

Automobil- und Maschinenbauindustrie

MANN+HUMMEL Gruppe

Teamcenter Lösung senkt Beschaffungskosten für hergestellte Bauteile um bis zu 16 Prozent

Lösung

Teamcenter

Wirtschaftliche Herausforderungen

Erhalt und Steigerung der Wettbewerbsfähigkeit
Zunehmender Kosten- und Margendruck
Steigende Beschaffungsmarktkomplexität und zunehmende Komplexität in Lieferkette und Lieferantenportfolio

Schlüssel zum Erfolg

Globales Warengruppenmanagement
Identifikation von Veränderungsansätzen und Kostenpotenzialen
Zielpreisanalyse in Teamcenter unterstützt Global Sourcing und Lieferantenentwicklung
Transparenz im Warengruppenmanagement mit Teamcenter Cost Breakdowns
Wettbewerbsanalysen anhand technischer/wirtschaftlicher Differenzkostenanalyse

Der Zulieferer MANN+HUMMEL senkt Kosten durch den Einsatz von Teamcenter Product Costing

Systempartner der Industrie

Kontinuierliches Wachstum und mehr als 16 produzierte Filterelemente pro Sekunde - MANN+HUMMEL schreibt seit über 70 Jahren Filtrationsgeschichte. Qualität, Service und Innovationskraft machen das Traditionsunternehmen zu einem gefragten Entwicklungspartner und Serienlieferant der internationalen Automobil- und Maschinenbauindustrie. Über 60 Standorte weltweit, rund 15.200 Mitarbeiter und etwa 2,68 Milliarden EUR Umsatz im Jahr 2013.

MANN+HUMMEL ist heute ein bedeutender Systempartner der internationalen Automobilindustrie. Das Unternehmen entwickelt, koordiniert und liefert Gesamtlösungen. Ob hochkomplexes Luftfiltersystem für den Hybrid-Sportwagen BMW i8 oder Cadillac CTS, Saugrohre für die GM-Dieselmotoren, Ölfilter für Audi-Motoren, Ladeluftresonatoren für Volvo-Motoren oder Kraftstofffilter für Mercedes-Benz Dieselfahrzeuge, MANN+HUMMEL hat mit der Entwicklung wichtiger Produkte für führende Automobilhersteller eine entscheidende Rolle in diesen Bereichen übernommen.

Herausforderungen für den Einkauf von MANN+HUMMEL

Die Automobilzulieferindustrie steht aufgrund der sich in vielen Bereichen verändernden Rahmenbedingungen vor zahlreichen Herausforderungen. Dazu zählen sicher der deutlich steigende Bedarf an Finanzmitteln zur Finanzierung



von Innovationen und ein zunehmend globalisiertes Wettbewerbsumfeld. Eine entscheidende zentrale Herausforderung ist in der Branche der stetige Preis- und Margendruck dem es in jedem Projekt von neuem zu begegnen gilt.

Zur Sicherstellung der Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit in diesem Umfeld baut MANN+HUMMEL auf Global Sourcing Strategien zur Optimierung der Materialkostensituation und ein strukturiertes Lieferantenmanagement zur optimierten Gestaltung der Lieferantenbasis und Lieferantenentwicklung.

Mit der Vergrößerung des Beschaffungsmarktes durch Global Sourcing steigt jedoch die Anzahl potenzieller Lieferanten rapide an. Die Analyse der Beschaffungsmärkte – mit geeigneten Lieferanten und deren Innovations- und Technologiepotenzial – gestaltet sich dadurch erheblich aufwändiger als bei einer nationalen Beschaffungspolitik.

Ergebnisse

Kosteneinsparungen um bis zu 16 Prozent in ausgewählten Projekten mit Lieferanten

Transparenz der Lieferantenkostenstrukturen zur Optimierung von Herstellungsprozessen und Materialeinsatz

Optimierte bereichsübergreifende Zusammenarbeit und nachhaltige Sicherung von Kalkulations-Know-how im Unternehmen

Die gestiegene Beschaffungsmarktkomplexität hat einen signifikanten Einfluss auf den Einkauf und damit auch auf das Lieferantenmanagement. Die globale Beschaffung erhöht zudem deutlich die Anforderungen und Aufgabenstellungen im Lieferantenmanagement bei MANN+HUMMEL.

„Wir unterliegen einem sehr hohen Kostendruck in der Automobilindustrie und als Zulieferer müssen wir dafür sorgen, dass wir wettbewerbsfähig bleiben“, sagt Martina Jäger, tätig im Bereich der Lieferantenentwicklung bei MANN+HUMMEL.

Strategische Initiativen zur Sicherung der Profitabilität

Im Jahr 2013 betrug das globale Einkaufsvolumen der MANN+HUMMEL Gruppe insgesamt 1,8 Mrd. Euro. Dieser Betrag verteilte sich zu 68 Prozent auf Produktionsmaterial und zu 32 Prozent auf Handelsware, Nicht-Produktionsmaterial und Serviceleistungen.

