFIZIERUNG,
QUALIFIZIERUNG, REGISTRIERUNG, RFQ

MANN+HUMMEL: Globale Vergabeentscheidung - eine Frage der Material- gruppenstrategie

Die Anforderung

Effiziente und standardisierte Prozesse sind Voraussetzung für das geplante Wachstum bei MANN+HUMMEL. Der Einkauf ist hiervon nicht ausgenommen. Das globale Einkaufsvolumen der MANN+HUMMEL Gruppe betrug im Vorjahr rund 1,7 Milliarden Euro. Dieser Betrag verteilt sich zu 69 % auf Produktionsmaterial und zu 31 % auf Handelswaren, Nicht-Produktionsmaterial und Serviceleistungen. Der Zentraleinkauf bei MANN+HUMMEL verantwortet

„Als Weltmarktführer in der Automobilfiltration ist für uns die richtige Lieferantenbasis von strategischer Bedeutung für wirtschaftlich gesundes und nachhaltiges Wachstum. JAGGAER eröffnet uns hier neue Möglichkeiten unsere Lieferantenstrategie noch besser umzusetzen und vor allem unseren Einkauf weltweit besser zu steuern.“

Hanno Höh,
Group Vice President Purchasing,
MANN+HUMMEL GmbH

die Planung und Organisation des globalen Einkaufs. Ebenso wird das strategische Warengruppenmanagement zentral gesteuert, hat ein globales Mandat und deckt über 90 % des Einkaufsvolumens für Produktionsmaterial weltweit ab. Der Projekt- und Serieneinkauf wird lokal an den über 40 Produktionsstandorten abgewickelt. Nur mit der richtigen Lieferantenbasis kann MANN+HUMMEL innovative Produkte in bester Qualität auf den Markt bringen und so seine strategischen Ziele erreichen. Ein wichtiger Schritt zu einer besseren und reibungslosen Zusammenarbeit mit den Zulieferern war die Entscheidung, ein Lieferantenportal einzuführen.

Die Lösung

MANN+HUMMEL entschied sich für den Einsatz von dem Lieferantenportal JAGGAER als Basis zur Umsetzung der warengruppenspezifischen Lieferantenstrategien. Früher mussten Lieferanten eine Vielzahl von Systemen bedienen. Diese bestehenden Systeme und Funktionen werden nun sukzessive in das neue Lieferantenportal integriert, sodass die Lieferanten bloß ein einziges System verwenden. Die Platt-

form bringt die Einkaufsorganisation damit der Vision „One portal, one face towards the supplier“ einen entscheidenden Schritt näher.

Die Lieferantenregistrierung und -freigabe ist bei MANN+HUMMEL sehr komplex und wird durchgängig über das Lieferantenportal abgewickelt. Lieferanten registrieren sich online und füllen einen Fragebogen aus. Der mehrstufige und differenzierte Freigabeprozess ist eine Besonderheit. Denn bei der Registrierung und Freigabe von Lieferanten unterscheidet MANN+HUMMEL zwischen jenen für Produktionsmaterial und Lieferanten für Nicht-Produktionsmaterial/Serviceleistungen. Je nach Materialgruppe wird der entsprechende MANN+HUMMEL-interne Genehmigungsworkflow gestartet. Während der Freigabeprozess für Lieferanten von Nicht-Produktionsmaterial über die Einkaufsleiter der Standorte läuft, erfolgt die Freigabe von Lieferanten für Produktionsmaterial über die entsprechenden Warengruppenmanager. Präzise Informationen über die Leistungsfähigkeit der Lieferanten als Ent-

scheidungsgrundlage erhalten diese über die warengruppenspezifischen Fragebögen. Die Informationen über Lieferanten, Warengruppen, Konditionen und Preise, die alle zentral im System zusammenlaufen, sind die Grundlage für alle wesentlichen operativen und strategischen Einkaufsprozesse.

