



MANUFACTURING I AUDIT, RFQ,
LIEFERANTENREGISTRIERUNG, -BEWERTUNG,
REKLAMATIONEN, MATERIALGRUPPENMANAGEMENT

Maschinenfabrik Reinhausen: Anspruch auf höchste Qualität

Die Anforderung

In den Jahren 2000 bis 2008 lag der Fokus des Unternehmens primär auf der Bewältigung der Umsatzsteigerung und weniger auf der Arbeitsprozessoptimierung. Viele Arbeitsschritte erfolgten im Einkauf manuell und die Arbeitsergebnisse wurden in unterschiedlichen Formaten, wie Excel, Power Point, etc., abgelegt. Die Informationen, verteilt auf unterschiedlichen lokalen Speicherorten, ließen nur manuelle Abfragen in unterschiedlichen Datenquellen zu. Die Zusammenführung war ebenso mit hohem Zeitaufwand verbunden. Kurz: Die Datenhaltung war redundant, inkonsistent und nur bedingt aktuell und transparent. Die koordinierte

Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen Einkauf, Technik, Produktion, Qualität und Logistik stellte sich als sehr schwierig dar, da aufgrund der fehlenden zentralen Ablage nie auf Basis desselben Wissensstandes gearbeitet wurde. Die Kommunikation mit den Lieferanten inklusive dem Datenaustausch geschah manuell. Den größten Schmerz verursachten die hohen Prozesskosten.

Die Lösung

Der Einkauf nimmt im Unternehmen eine Kernaufgabe ein. MR legt großen Wert auf eine sorgfältige Lieferantenauswahl sowie Lieferantenentwicklung. Der Fokus liegt auf Qualität, Umweltbewusstsein, Nachhaltigkeit, Innovationsfähigkeit, Logistik (Einhaltung von Standards in der Lieferkette) und Kosten (Total Cost of Ownership). Neben der Beschaffung von Produktivmaterial, Nicht-Produktivmaterial und Projekteinkauf sowie der Organisation von 162 Warengruppen, liegt die Festlegung der Beschaffungsstrategie in der Verantwortung des Einkaufs. Das Gesamteinkaufsvolumen beläuft sich auf EUR 160,21 Mio., davon fallen rund 68 % auf Produktivmaterial und rund 32 % auf Nicht-Produktivmaterial. MR

„Wir suchten einen SAP-zertifizierten Anbieter, der die essentiellen Prozess-Workpackages des MR-Beschaffungsprozesses in einer SRM-Plattform abbilden kann. SAP ist und bleibt bei uns führendes ERP-System“

Michael Rudorf, Head of Purchasing,
Maschinenfabrik Reinhausen GmbH



konzentriert sich auf die weltweit besten und leistungsfähigsten Lieferanten. Allein für produktives Material sind das 309 Zulieferer.

Weniger Komplexität, weniger Kosten

Im Jahr 2010 startete MR eine unternehmensweite Strategie-Offensive. Das Ziel des Einkaufs war die Effizienzsteigerung durch die Vermeidung von manuellen Tätigkeiten. Vor dem tatsächlichen Automatisierungsschritt definierte MR ein Jahr später seinen Beschaffungsprozess. Nach der Prozessdefinition suchte MR nach einem geeigneten Partner und entschied sich für die umfassende Portallösung JAGGAER mit modularem Aufbau und weitreichender SAP-Integration (inklusive SAP-Zertifizierung). Die SaaS-Lösung (Software as a Service) bietet den Usern weltweiten Zugriff auf die aktuellsten Daten

Maschinenfabrik Reinhausen

Die in Regensburg ansässige Maschinenfabrik Reinhausen GmbH (MR) ist mit 31 Tochter- bzw. Beteiligungsgesellschaften erfolgreich in globalen Nischen der elektrischen Energietechnik tätig. Das 1868 gegründete Unternehmen befindet sich in der fünften Generation mehrheitlich in Familieneigentum. Im Geschäftsjahr 2015 erwirtschafteten 3.000 Mitarbeiter einen Umsatz von 700 Millionen Euro. 50 % des weltweit erzeugten Stroms wird mit MR-Produkten geregelt. Die Konzernaktivitäten werden von Regensburg aus gesteuert. Hier befinden sich Geschäftsleitung, Vertrieb und Marketing, Forschung und Entwicklung und wesentliche Teile der Produktion. www.reinhausen.com

Erreichter Nutzen mit JAGGAER

- ➔ Bessere Auswertung der Lieferantenbeurteilung
- ➔ Beschleunigte Lieferantenentwicklungsprozesse
- ➔ Senkung der Claim-Kosten um 72 %.
- ➔ Steigerung der Liefertermintreue von 86 % auf 96 %
- ➔ Einsparungen bei Materialpreisen durch besseren Angebotsvergleich
- ➔ Verkürzte Vorbereitungszeit auf Lieferantengespräche durch nachvollziehbare Reklamationen, Lieferantenbewertungen und Maßnahmen

und ermöglicht trotzdem die Datenerhaltung auf MR-eigenen Systemen. Innerhalb von nur 15 Monaten implementierte MR insgesamt sieben Module aus den Bereichen SRM, Qualität und Sourcing. Für MR war es wichtig für die verschiedenen Teilprozesse der Beschaffung ein einziges umfassendes Tool zu haben. Der Beschaffungsprozess wird heute durchgängig in der Lösung abgebildet. Der Aufbau der eLösung basiert wie auch der MR-Beschaffungsprozess auf dem geschlossenen Regelkreis. Dieser garantiert durchgängiges Lieferantenmanagement und die nachhaltige Verbesserung der Lieferanten.

Seit 2011 konnte die Maschinenfabrik Reinhausen die Claim-Kosten um 72 % senken. Das sind Kosten, die durch einen Mangel der gelieferten Ware bei MR bzw. im Wertschöpfungsprozess von MR entstehen. Die Claim-Rückerstattungsquote liegt bei 84 %. Diese Quote beschreibt den Anteil der Kosten, die der Lieferant an MR rückerstattet. Der Wert ist sehr gut, da nach aktueller Rechtsgrundlage der Lieferant zunächst nur den Mangel beseitigen muss.



Für die Folgekosten des entstandenen Schadens muss der Lieferant nicht aufkommen. Durch gezielte Lieferantenbewertungs- und Lieferantenentwicklungs-

maßnahmen, die aufgrund der besseren Auswertbarkeit mit dem Einkaufstool möglich waren, einigte sich MR mit seinen Lieferanten darauf, dass sie ab einer gewissen prozentualen Höhe der bei MR entstandenen Kosten gerade stehen werden. Darüber hinaus wirken sich die verbesserten und beschleunigten Lieferantenentwicklungsprozesse auch auf die Arbeitsleistung der Lieferanten aus. Die Liefertermintreue konnte von 86 % auf 96 % erhöht werden.

Die bessere Verhandlungsbasis von MR aufgrund der besseren Vergleichbarkeit und Auswertbarkeit der Lieferantenaktionen und -angebote ließ MR in den letzten Jahren kontinuierlich Einsparungen bei den Materialpreisen erzielen, obwohl sich die Produkte von MR aufgrund der Langlebigkeit am Ende des Produktivitätslebenszyklus befinden. Zusätzlich zur höheren Transparenz werden heute mehr Anfragen in kürzerer Zeit getätigt. Aber auch die für MR so wichtigen Qualitätsthemen sind effizienter abzarbeiten. Reklamationen, Lieferanten-bewertungen und Maßnahmen sind gezielt verfolgbar und die Übersicht auf Knopfdruck verkürzt die Vorbereitungszeit für Lieferantengespräche.

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