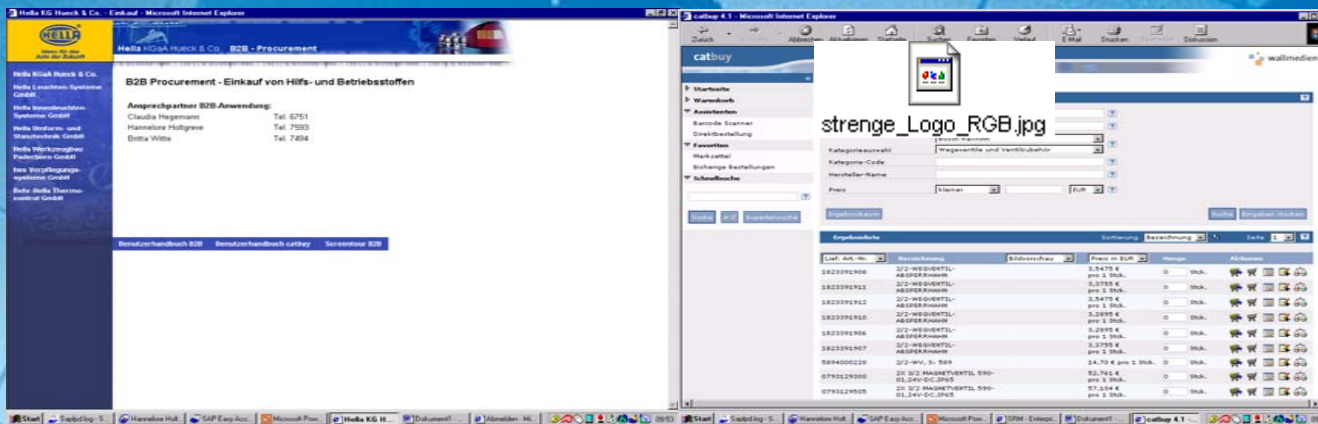


# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

Strenge eCommerce Forum

Gütersloh, 28.10.2010



**Bernhard Deppe**  
Zentraleinkauf  
Hella KGaA Hueck & Co.

**strenge**



Ideen für das  
Auto der Zukunft

# *Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional*

## *Agenda*

- **Das Hella-Kurzprofil**
- **Einkauf im Wandel**
- **Kennzahlen B2B**
- **Beschaffungsprozesse**
- **Warum E-Procurement für C-Teile?**
- **Was sind wichtige Erfolgsfaktoren?**
- **Stand Umsetzung – Reporting**
- **Einsparpotentiale**
- **Historie**

# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## Überblick: Das Hella - Kurzprofil

### Unternehmen:

- weltweit aktiv - führender Partner der Automobilindustrie  
eigenständig seit über 110 Jahren



