



FERTIGUNGSINDUSTRIE | SCM, VMI,
LIEFERAVIS, POM, LIEFERANTENMANAGEMENT

Grohe: Komplexe Prozesse einfach gelöst: Automatisierung und Digitalisierung im Einkauf und SCM



Die Anforderung - Alles begann mit komplexer Logistik

Als eine der führenden Marken in der Sanitärbranche wählt GROHE seine Partner bewusst nach ihrem Innovationsgrad aus. Aufgrund der höchst komplexen Logistik-Anforderungen startete GROHE 2012 die Zusammenarbeit mit JAGGAER. Die bis dahin eingesetzte IT-Lösung war nicht zukunftsorientiert und flexibel genug. JAGGAER konnte GROHE eine Lösung anbieten, die global einsatzfähig ist, alle Einkaufs- und Logistikprozesse abdeckt und intelligent mitwächst.

Das widersprüchlich scheinende Prinzip der Komponenten „lange Reise, schneller Zugriff“ löst GROHE durch Inbound Hubs. Das sind Lager in Reichweite der Markenstandorte, die als Logistikknotenpunkte von den Lieferanten angesteuert und befüllt werden. Der Abruf des Materialbedarfs für die Produktion erfolgt aus den Hubs. GROHE stellt somit sicher, auch auf kurzfristige Bestellungen schnell reagieren zu können und entlastet eigene Lagerstätten. Dieses Prinzip birgt in den Abläufen ein Höchstmaß

an Komplexität in sich. Lieferanten müssen auf einfachem Weg in die Planung einbezogen werden, indem sie langfristig avisierte Produktionen mittels eines Forecast-Systems einsehen und ihre Lieferungen entsprechend termingerecht takten können.

Dialog perfektioniert Abläufe

Seit der Einführung der individuellen Lösung für das Vendor Managed Inventory (VMI) laufen die Logistik-Prozesse bei GROHE deutlich transparenter und effizienter ab: Der Lieferant kann auf Basis des aktuellen Lagerstands und der zu erwartenden Verbräuche die Belieferung von GROHE selbst organisieren. Bestellungen und Auftragsbestätigungen werden in Echtzeit mit umgehender Hinterlegung im SAP-System abgebildet, ohne manuellen Mehraufwand für GROHE. Lieferanten von GROHE können nun vom Eingang des Kundenauftrags bis zur Produktion sowie Stücklistenauflösung und Beschaffung den Status jederzeit nachvollziehen und sich entsprechend vorbereiten. Dadurch können Lieferanten schneller reagieren sowie

exakter liefern und beide Geschäftspartner arbeiten mit der maximal möglichen Auslastung. Das Beschaffungsvolumen und die Anzahl der Lieferanten innerhalb dieses Managements sind beträchtlich. Insgesamt führt GROHE 1.600 Artikel Lagerkombinationen im VMI-Modul und weitere ca. 15.000 Material-Werk-Kombinationen, die von über 600 Lieferanten bereitgestellt werden. Insgesamt werden jährlich mehr als 160.000 Bestellungen über JAGGAER abgewickelt.

Grohe AG

GROHE ist eine führende globale Marke für ganzheitliche Badlösungen und Küchenarmaturen und beschäftigt insgesamt mehr als 6.000 Mitarbeiter – davon 2.400 in Deutschland. Seit 2014 ist GROHE Teil der LIXIL Group Corporation. Als Weltmarke setzt GROHE auf die Markenwerte Technologie, Qualität, Design und Nachhaltigkeit, um „Pure Freude an Wasser“ zu bieten. GROHE erschließt seit jeher auch neue Produktkategorien. Hierzu zählen neben den Wassersystemen GROHE Blue und Red auch das kürzlich vorgestellte Wassersicherheitssystem GROHE Sense als innovativer Baustein im Wachstumsmarkt des Smart Home. Innovation, Design und Entwicklung sind dabei stets eng aufeinander abgestimmt und als integrierter Prozess fest am Standort Deutschland verankert. Damit tragen GROHE Produkte das Qualitätssiegel „Made in Germany“. Seit April 2020 produziert GROHE zudem als einer der ersten führenden Hersteller der Sanitärbranche CO₂-neutral und unterstreicht auch hierdurch seine Vorreiterrolle im Thema Nachhaltigkeit.

