



Praxisbericht: Realisierung einer globalen Organisation für den strategischen Einkauf

SupplyOn Business Lunch "Globales Beschaffungsmanagement"

Agenda

- 1** Die Schaeffler Gruppe im Überblick
- 2** Globale Einkaufsorganisation bei Schaeffler
- 3** Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses
- 4** Lessons Learned

Agenda

1

Die Schaeffler Gruppe im Überblick

2

Globale Einkaufsorganisation bei Schaeffler

3

Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses

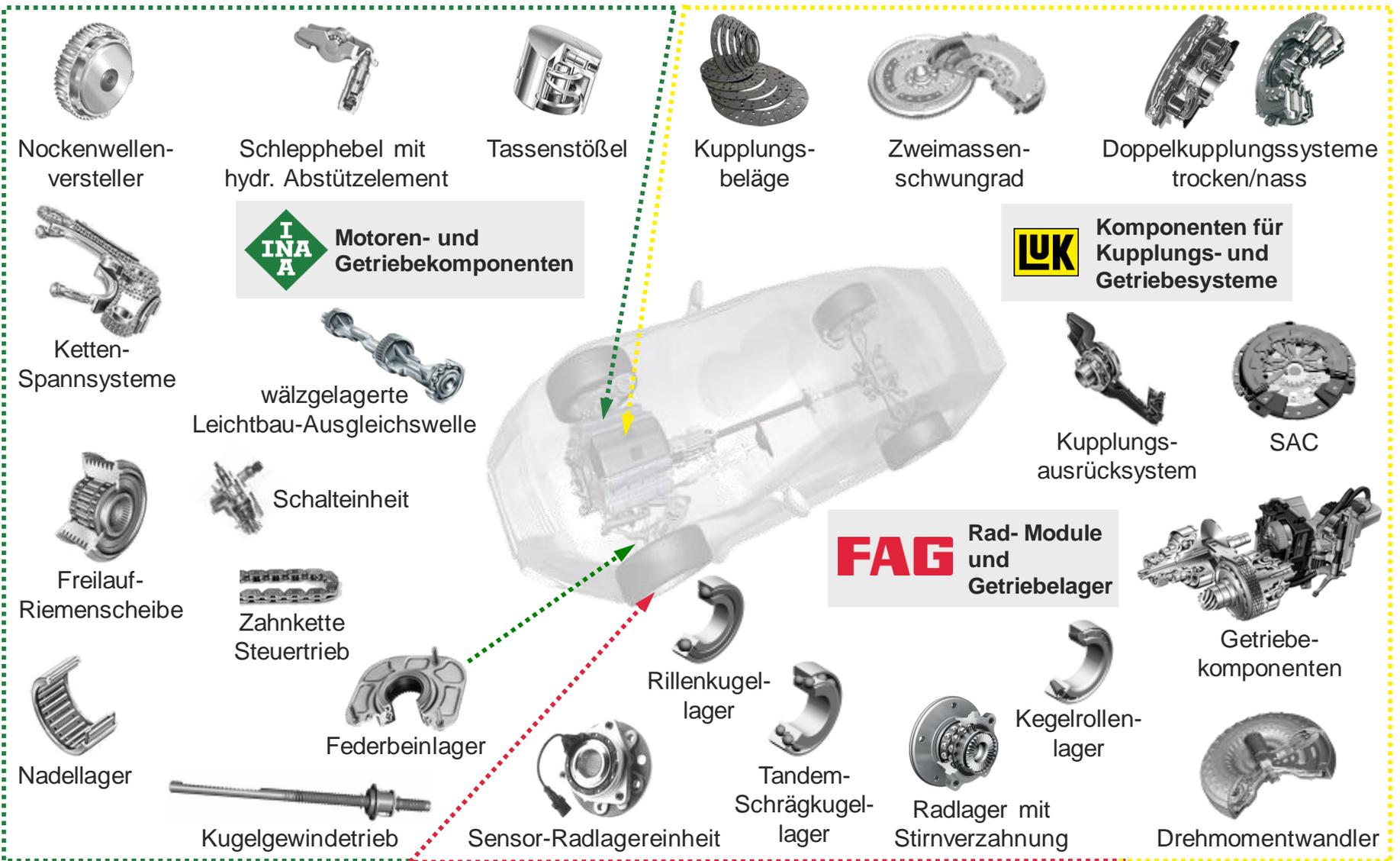
4

Lessons Learned

„Gemeinsam bewegen wir die Welt“

Damit Sie die Welt bewegen

Die Schaeffler Gruppe im Überblick - Automotive



Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung.

Die Schaeffler Gruppe im Überblick - Industrie

Die Sparte Industrie bietet Lösungen und Services mit rund 225.000 Produkten für mehr als 40.000 Kunden in über 60 Branchen weltweit.



