



Über MANN+HUMMEL:
Die MANN+HUMMEL Gruppe wurde 1941 in Ludwigsburg, Deutschland, gegründet. Im Bereich Automotive Erstausrüstung entwickelt, produziert und vertreibt MANN+HUMMEL Filter- und Ansaugsysteme sowie weitere Komponenten für die Automobilindustrie. Der Kfz-Teilehandel wird mit der Marke MANN-FILTER mit Filterelementen in Erstausrüstungsqualität bedient. Für die allgemeine Industrie entwickelt und produziert das Unternehmen Industriefilter und -anlagen für den Maschinenbau sowie Geräte und Systeme für das Materialhandling in der Kunststoffverarbeitung. Mit weltweit 41 Standorten und 8.800 Mitarbeitern gehört MANN+HUMMEL zu den Großen in der Automobilzulieferindustrie. Im Jahr 2002 erzielte das Unternehmen einen Umsatz von 1.128,2 Mio. Euro, etwa 3/4 davon mit den Kunden aus der Automobilindustrie und dem Kfz-Teilehandel.

Warenbeschaffung über elektronische Kataloge stärkt Partnerschaft mit Lieferanten

MANN+HUMMEL in Ludwigsburg, Entwicklungspartner und Serienlieferant der internationalen Automobil- und Maschinenbauindustrie, nutzt für sein Beschaffungswesen SAP Enterprise Buyer Professional (EBP). Als elektronischer Katalog kommt Premium Business Catalog (PBC) von Heiler zum Einsatz. Der avisierte Nutzen der Lösung: eine Senkung der Prozesskosten um 60 Prozent, eine Reduktion der Läger um 50 Prozent und attraktive Mengenrabatte über die europaweite Lieferanten- und Volumenbündelung.

Reich, so soll es Henry Ford gesagt haben, wird man nicht von dem Geld, das man verdient, sondern von dem Geld, das man nicht ausgibt. So mancher Einkaufsleiter – nicht nur in der Automobilindustrie – wird dem zustimmen. Denn das gesamte Beschaffungswesen eines Unternehmens bietet eine

Reihe von Ansatzpunkten, um Einsparungen zu erzielen. Kosten zu senken ist bei MANN+HUMMEL jedoch kein Selbstzweck – es geht vielmehr darum, Prozesse zu optimieren und damit Raum zu schaffen für Innovationen. Und die haben bei MANN+HUMMEL Tradition.



Mit der Marke MANN-FILTER bedient MANN+HUMMEL in Erstausrüstungsqualität den unabhängigen Ersatzteilemarkt mit Öl-, Luft- und Kraftstoff-Filterelementen sowie Innenraumfiltern.

- ASP-Kataloglösung + Content Services bewirken Entlastung des Zentralen Einkaufs
- Kaum Administrationsaufwand bei Integration der elektronischen Kataloge in E-Procurementlösung
- Lieferanten speisen ihre Produkte direkt in elektronisches Katalogsystem ein
- Senkung der Prozesskosten, Reduzierung der Durchlaufzeiten bei Bestellungen und verbesserte Prozesstransparenz



Das weltweit erste Ölmodul mit Vollkunststoff-Gehäuse von MANN+HUMMEL wird in den 2,0-Liter-FSI-Motoren der Volkswagen Gruppe eingesetzt.

Gegründet wurde MANN+HUMMEL 1941 in Ludwigsburg. Im Bereich Automotive Erstausrüstung entwickelt, produziert und vertreibt die heute weltweit tätige Unternehmensgruppe Filter- und Ansaugsysteme sowie weitere Komponenten für die Automobilindustrie. Der Kfz-Teilehandel wird mit Filterelementen in Erstausrüstungsqualität bedient. Für die allgemeine Industrie konzipiert und baut das Unternehmen Industriefilter und -anlagen für den Maschinenbau sowie Geräte und Systeme für das Materialhandling in der Kunststoffverarbeitung.

