



Integratives ‚Supplier Relationship Management‘: Mittlerweile können rund 20 Prozent der zuvor bei der BMW Group durchgeführten Serienentwicklung und -betreuung, etwa bei Bordnetzen, von externen Partnerbüros durchgeführt werden.

Bilder: BMW Group/Photodisc

Bis zu 20 Prozent outsourcen

Die BMW Group setzt auf webbasiertes **SUPPLIER RELATIONSHIP MANAGEMENT**. Systematische Datenverwaltung spart signifikant Zeit, Kosten und erhöht die Prozesssicherheit in Zusammenarbeit mit externen Partnern. Foren für OEM und Lieferanten tragen maßgeblich zum Erfolg bei.

BMWs Einkaufs- und Entwicklungsvorstand Prof. Dr. Burkhard Göschel hat noch viel vor: Er will unter anderem das weltweit erfolgreichste Lieferanten-Netzwerk aufbauen.

Denn bei der Wachstumsstrategie spielt die Kooperation mit Partnern eine herausragende Rolle. Der OEM konzentriert sich dabei auf markendefinierende Innovationsfelder und verlagert mehr Wertschöpfung auf die Zulieferer. Dies erfordert in manchen Bereichen einen Paradigmenwechsel in der Beziehung zwischen OEM und Lieferant.

Die BMW Group hat bereits 2002 das Programm ‚e-Business Supplier Relationship Management‘ (SRM) gestartet. Ziel: die Unterstützung neu-

er und effizienter Formen der Zusammenarbeit mit Partnern durch webgestützte Prozesse und Technologien.

„Die entwickelten Lösungen von SRM sollen dazu beitragen, dass unsere Partner so arbeiten können, als ob sie bei uns vor Ort sitzen“, erklärt Martin Kuhn, Programmleiter SRM sowie Leiter Einkaufsstrategie und Ergebnissteuerung der BMW Group. Der Fokus liege vor allem auf kollaborationsintensiven, verteilten Prozessen in Entwicklung und Einkauf.

Reisekosten und Büroflächen gespart
Beispiel gemeinsame Entwicklung: Bei der BMW Group wurde der Konstruktionsvorgang mit Systemen für die Verwaltung von Konstruktionsdaten, den sicheren Datenaustausch

und den dezentralen Zugriff auf digitale Zeichnungen und Modelle partnerfähig gemacht.

„Unterstützt durch die Prozesse, Methoden und Applikationen des SRM-Programms können mittlerweile rund 20 Prozent der zuvor im BMW Forschungs- und Innovationszentrum durchgeführten Serienentwicklung und -betreuung von externen Partnerbüros räumlich und zeitlich unabhängig durchgeführt werden“, betont Robert Albiez, ehemals Abteilungsleiter physische Bordnetze BMW Group.

Die gemeinsame Projektarbeit wird durch Angebote für Dokumentenaustausch, Online-Konferenzen und externen Zugriff auf Projektmanagement-Tools unterstützt. Visuelle Kommunikationsmöglichkeiten via

Unterstützte Prozesse durch e-Business SRM



Quelle: BMW; Bilder: Bosch/BMW

Web erleichtern die Zusammenarbeit. Abstimmungs- und Reaktionszeiten werden verkürzt. Nicht zuletzt können Reiseaufwand und Büroflächen verringert werden.

Schnellere Online-Abwicklung

Einkaufsprozesse werden dank SRM über den gesamten Lebenszyklus der Kaufteile unterstützt. Auf OEM-Seite fließen alle relevanten Systeme, Informationsquellen und Dokumente bedarfsgerecht zusammen. Bewerbungen und online durch die Lieferanten gepflegte Stammdaten erhöhen die Prozessqualität. Falsche Daten werden vermieden, es herrscht Klarheit bei Leistungsangebot und Ansprechpartnern.

Bei geeigneten Umfängen können webbasierte Anfragen, Ausschreibungen und Auktionen zum Einsatz kommen, um effiziente und faire

Preisverhandlungen durchzuführen. Büromaterial etwa lässt sich über nutzerfreundliche elektronische Kataloge bestellen.

SRM-Tools sorgen im Einkauf für einen signifikanten Wegfall von Papierprozessen, etwa durch den elektronischen statt brieflichen Versand von Bestellung und Bestätigung. Sie beschleunigen so den Informationsfluss zwischen Einkäufer und Lieferant und schaffen Transparenz.

Das Partner-Portal der BMW Group (<https://b2b.bmw.com>) bildet die übergreifende Kommunikationsplattform in der Zusammenarbeit mit Lieferanten. Nach dem ‚Login‘ ist es der zentrale Einstiegs- und Navigationspunkt zu über 70 Anwendungen. Im Endausbau entstehen für interne wie für externe Anwender individuelle Arbeitsumgebungen. Das Portal ist über einen einfachen Webbrowser zugänglich, die

Anbindung erfolgt innerhalb von drei Tagen. Aktuell sind über 60 000 interne und externe User zugelassen.

„Letztlich ist es immer der Mensch als Anwender der neuen Prozesse und Systeme, der für den nachhaltigen Erfolg solcher Projekte entscheidend ist. Insbesondere, wenn sich in manchen Bereichen das Selbstverständnis der Betroffenen ändern muss“, sagt Tim Rau, Partner bei Rau Consultants. Denn nur so werden aus Entwicklern Manager verteilter Entwicklungsprozesse und aus Einkäufern Manager von Zulieferernetzwerken. Die Berater aus Wörthsee haben viele Veränderungsprojekte in der Automobilindustrie begleitet.

Foren sollen helfen

Die BMW Group hatte dies erkannt und beim Supplier Relationship Management frühzeitig großes Augenmerk auf die Anwendereinbindung gelegt. Schwerpunkt war persönliche Kommunikation mit und Beteiligung der künftigen User – bei 60 000 Nutzern eine enorme Herausforderung. Man setzte daher stark auf Multiplikatoren- sowie ‚Train-the-Trainer‘-Konzepte und führte eine Vielzahl zielgruppenspezifischer Kommunikations-, Mobilisierungs- und Qualifizierungsmaßnahmen durch.

Für Anwender und Entscheider auf BMW- und Lieferantenseite wurden jeweils jährliche Foren organisiert. Die Lieferantenforen fanden so guten Anklang, dass sie auch künftig als Informations- und Austauschplattform zwischen BMW und den Partnern stattfinden. gw ←



Wir beraten Sie von der Konzeption bis zur Umsetzung bei ...

- Veränderungsprojekten,
- Prozess- und Effizienzoptimierung,
- IT-Umsetzungsprojekten.

Den Grad unserer Integration bestimmen Sie selbst.

Rau Consultants GmbH
Am Anger 4
82237 Wörthsee

Telefon: (08153) 9060-0
Telefax: (08153) 9060-10
info@rau-consultants.de
www.rau-consultants.de