INA-FAG Katalog mit 40.000 Artikeln

Axial-/Radial-Wälzlager mit einem Außendurchmesser von bis zu 4250 mm, kundenspezifisch bis 12000 mm



kleinstes Kugellager mit 1 mm Innendurchmesser

Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung.

Die Schaeffler Gruppe im Überblick – Globale Kundennähe

Mitarbeiter
weltweit mehr als 80.000

Umsatz (Gj. 2013)
weltweit rund 11,2 Mrd. Euro

168 Standorte
in 49 Ländern



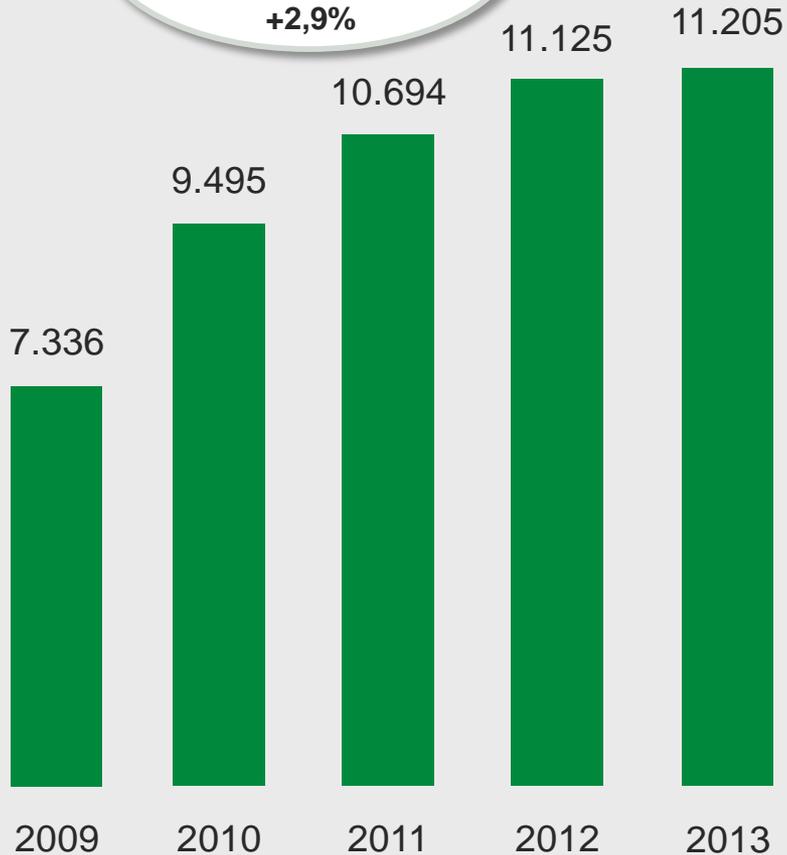
Produktionsstandort ■

Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung.

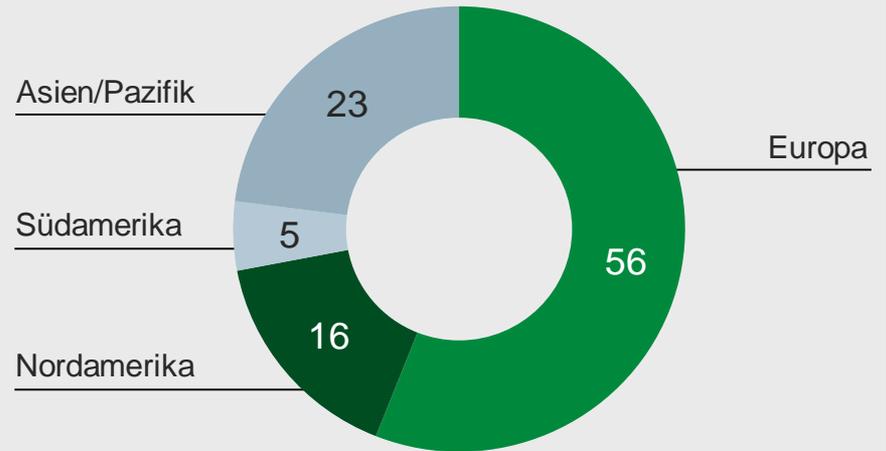
Die Schaeffler Gruppe im Überblick - Ergebnisse