MANN+HUMMEL hat hohe Qualitätsanforderungen an seine Lieferanten, deshalb erfolgt die endgültige Freigabe erst nach einer Auditing durch die Lieferantenentwicklung. Diese wird darüber hinaus per Info-Mail bereits in einem sehr frühen Stadium der Genehmigung über den Lieferanten informiert und kann wenn nötig vorab Aktivitäten, wie z.B. Audits, anstoßen. Das Online-Portal macht diesen differenzierten und standardisierten Prozess erst beherrschbar und ist an dieser Stelle Voraussetzung für eine optimale Lieferantenbasis. Trotz des hohen Standardisierungsgrades erfordern regionale Besonderheiten in Einzelfällen eine Sonderlösung im System. Mit der Freigabe des Lieferanten erfolgt automatisch eine Klassifizierung auf regionaler Ebene, um lokale und globale Anforderungen im Gesamtportfolio von MANN+HUMMEL abzubilden. Damit wird die Lieferantenstrategie konsequent umgesetzt und die Anzahl neuer Lieferanten in den Warengruppen gesteuert. Die regelmäßige Klassifizierung der Lieferanten über das Portal ist die Grundlage zur Identifikation strategischer Lücken zwischen dem aktuellen und dem aus der MANN+HUMMEL-Strategie abgeleiteten Lieferantenportfolio. Aus der standardisierten Klassifizierung leiten sich die Anforderungen an den Lieferanten und dessen Entwicklungspotenziale ab.

Die Abwicklung von Ausschreibungen über das Lieferantenportal stellt für den Einkauf wohl die

MANN+HUMMEL

Qualität, Service und Innovationskraft machen das Traditionsunternehmen zu einem gefragten Entwicklungspartner und Serienlieferant der internationalen Automobil- und Maschinenbauindustrie. Rund 15.100 Mitarbeiter an über 50 Standorten haben 2013 einen Umsatz von rund 2,77 Milliarden Euro erwirtschaftet. MANN+HUMMEL bedient den automobilen und industriellen Serien- und Ersatzteilemarkt. mann-hummel.com

größte praktische Entlastung dar. Mit einer sogenannten eRFQ kann der Einkäufer eine Ausschreibung direkt im System erstellen und an ausgewählte Lieferanten per E-Mail versenden. Die Lieferanten geben ihre Angebote anschließend ebenfalls online ab, wodurch sich automatisch bzw. „per Knopfdruck“ ein Angebotsvergleich inkl. standardisiertem Cost Break Down generiert. Die Standardisierung des gesamten Anfrageprozesses innerhalb des Konzerns erhöht die Prozessqualität signifikant. Standarddokumente wie Einkaufsbedingungen und Normen stehen den Einkäufern zentral und in der jeweils aktuellsten Version zur Verfügung.

Im Rahmen der eRFQs können nur noch die Lieferanten angefragt werden, die in der entsprechenden Warengruppe und Region den Status „preferred“, „potential“ oder „approved“ haben. Damit stellt MANN+HUMMEL eine Fokussierung auf seine strategischen Lieferanten bei Neuvergaben sicher. Die Berücksichtigung von Lieferanten mit dem Status „blocked“ ist technisch unterbunden. Die Abbildung des gesamten Anfrageprozesses auf einer Plattform vermeidet Schnittstellen zwischen Teilprozessen und erhöht so die Effizienz und Transparenz. Die zentrale Ablage aller RFQ-Informationen innerhalb der Plattform macht diese auswertbar und ist somit eine gute Basis für Verhandlungen mit dem Lieferanten.

Erreichter Nutzen mit JAGGAER

- Durchgängige Abwicklung von Lieferantenregistrierung und –freigabe über das Lieferantenportal
- Klassifizierung der Lieferantenstammdaten über
- mehrstufigen und differenzierten Freigabeprozess
- Lieferanten-Onboarding mittels materialgruppenspezifischer Fragebögen
- Fokussierung auf strategischen Lieferanten durch „Approved Vendor List“
- Vereinfachung und Standardisierung des Anfrageprozesses (RFQ) über das Portal

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