MANN+HUMMEL investiert sechs Prozent seines Gesamt-

umsatzes in Forschung und Entwicklung. Bei der Realisierung neuer Ideen setzt man sowohl intern als auch bei der Kommunikation mit Kunden und Lieferanten auf modernste Methoden. Beispielhaft dafür ist das bereits im September 2000 gestartete eBusiness-Rahmenprojekt GROW (Global Relationship On Web). GROW befasst sich mit einer Reihe von Themen entlang der Wertschöpfungskette: Entwicklung neuer Logistik- und Supply-Chain-Konzepte, Produktionsoptimierung durch Einsatz neuer Kapazitäts- und Feinplanungstools sowie die elektronische Vernetzung mit Kunden und Lieferanten. Hier einzuordnen ist auch

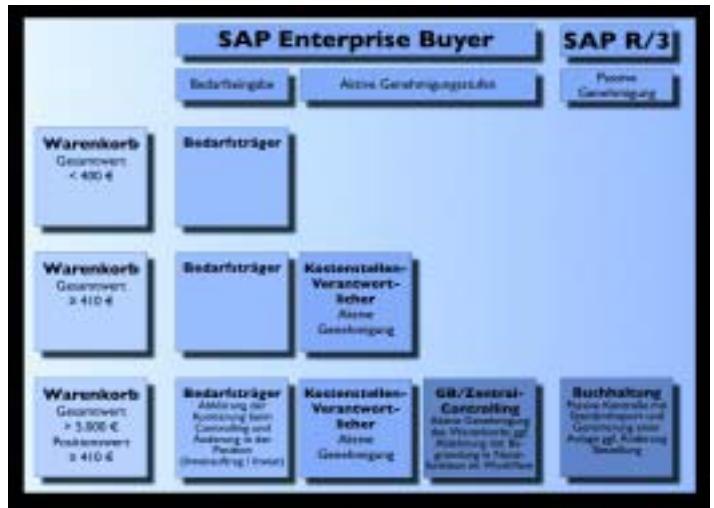
die Warenbeschaffung über elektronische Kataloge.

Ohne elektronischen Katalog kein E-Procurement

„Im Anschluss an die Einführung von SAP R/3 in der Konzernzentrale im Jahr 2001 folgten recht bald die beiden nächsten Schritte“, berichtet Bärbel Schulz, Projektleiterin Konzern-Einkauf bei der MANN+HUMMEL GMBH in Ludwigsburg. „Die erste Phase bestand in der Umstellung des gesamten C-Teile-Beschaffungswesens auf SAP Enterprise Buyer Professional (EBP). Sehr schnell stellten wir fest, dass man ohne elektronischen Katalog nicht sehr

weit kommt.“ Durch die Kombination von SAP EBP und dem Premium Business Catalog (PBC) von Heiler optimiert MANN+HUMMEL übergreifend seine Beschaffungsprozesse.

Nach einer umfangreichen qualitativen und quantitativen Analyse von insgesamt fünf Alternativen fiel die Wahl auf das Angebot der Heiler Software AG. MANN+HUMMEL kam zu dem Ergebnis, dass nur eine Lösung die erwarteten Einsparungen im Beschaffungsbereich bringen konnte. Entscheidend war für das Unternehmen, dass die Lösung neben der Software auch die notwendigen Dienstleistungen und Tools umfasst, wie etwa die Aufberei-



Vereinfachte Sicht auf den Genehmigungs-Workflow im MANN+HUMMEL eCatalog.



Die neue 5er Reihe von BMW ist mit der neuartigen Scheibenwaschanlage von MANN+HUMMEL mit innovativer Fachstrahltechnologie für bessere Reinigung bei geringerem Wasserverbrauch und längerer Lebensdauer der Scheibenwischblätter ausgestattet.

tung und Anpassung der Lieferanten-Kataloge.