www.grohe.com

Hohe Akzeptanz des Lieferantenportals

Nach dem erfolgreichen Start folgte der Ausbau der Zusammenarbeit zwischen GROHE und JAGGAER sowie die Weiterentwicklung der laufenden Systeme. Über 90 % der Direktmateriallieferanten arbeiten mit dem Lieferantenportal und wickeln den Bestellprozess darüber ab. Die hohe Akzeptanz des Lieferantenportals war Basis für das weitere Wachstum. 2014 wurde mit der Einführung des RFQ-Moduls für Ausschreibungen im direkten Einkauf ein einheitlicher Prozess für die Durchführung von Ausschreibungen umgesetzt. Mithilfe eines detaillierten und standardisiertem Ausschreibungsformulars erfolgt die vollständige Bewertung der Angebote. Die Lieferanten erhalten die Ausschreibung über das JAGGAER-Lieferanten-Portal und geben Angebote über selbiges ohne Medienbruch zurück.

Das im selben Jahr eingeführte DAE-Modul (Document Approval Exchange) ermöglicht GROHE eine effiziente Massenkommunikation mit Lieferanten. Die Zulieferer werden gruppenbasiert angeschrieben. Über das JAGGAER-Lieferanten-Portal ist ersichtlich, ob ein versendetes Dokument gelesen und auch akzeptiert wurde oder wenn vorab eingestellt, ein alternatives oder unterschriebenes Dokument zurückgesendet wurde. Seit Anfang 2019 nutzt GROHE das Contract Management als zentrale Vertragsdatenbank im Einkauf. Durch die Integration der Verträge in die für Einkäufer bekannte Nutzeroberfläche werden Metadaten im Prozess, wie Vertragstyp oder Gültigkeitsdatum, sehr zuverlässig und einheitlich gepflegt. Heute ist ein detailliertes Reporting über verschiedene Vertragstypen möglich. In Verbindung mit einer Schnittstelle zum DAE können heute sogar zurückgesendete Dokumente vom

Lieferanten, nach Freigabe, in das Vertragsmanagement überführt werden.

Bessere Usability

GROHE definierte von Beginn an sehr exakt, was das Portal leisten muss. Gemeinsam konnten die genauen Vorstellungen umgesetzt und weiterentwickelt werden. Die Lieferantenregistrierung über das Portal wird kontinuierlich erweitert und das Lieferantenprofil um Fragen zu immer neu auftkommenden Zertifikaten, Richtlinien. ergänzt. Für GROHE ist Nachhaltigkeit ein zentrales Thema, welches auch im Fragebogen des Lieferantenportals wiedergespiegelt wird. So gehört seit 2018 Corporate Social Responsibility als festes Kriterium zum Fragebogen. Durch die Ergänzung erhält GROHE nicht nur Feedback der Lieferanten, sondern schafft gleichzeitig stärkeres Bewusstsein für relevante Themen. Der gemeinsame Ausblick umfasst die Umstellung auf die neue Benutzeroberfläche PURE und eine Überprüfung der Prozesse auf JAGGAER Best-Practices.

Erreichter Nutzen mit JAGGAER

- ➔ Maximale Auslastung, kurze Reaktionszeit und transparente Planung
- ➔ Automatische Abwicklung von über 160.000 Bestellungen pro Jahr
- ➔ Kompletter Wegfall der Bestellkosten von GROHE
- ➔ Abbildung von Bestellungen/AB in Echtzeit
- ➔ Über 90 % der Direct Spend Transaktionen und Bestellvolumina über JAGGAER
- ➔ Information über mehr als 15.000 Material-Werk-Kombinationen
- ➔ Laufende Reports und Verwaltung von derzeit über 3.000 Verträgen

Americas

+1 919 659 2600
sales@jaggaer.com

Europe

+43 1 80 490 80
dach_sales@jaggaer.com

MENA

+971 4 360 1398
info@tejari.com

APAC

+61 (2) 8072 0644
apac_sales@jaggaer.com