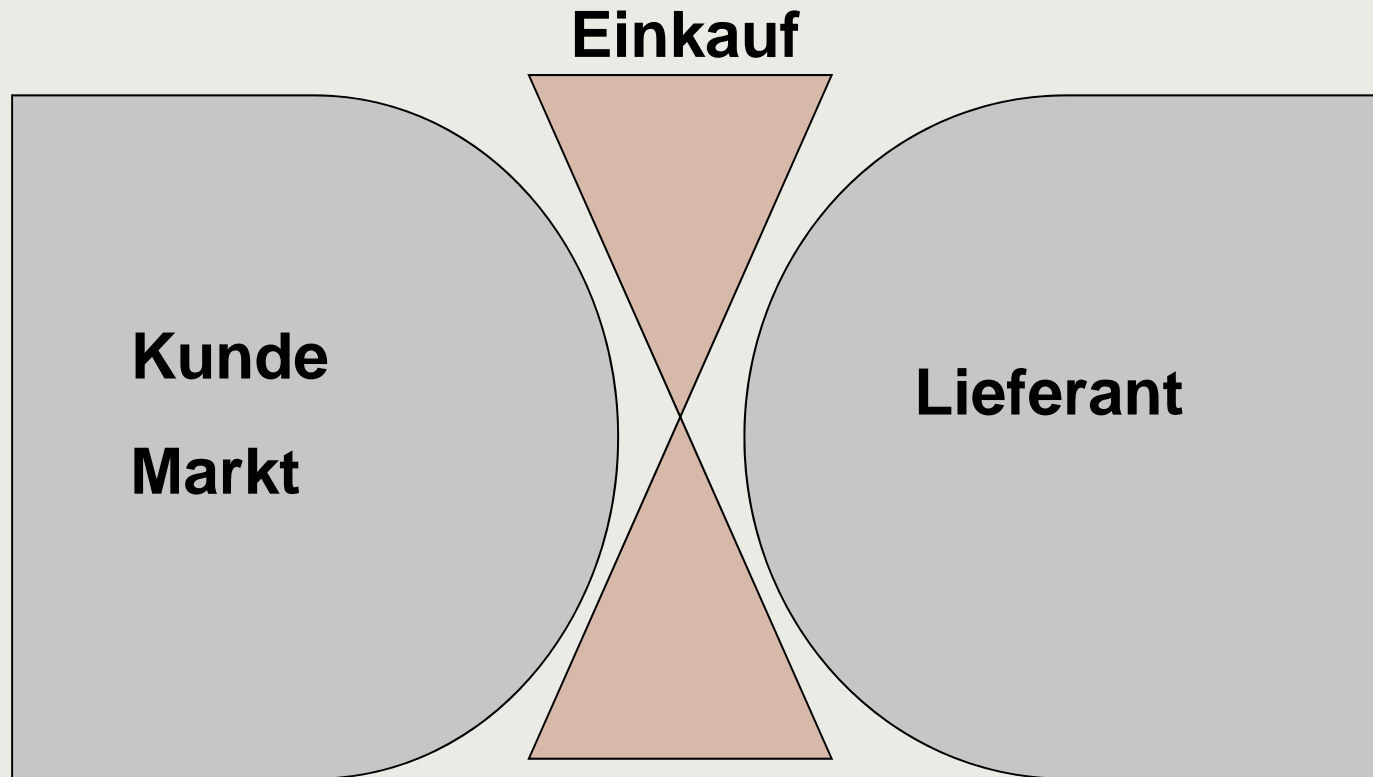
### Geschäftsfelder:

- Elektronik, Licht, Aftermarket Special OE

### Umsatzerlöse:

- 3,6 Mrd. Euro Konzernumsatz (2009/2010)

# Einkauf im Wandel



➤ **Ausbildung**

➤ **Anforderungen heute**

➤ **Einkauf - Vertrieb**

➤ **Netzwerke intern**

➤ **Netzwerke extern**



➤ **Sind Menschen auf veränderte Parameter eingestellt?**

➤ **World Class Einkauf**

# Einkauf im Wandel

- offen für Neues
- neue Ausrichtung
- Netzwerke bilden
- Qualifikation
- Prozesskosten