in Mio. EUR

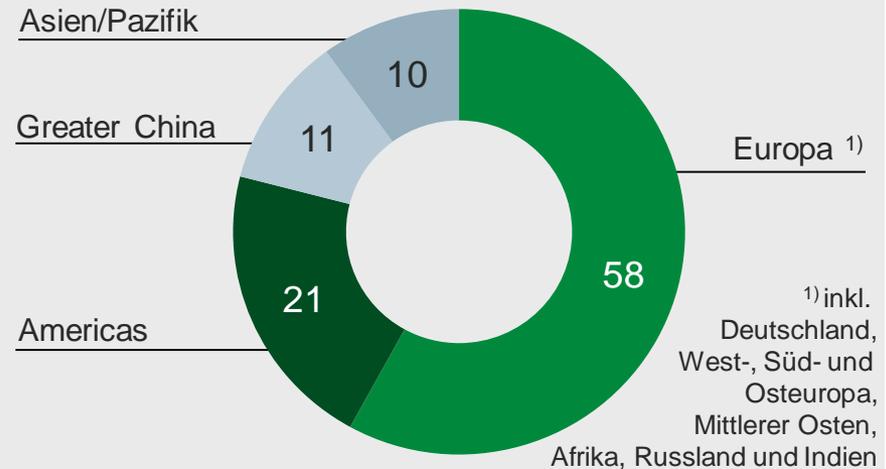
**Steigerung
2012 zu 2013
um +0,7%,
währungsbereinigt
+2,9%**



in Prozent Struktur gültig bis 31. Dezember 2013



Neue Struktur ab 1. Januar 2014



Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung.