Betrachtet man den hohen Materialkostenanteil, wird sehr schnell klar welche Bedeutung effiziente Einkaufsfunktionen auf die Profitabilität und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens haben.

Mit den beiden strategischen Initiativen Global Sourcing und Lieferantenmanagement zielt MANN+HUMMEL auf eine ganzheitlichen Kostenreduktion im Bereich des Einkaufs.

Global Sourcing – Zielpreisermittlung mit Teamcenter deckt Potenziale auf

Im Rahmen der Global Sourcing Strategie setzt MANN+HUMMEL darauf den Lieferanteil aus sogenannten „Best Cost Countries“ bei ausschließlich dafür geeigneten Materialien und Komponenten weiter auszubauen. Als eine wichtige unterstützende Lösung im Rahmen der Global Sourcing Strategie werden dazu die in Teamcenter Product Costing vorhandenen Funktionen zur Zielpreiskalkulation genutzt. In gemeinsamen Workshops mit Lieferanten werden mit Unterstützung durch Teamcenter alle Kostenelemente des Lieferanten im Detail offen gelegt um zu überprüfen, ob die Fertigungsprozesse, Zykluszeiten, Overheadkosten, Maschinenstundensätze oder Personalkosten bereits optimal definiert sind oder Optimierungen vorgenommen werden können.

Durch die von Teamcenter unterstützten Workshops werden Initiativen für die einzelnen Warengruppen entwickelt und Einsparpotenziale transparent gemacht. „Die mit Teamcenter Product Costing gewonnenen Informationen werden genutzt um Optimierungspotenziale durchzusetzen“, so Martina Jäger. Nach Feststellung von Einsparpotenzialen wird gemeinsam mit dem Lieferanten ein gezieltes Steuern der Herstellkosten vorgenommen z.B. Ziel-, Durchlauf- und Bearbeitungszeiten neu aufgesetzt oder Verlagerungen an neue Produktionsstandorte. Ein wichtiger Aspekt für MANN+HUMMEL ist, dass bei jeder Veränderung im Lieferantenherstellungsprozess selbstverständlich die Qualitätseinhaltung berücksichtigt wird.

„Die Lösung hilft uns eine bessere Plausibilität für die Kosten unserer Zulieferer zu erhalten.“

Martina Jäger
Lieferantenentwicklung
MANN+HUMMEL



*Geballte Kompetenz:
Luftfilter, Reinluftleitung,
Ladeluftleitung und Saugrohr
von MANN+HUMMEL*

Teamcenter bringt Transparenz in das Lieferantenmanagement

Im Bereich des Lieferantenmanagements und Einkauf liegen die Schwerpunkte bei MANN+HUMMEL auf einer konsequenten Weiterentwicklung und Umsetzung der spezifischen Lieferantenportfolio- und Warengruppenstrategien. Das Ziel ist hier in beiden Bereichen Sparpotenziale zu identifizieren und zugleich die notwendigen Schritte zur Zielerreichung aufzuzeigen. Zu diesem Zweck werden die MANN+HUMMEL Warengruppen Kunststoff-, Alu-, Druckguss-, Stanzteile, Dichtungen, Kühler und deren jeweiligen Kostenstrukturen sowie die Anbieterlandschaft analysiert. In dieser komplexen und mehrdimensionalen Kostenstrukturanalyse werden die in Teamcenter Product Costing enthaltenen Cost Breakdown Funktionen eingesetzt, damit die für Entscheidungen notwendige Transparenz erreicht wird.

Vorrangig werden dabei die Bauteile detailliert analysiert die aufgrund von Wertigkeit, Umsatz und Jahresvolumen eine hohe Bedeutung haben. Für eine faktenbasierte Kalkulation verwendet MANN+HUMMEL die in Teamcenter Product Costing mitgelieferte aktuelle Datenbasis zu Referenzdaten wie Lohnkosten, Materialien, Maschinen und Fertigungsprozessen sowie integrierte Taktzeitrechner. Diese Detailkenntnisse ermöglichen ein starkes Argumentationsgerüst für Preisverhandlungen.

„Die Lösung hilft uns eine bessere Plausibilität für die Kosten unserer Zulieferer zu erhalten“, so Martina Jäger.

Zusätzlich wird Teamcenter Product Costing verstärkt eingesetzt um auch die internen Fertigungsprozesse zu analysieren und deren Kostenstruktur weiter zu optimieren.