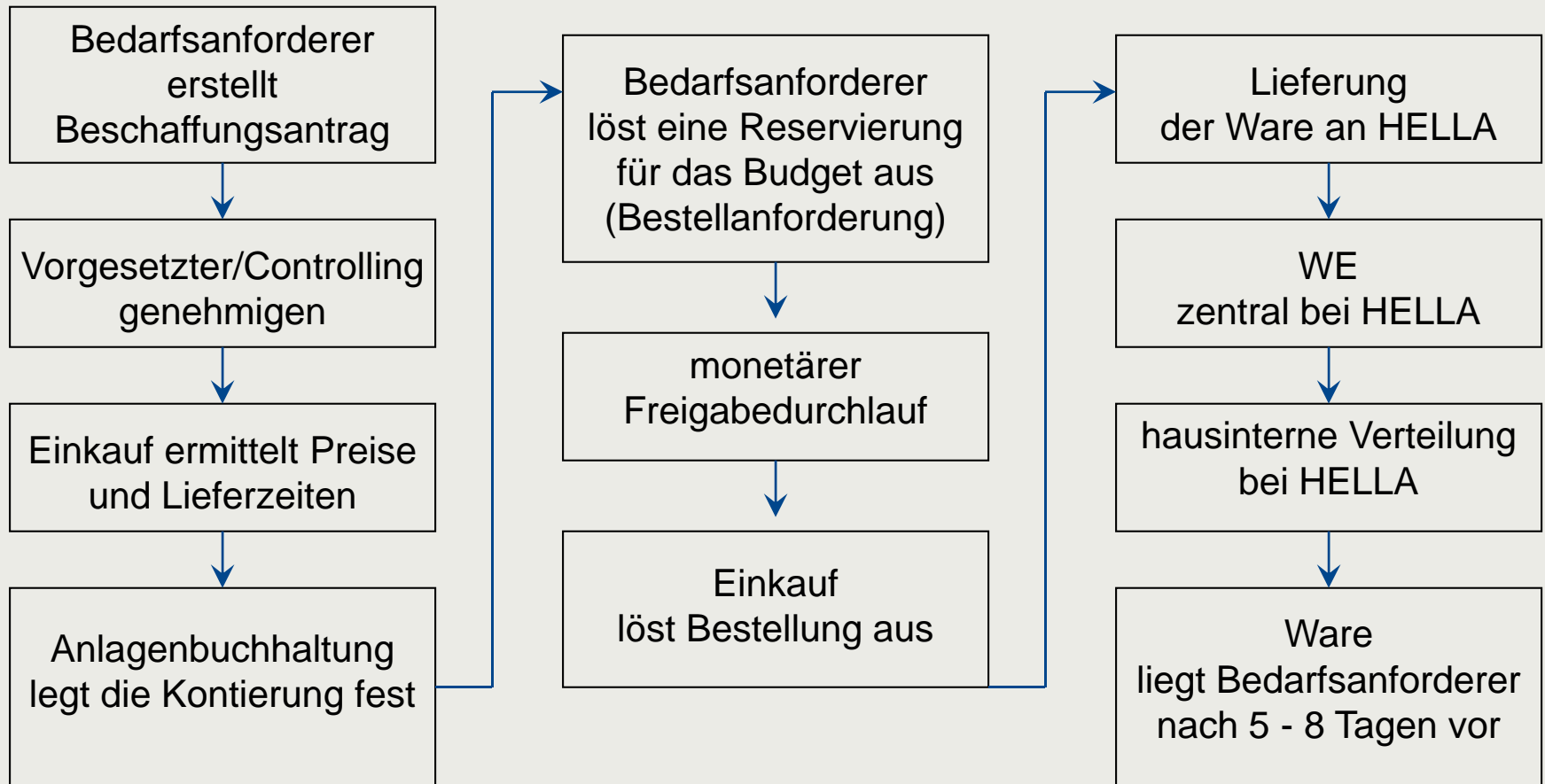
# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## Kennzahlen B2B auf der Basis Bestellpositionen pro Jahr

	NB	PM	EC	Gesamt
MRO	24.721	16.195	109.391	150.307
Services	22.610	593	2854	26.057
Invest	6306	74	0	6.380
Gesamt	53.637	16.862	112.245	182.744
<b>Anteil B2B am Gesamtvolumen</b>				<b>57,13%</b>