Bei den Zielen unterscheidet das Unternehmen mittel- und langfristige Absichten: Angestrebt wird eine Senkung der Prozesskosten bei Bestellvorgängen um 60 Prozent und eine Reduktion der Läger an den deutschen Standorten (Bad Harzburg, Ludwigsburg, Marklkofen, Speyer und Sonneberg) um 50 Prozent. Die Mitarbeiter in der Einkaufsabteilung sollen von Routinetätigkeiten, wie der Eingabe von Bestelldaten ins SAP und Rechnungsprüfung, entlastet werden und sich eher auf strategische Fragen, wie das Lieferantenmanagement und den

Abschluss strategischer Rahmenverträge, konzentrieren. Nach einem Roll-Out des elektronischen Katalogs in Belgien, Frankreich, Großbritannien und der Tschechischen Republik verspricht man sich über die europaweite Lieferanten- und Volumenbündelung einen Mengenrabatt.

Bedarfsträger nutzen den Premium Business Catalog

Früher wurden an allen deutschen Standorten des Unternehmens Güter aus den Bereichen Maintenance, Repair und Operations (MRO) manuell per Formular bestellt. Der Antrag – etwa aus

einer Werkstatt – wanderte in Papierform zum Meister, von dort möglicherweise zum nächst höheren Vorgesetzten und dann in den Einkauf. Nach Prüfung auf sachliche Richtigkeit wurde der Antrag in eine Bestellung umgewandelt, die dann per Post oder per Fax raus ging.

Heute arbeiten alle betreffenden Bedarfsträger des Unternehmens mit SAP Enterprise Buyer Professional (EBP) in der Version 2.0c. Beschäftigte, die MRO-Güter benötigen, setzen ihre Bestellungen direkt im Premium Business Catalog, der vollständig in EBP integriert ist, ab. Dort geschieht auch die Weiterverarbeitung der Daten. Im Anschluss an die Ludwigsburger Konzernzentrale folgte der

Roll-Out des PBC und der darin integrierten Lieferantenkataloge schrittweise in den anderen deutschen Standorten. Für die Schulung der Benutzer veranschlagte die zuständige Projektleiterin Bärbel Schulz etwa 1,5 Stunden: „Darin enthalten ist sowohl eine Einweisung in EBP als auch in den Heiler-Katalog.“ Im Frühjahr 2003 nutzten zirka 320 Personen den PBC. Im weiteren Verlauf des Jahres soll die Benutzerzahl auf 400 steigen. Etwa die Hälfte davon bestellt aktiv Güter und Waren, die anderen sind Vorgesetzte, deren Stellvertreter sowie Mitarbeiter aus dem Controlling. Nach den ersten Erfahrungen mit der Lösung am Standort Ludwigsburg im vergangenen Jahr, ent-



Anspruchvolles Design für ein exklusives Automobil: Der neue Maybach fährt mit der Luftfilteranlage von MANN+HUMMEL.

schloss sich das Unternehmen den bestehenden Genehmigungs-Workflow zu optimieren. Der Mitarbeiter wählt die zu bestellende Ware mit Hilfe des PBC aus den eingebundenen Lieferantenkatalogen aus. Beträgt der Wert der Güter im Warenkorb weniger als 400 Euro, bedarf es keiner weiteren Genehmigung durch einen Vorgesetzten. Liegt der Wert höher als 400 Euro, muss der Kostenstellenverantwortliche zustimmen. Wird der Gesamtwert von 5.000 Euro oder die Grenze von 410 Euro bei einem einzelnen Posten überschritten, ist auch dann das Controlling einzubeziehen. Ebenfalls wurde eine passive Überwachung für Investitionen durch die Finanzbuchhaltung etabliert.