Kostensenkung durch Erfolg im Einkauf

Die Ergebnisse der Arbeit mit Teamcenter Product Costing in den Bereichen Einkauf und Lieferantenentwicklung sind beachtlich. Durch die Förderung des Wettbewerbs unter einer breiteren Lieferantenbasis, den gemeinsamen Workshops zur Weiterentwicklung der Lieferanten und der Beschaffung aus „Best Cost Countries“ erzielt MANN+HUMMEL bei ausgewählten Warengruppen relevante Kosteneinsparungen. „Mit der Einkaufspreisanalyse von Teamcenter Product Costing generieren wir in ausgewählten Projekten mit Lieferanten Kosteneinsparungen um bis zu 16%“, so Martina Jäger.

Austausch von Kalkulationswissen steigert Effizienz im gesamten Einkauf

Durch den Ausbau der weltweiten Geschäftsaktivitäten von MANN+HUMMEL, durch neue Standorte und globale Kundenprojekte erhöhen sich die Anforderungen an den Einkauf weiter. Der Bedarf an Kooperation und Informationsaustausch wächst. Die Intensität der Zusammenarbeit zwischen

„Die mit Teamcenter Product Costing gewonnenen Informationen werden genutzt um Optimierungspotenziale durchzusetzen.“

Martina Jäger
Lieferantenentwicklung
MANN+HUMMEL

Lösung

Teamcenter
[www.siemens.com/
teamcenter](http://www.siemens.com/teamcenter)

Hauptgeschäft des Kunden

Die MANN+HUMMEL Gruppe ist ein deutscher Hersteller für Flüssigkeits- und Luftfiltersysteme, Ansaugsysteme und Innenraumfilter für die Automobilindustrie. Für den Maschinenbau, die Verfahrenstechnik und die industrielle Fertigung umfasst das Produktportfolio Industriefilter, sowie Membranfilter und Anlagen für die Wasserfiltration.

www.mann-hummel.com

Hauptsitz des Kunden

Ludwigsburg
Deutschland

Einkauf und Lieferanten nimmt zu. In diesem Umfeld unterstützt Teamcenter Product Costing den weltweiten Einkauf durch erhöhte Transparenz bei Lieferantenanfragen und senkt so die Beschaffungskomplexität. Teamcenter wird dabei für weltweite Kostenaufschlüsselungen und in der Durchführung von Angebotsplausibilitäten eingesetzt.

Teamcenter liefert auch nachgewiesene Vorteile bei der Zusammenarbeit der Einkaufsteams von MANN+HUMMEL. Alle berechtigten Teammitglieder können nun jederzeit auf bereichs- und standortübergreifende Kalkulationen zugreifen. Diese Möglichkeiten unterstützen zudem einen weiteren wichtigen Aspekt bei der Optimierung der Einkaufsaktivitäten, die Sicherstellung einer einheitlichen Wissensbasis im globalen Einkauf.

Die Herausforderungen für MANN+HUMMEL in einem globalen Umfeld sind vielfältig und im Bereich des Einkaufs zeigen sich ganz spezifische Anforderungen. Globale Beschaffungsmärkte und globale Kundenprojekte bieten große Chancen, mit einer global verteilten Lieferantenstruktur sind Kostensenkungen möglich. Mit Teamcenter Product Costing steht MANN+HUMMEL eine Lösung zur Verfügung mit der

Kostenstrukturen transparent sind und Optimierungspotenziale in der Lieferantenbasis aufgedeckt werden. So können auch in Zukunft lokale Kostenvorteile genutzt und gleichzeitig Verfügbarkeit und Qualität sichergestellt werden.

„Mit der Einkaufspreisanalyse von Teamcenter Product Costing generieren wir in ausgewählten Projekten mit Lieferanten Kosteneinsparungen um bis zu 16%.“

Martina Jäger
Lieferantenentwicklung
MANN+HUMMEL

Siemens PLM Software

Deutschland +49 221 20802-0
Österreich +43 732 37755-0
Schweiz +41 44 75572-72

www.siemens.com/plm

© 2015 Siemens Product Lifecycle Management Software Inc., Siemens und das Siemens-Logo sind eingetragene Marken der Siemens AG. D-Cubed, Femap, Fibersim, Geolus, GO PLM, I-deas, JT, NX, Parasolid, Solid Edge, Synchrofit, Teamcenter und Tecnomatix sind Marken oder eingetragene Marken der Siemens Product Lifecycle Management Software Inc. oder ihrer Niederlassungen in den USA und in anderen Ländern. Cadillac CTS und GM sind Marken von General Motors LLC. BMW i8 ist ein Warenzeichen der Bayerische Motoren Werke Aktiengesellschaft. Audi ist ein Warenzeichen der Audi AG. Volvo ist eine Marke der Volvo Trademark Holding AB. Mercedes-Benz ist eine eingetragene Marke der Daimler AG. Alle anderen Logos, Marken, eingetragenen Marken oder Dienstleistungsmarken sind Eigentum der jeweiligen Inhaber.
47149-Z7 6/15 o2e