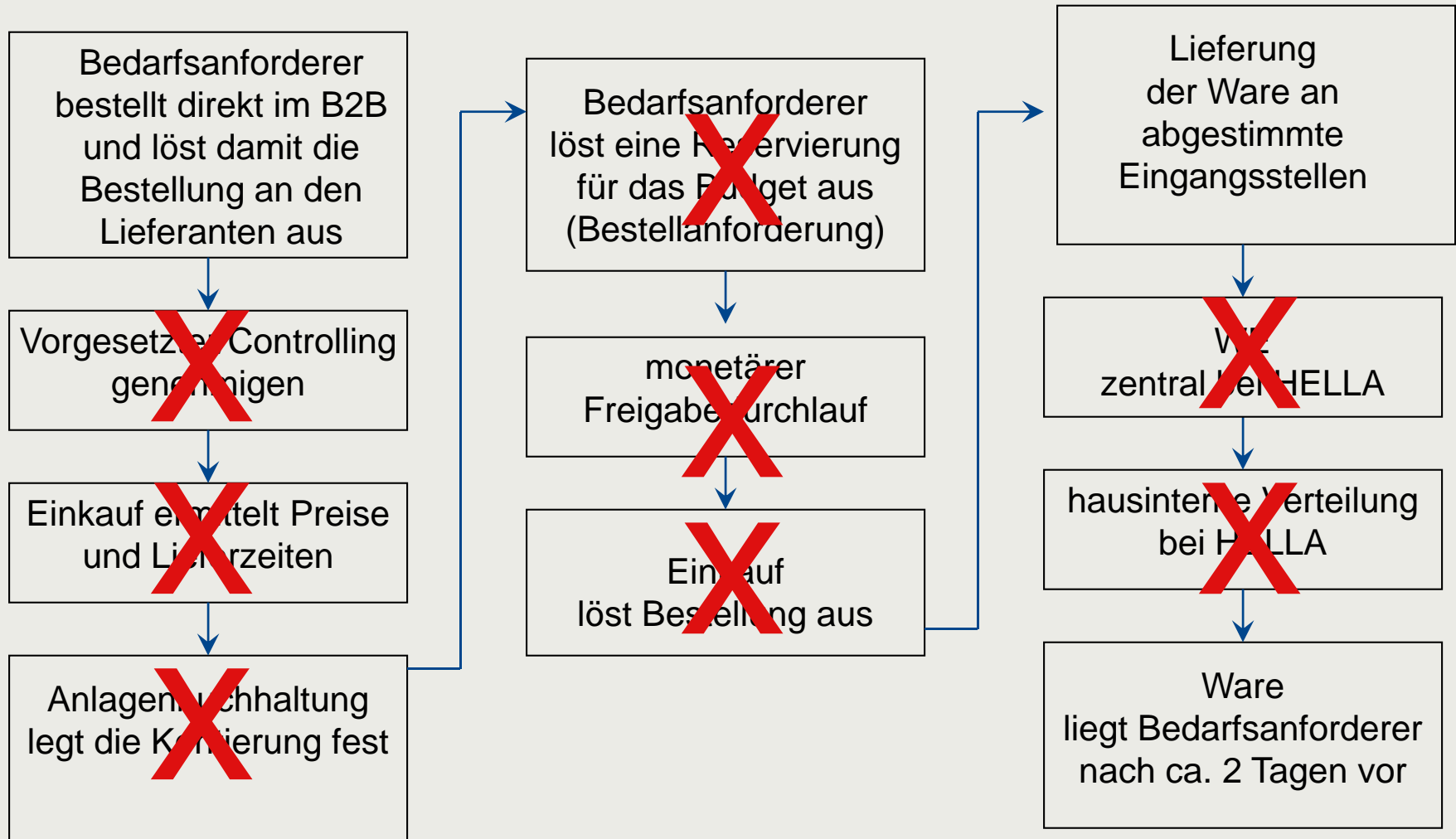
# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## Beschaffungsprozess



# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## Beschaffungsprozess über B2B