Agenda

1

Die Schaeffler Gruppe im Überblick

2

Globale Einkaufsorganisation bei Schaeffler

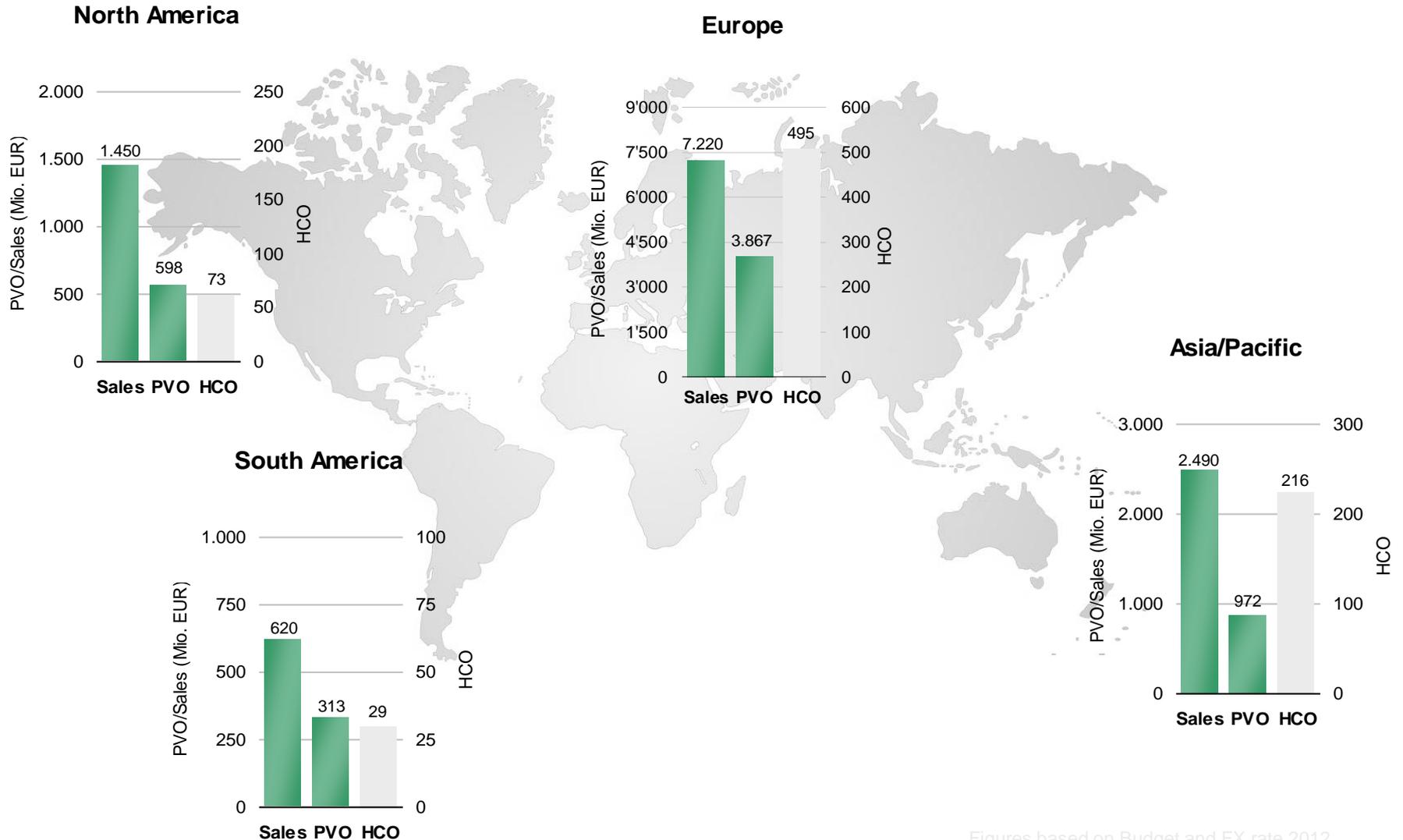
3

Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses

4

Lessons Learned

Globale Einkaufsorganisation bei Schaeffler

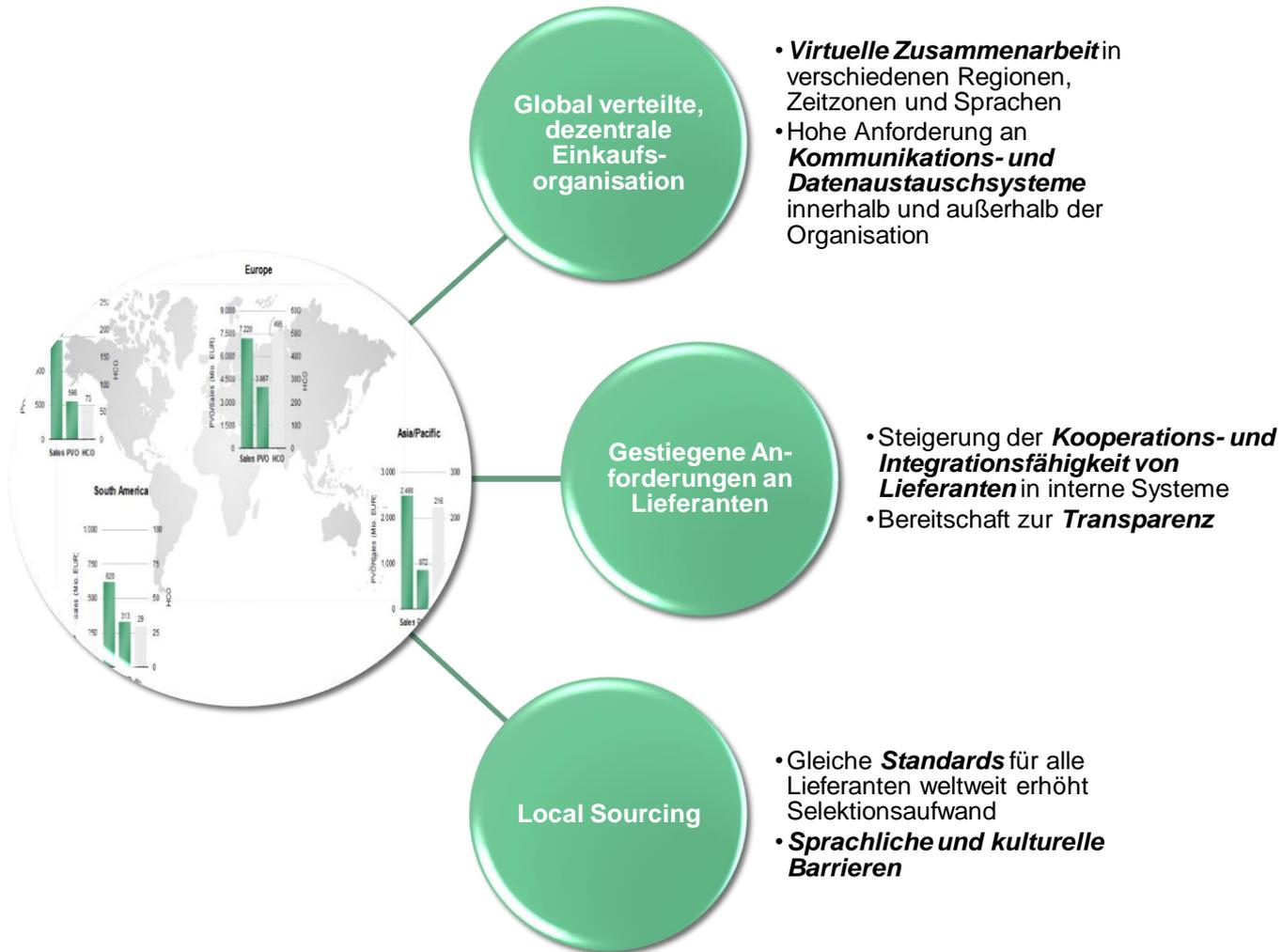


Figures based on Budget and FX rate 2012.
PVO without Investment and white commodities

Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung.