Lieferanten in die E-Procurement- und Kataloglösung einbinden

Die gesamte Initialisierung der Kataloglösung und die Unterstützung beim Lieferanten-Enabling führte die Heiler Software AG durch. In der Anfangszeit beschaffte MANN+HUMMEL mit dem PBC Büroartikel. Dabei werden die Lieferantendaten technisch und inhaltlich geprüft, beispielsweise hinsichtlich der Kon-

sistenz und der Übereinstimmung mit dem Klassifikationsstandard BMEcat 1.2. Dabei handelt es sich um einen international nutzbaren Standard zum einfachen und kostengünstigen Austausch von Produktkatalogen. Schrittweise folgte eine Erweiterung auf strategische MRO-Güter, wie Werkzeuge, Pneumatikteile und Betriebseinrichtungen. Produktiv genutzt wurden im Frühjahr 2003

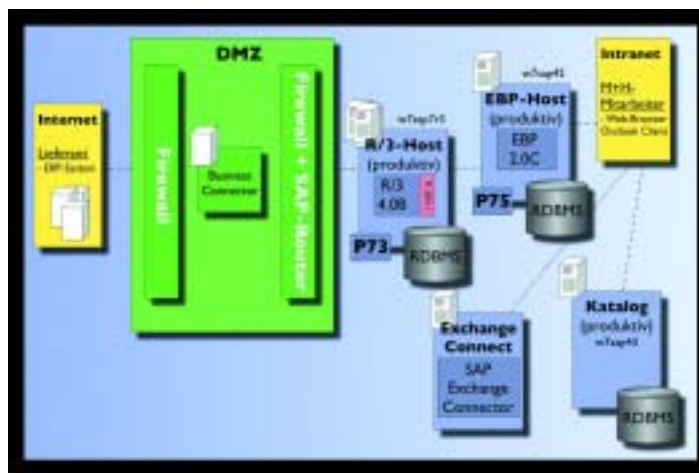
bundenen Kataloge ist Bärbel Schulz als Content Managerin verantwortlich.

Ausblick

Parallel zum vollständigen Roll-Out des Katalogsystems an allen deutschen Standorten und der Aufstockung auf 15 Lieferantenkataloge erfolgte der Start von Pilotprojekten in Großbritannien

erklärt Bärbel Schulz. „Statt lokaler Verträge können wir so Rahmenverträge für mehrere Länder abschließen. Wo Bestellvolumen gebündelt wird, besteht dann auch die Möglichkeit, besondere Mengenrabatte zu vereinbaren. Unsere Partner auf Lieferantenseite erhalten dadurch jeweils größere Auftragsvolumen und höhere Planungssicherheit.“ In den darauf folgenden Jahren ist auch eine Implementierung der Lösung an den außereuropäischen Standorten angedacht, wobei dort voraussichtlich andere Lieferanten einzubinden wären, berichtet Schulz.

Auch auf der IT-Seite sind verschiedene Weiterentwicklungen geplant. Bis Mitte des Jahres findet die Zentralisierung der Lösung am Konzernstandort statt. Der vorübergehend bei der Heiler Software AG gehostete PBC wird nach Fertigstellung und Bezug eines neuen Gebäudes für die IT-Abteilung dort intern betrieben. Vorgesehen ist des Weiteren ein Umstieg von SAP EBP von der Version 2.0c auf die Version 3.5. „Das alles“, so Schulz, „sind Rahmenbedingungen für den internationalen Roll-Out der Lösung, die dann zentral in Ludwigsburg für die Mitarbeiter bereitsteht.“



Auf einen Blick: Die Systemlandschaft der eCatalog-Lösung bei MANN+HUMMEL.

elektronische Kataloge von fünf Lieferanten für Betriebsmittel, Bürobedarf im weitesten Sinne, IT-Hardware und Werkzeuge. Bis zum Jahresende soll die Zahl der Kataloge für weitere Warengruppen auf 15 ansteigen. Für die laufende Pflege der einmal einge-

und Spanien. Der Roll-Out in diesen beiden Ländern sowie in Belgien, Frankreich und der Tschechischen Republik ist für 2004 vorgesehen. „Bei der Wahl der Lieferanten wurde von Anfang an darauf geachtet, dass diese paneuropäisch arbeiten“,