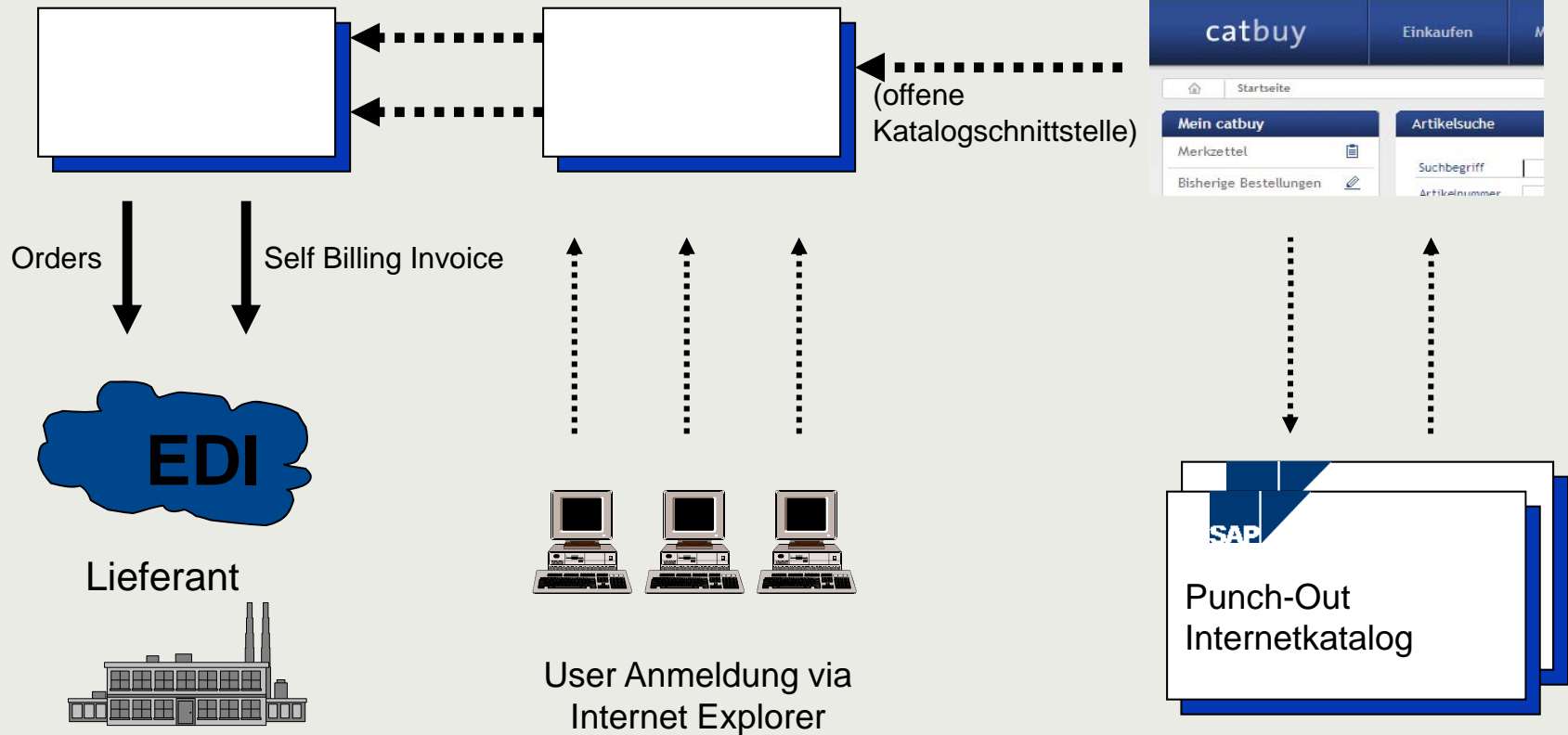
# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## SAP-SRM

SAP R/3 System H01

SAP R/3 System B2B

Multi Lieferanten Katalog





# *Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional*

## *Unsere Ziele vor Start EBP im Juli 99*

- Verantwortung auf Bedarfsträger übertragen
- Verwaltungsaufwand senken
- Verkürzung der Prozesskette für 112 Tsd. Bestellpositionen u. Rechnungen
- Synergieeffekte konsequent ausnutzen
- Einheitliche Struktur an allen Arbeitsplätzen
- Durchgängiger Prozess – dezentrale Beschaffung – keine Insellösung
- Abbau Läger
- Reduzierung der Lieferanten



# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## Lieferantenreduzierung

- Bündelung durch Beschaffungsdienstleister
  - Elektromaterialien                      Sonepar
  - Handwerkzeuge                         Hahn + Kolb
- } Startpartner  
60 % MRO
- 
- **Lieferantenbündelung > 500 Lieferanten**



# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## Erfolgsfaktoren

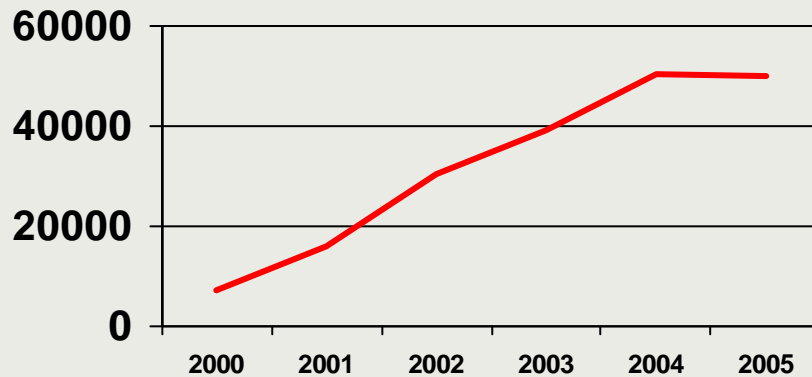
- einheitliche Lösung  
(Lieferantenbündelung)
- Übertragungsfehler minimieren
- Nachhaltigkeit  
(Kontrolle Einkauf, Werk, Lieferant)
- Akzeptanz  
(Lieferantentag)
- Geschwindigkeit
- Abbau Lager



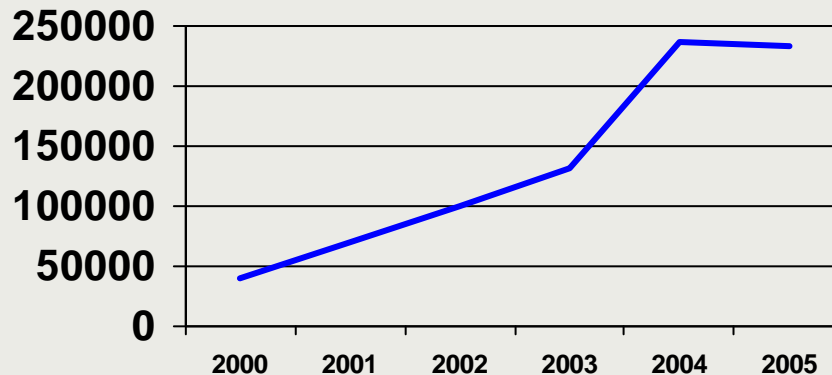
**Schlüssel zum Erfolg**

# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## Bestellentwicklung B2B



2000	→	7.135
2001	→	15.821
2002	→	30.597
2003	→	39.138
2004	→	50.534
2005	→	50.093



2000	→	39.631
2001	→	70.040
2002	→	99.365
2003	→	131.706
2004	→	237.164
2005	→	234.014

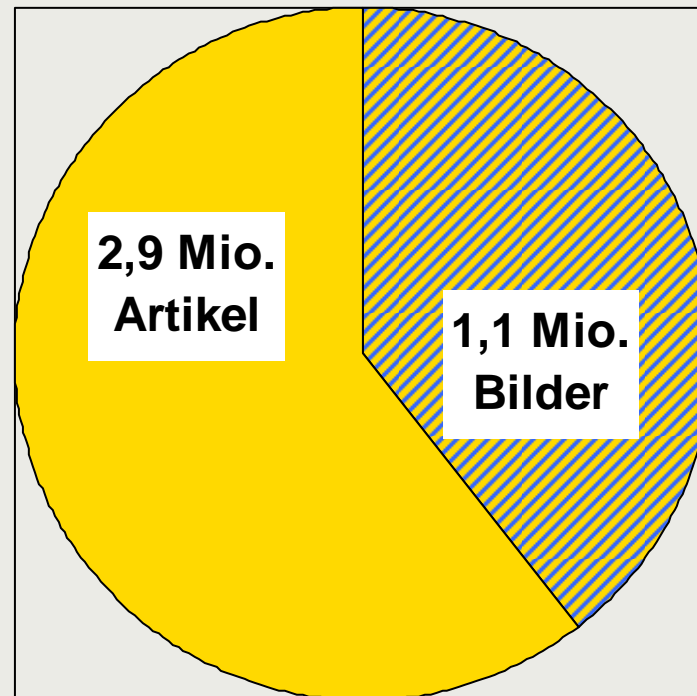


# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional Lieferantenkataloge

## 160 Kataloge produktiv

ständige Erstellung weiterer  
Kataloge

Büromaterial	1.374 Artikel
Handwerkzeuge	42.634 Artikel
Elektromaterial	163.140 Artikel
Arbeitsschutz	606 Artikel





# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional Reporting

- Monatliches Reporting an alle Kostenstellenverantwortlichen
- Reporting kann nach verschiedenen Kriterien selektiert werden
- Selektionsmöglichkeiten  
Kostenstelle, Lieferant, User, Bestell-Nr. und Text, Menge, Preis und Datum
- Datenbasis Einkaufscontrolling in Datawarehouse

# Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional

## Reporting aus Data Warehouse

### Kontierte B2B-Bestellungen

System: H01 (HKG, HIS)

▸ Variablen:

▸ Bedingungen:

▸ Exceptions:

▸ Navigationsblock:

▸ Textelemente:

#### ▼ Kontierte B2B-Bestellungen

Zeile 1 / 27

Belastete Kostenstelle	KaJahr/Monat	Produktbeschreibung	Lieferant		Bestellmenge	Bestellwert Stat.-W.	Rechnungsbetrag HW	
1000/8637	Commodities	06.2010	2XL DAMEN-BLUSE, LICHTGRAU	12080729	Franz Stickling GmbH	1,000 ST	11,40 EUR	11,40 EUR
			HEFTAPPARAT NOVUS B5 (HK 24/6,24/8) D'BL	70001172	B & R / B2B	1,000 ST	8,90 EUR	8,90 EUR
			HÄNGEHEFTER ELBA VERTIC 1, 230G RECHTS-	70001172	B & R / B2B	50,000 ST	28,45 EUR	28,45 EUR
			KLEBEFILM TESA 10M X 15MM, TRANSPARENT P	70001172	B & R / B2B	10,000 ST	2,10 EUR	2,10 EUR
			KOPIERPAPIER A4 80G RECY. STEINBEIS *TR	70001172	B & R / B2B	17.500,000 ST	73,50 EUR	73,50 EUR
			KÜCHENTUCH PACKG.= 2 ROLLEN Á 64 BLATT,	70001172	B & R / B2B	14 PAK	8,26 EUR	8,26 EUR
			LOCHER LEITZ 5008 ANSCHLAGSCHIENE BLAU	70001172	B & R / B2B	1,000 ST	3,34 EUR	3,34 EUR
			POST-IT *TAPE-FLAGS* TYP680 25,4X43,2MM	70001172	B & R / B2B	4 PAK	6,56 EUR	6,56 EUR
			TINTENPATRONE HP F. DJ710/20/890/895CXI	70001172	B & R / B2B	2,000 ST	45,20 EUR	45,20 EUR
			TINTENSCHREIBER STABILO POINT 88, 0,4MM	70001172	B & R / B2B	20,000 ST	5,00 EUR	5,00 EUR
		TONER KYOCERA F. FS-1300D SCHWARZ	70001172	B & R / B2B	2,000 ST	143,70 EUR	143,70 EUR	



# *Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional*

## *Einsparpotentiale*

- Kosten pro Bestellung
- Faktor Zeit
- Teilepreise
- Abbau Preisgespräche durch Bündelung
- Personalkosten
- Lagerflächen umwandeln zu Produktionsflächen
- Verwaltungsaufwand
- Transportkosten
- Rechnungsbearbeitung
- Prozess-Standardisierung
- zusätzliche Einsparungspotentiale für Lieferanten (EDI, ERS)

## **Elektronischer Einkauf mit SAP Enterprise-Buyer Professional Historie**

- 1999 Einführung in Deutschland für 3 Werke
- Seit 2001 Rollout für 5 weitere deutsche Werke
- 2008 Rollout Tschechien
- 2009 Rollout Slowakei
- 2010 Rollout Rumänien > Goinig Live 18.10.2010
- 2010 Rollout HFK Bremen
- 2011/12 Rollout Slowenien, USA und Mexico

# 10 Jahre B2B bei HELLA

## mit Fa. Strenge als kompetenten Partner