Globale Einkaufsorganisation bei Schaeffler

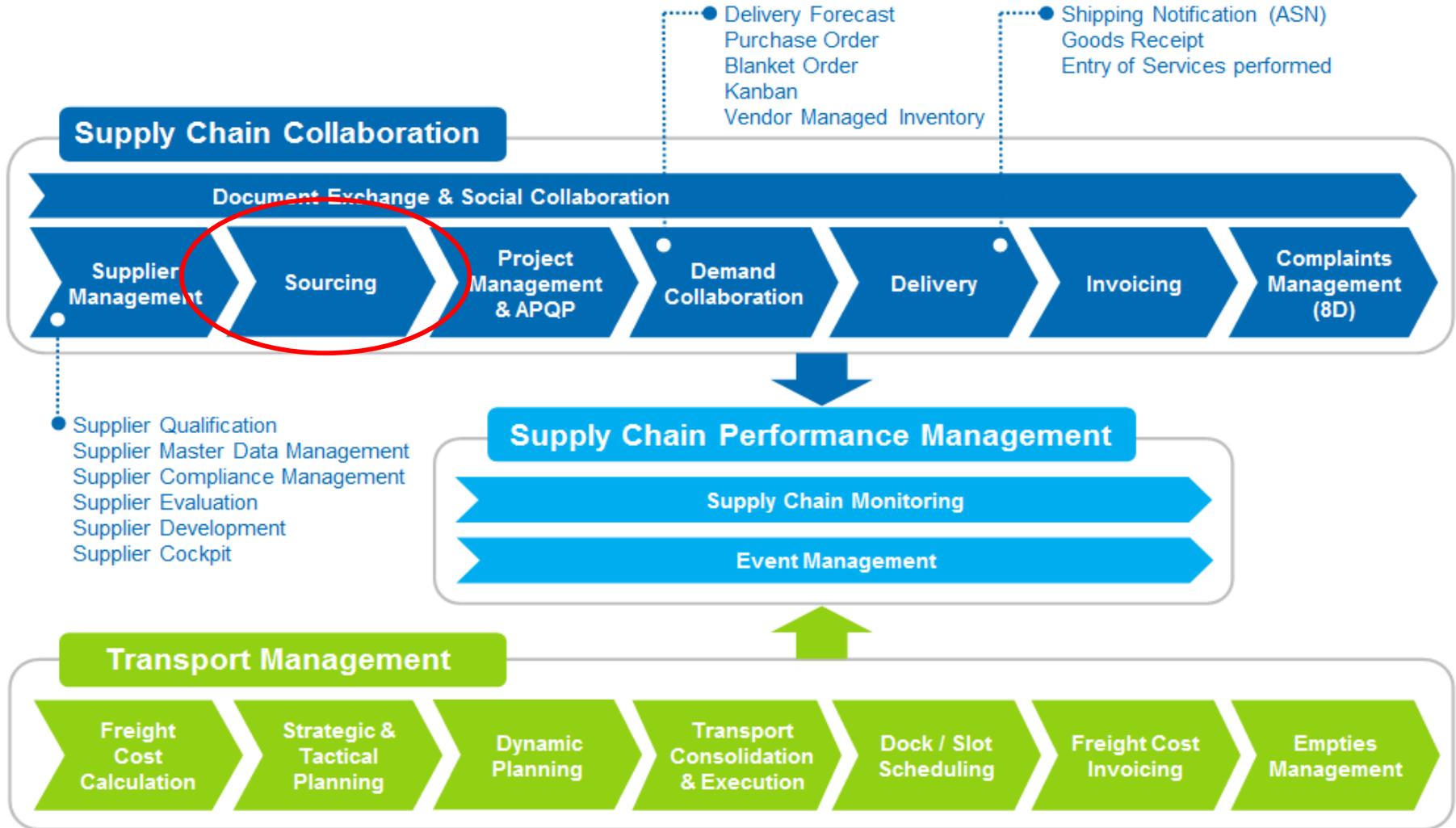
Hinsichtlich der Kooperation innerhalb und außerhalb des Unternehmens ergeben sich einige Herausforderungen an die Einkaufsorganisation sowie an Lieferanten



Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung

Globale Einkaufsorganisation bei Schaeffler

Als zentrale Lieferantenplattform unterstützt SupplyOn bei der Integration von Lieferanten und der Kollaboration in – und außerhalb des Unternehmens



Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung.

Agenda

- 1 Die Schaeffler Gruppe im Überblick
- 2 Globale Einkaufsorganisation bei Schaeffler
- 3 Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses**
- 4 Lessons Learned

Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses

Durch den Einsatz von SupplyOn Sourcing sollte der neue Anfrage-/Angebotsprozess standardisiert, vereinfacht und automatisiert werden

Ausgangssituation

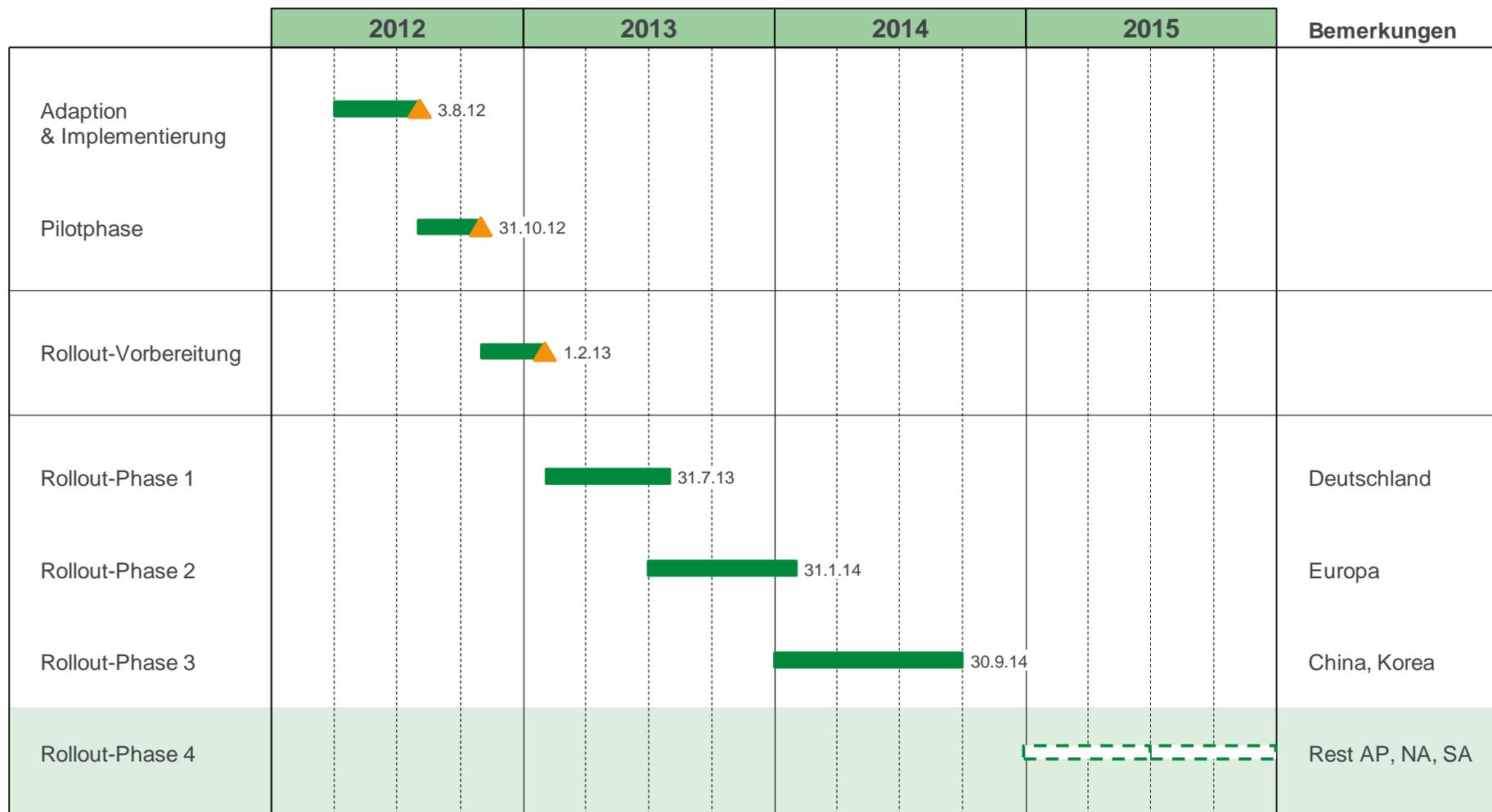
- Anfrage-/ Angebotsprozess komplett in der Hand des **Lead Buyers**
- Anfrageversand per **E-Mail** mit abweichenden Anlagen und Standards je nach Einkaufsbereich und Region
- Manuelles **Nachfassen** und Monitoren
- Manueller **Preisvergleich** durch Zusammenführen der teilweise unterschiedlichen Gebote

Soll-Szenario

- Zusammenarbeit zwischen **Projekteinkauf** und Lead Buyer mit Übergabe der Verantwortung
- Systemgestützter, **automatisierter** Anfrage-/Angebotsprozess
- **Vergleichbarkeit und Transparenz** durch einen global verfügbaren Standardprozess

Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses

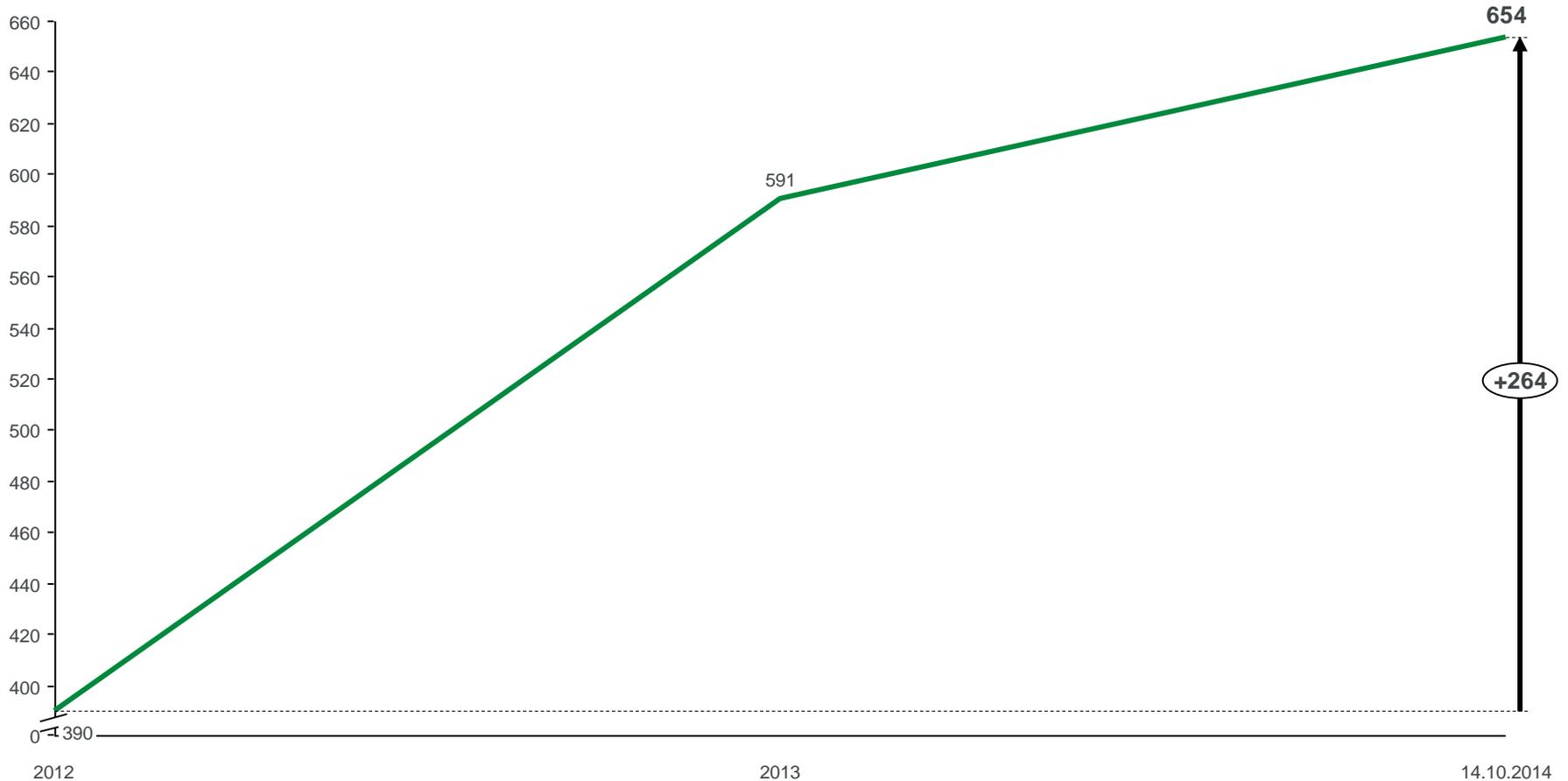
Im Anschluss an eine Pilotphase wurde der evaluierte Prozess inklusive dem Tool in insgesamt 4 Rollout-Phasen in alle Schaeffler Einkaufsbereichen weltweit implementiert



Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung

Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses

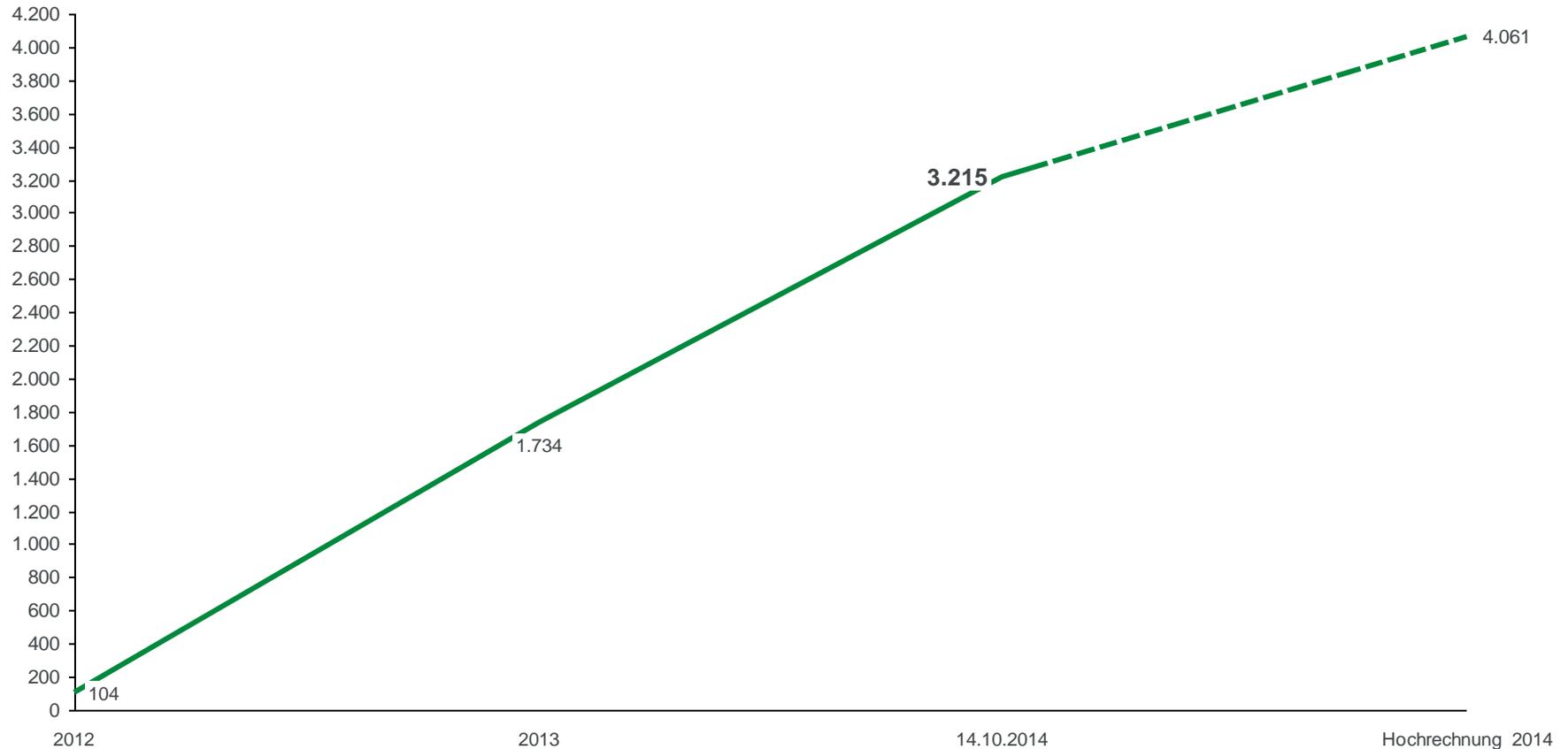
Die Anzahl der angebotenen Lieferanten, die SupplyOn Sourcing mit Schaeffler benutzen, hat sich in den letzten 3 Jahren nahezu verdoppelt



Alle Rechte vorbehalten für Schaeffler Technologies GmbH & Co. KG, insbesondere für den Fall einer Schutzrechtserteilung

Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses

Mit jedem weiteren implementierten Schaeffler Werk oder Region ist auch die Nutzung des Tools für die Erstellung von Anfragen kontinuierlich angestiegen



Agenda

1

Die Schaeffler Gruppe im Überblick

2

Globale Einkaufsorganisation bei Schaeffler

3

Praxisbeispiel: Etablierung des Anfrage-/Angebotsprozesses

4

Lessons Learned

Lessons Learned

Im Projektverlauf musste auf neue Gegebenheiten und Probleme flexibel durch Anpassung der Strategie reagiert werden

Hürden / Herausforderungen

- **Change Management** und schlechte Erfahrungen der Benutzer aus der Vergangenheit
 - Klare, konsequente Kommunikation im Projektverlauf: Sensibel mit Bedenken und Ängsten umgehen, gleichzeitig aber keine Wahlmöglichkeit lassen.
 - Feedback-Workshop regelmäßig durchführen
- **Mitarbeit der Lieferanten**, Lieferantenerziehung & -disziplinierung
 - Frühzeitige und eindeutige Kommunikation an Lieferanten gefolgt durch konsequentes, stimmiges Handeln (aller Einkaufsabteilungen)
- Sprachliche und kulturelle Unterschiede vor allem in den **Regionen**
 - Tool und Trainingsunterlagen in lokaler Sprache anbieten
 - Key User als Multiplikatoren ausbilden

Lessons Learned

Durch die enge Zusammenarbeit aller Beteiligten konnte das Tool recht zügig implementiert und verbreitet werden

Erfolgsfaktoren

- **Zusammenarbeit** zwischen Prozessteam, Systemteam, Lead Buyer und Projekteinkäufer bei der Ausgestaltung des Tools und der Implementierung
- Aufmerksamkeit und "Druck" durch **Einkaufsleitung**
- Limitierte, klar definierte **Pilotphase** als Stresstest und zum Beheben von Kinderkrankheiten
- Zügiger **Rollout** in andere Werke und Regionen unterstützt durch Prozess- und Toolschulungen
- **Einbindung** aller Benutzer in die Weiterentwicklung des Tools (regelmäßig)