

# Im Dialog



*Ich möchte im Einkauf Wertgestalter und nicht der Getriebene sein und aktiv Vorschläge machen. Hierfür brauche ich Freiraum und die richtigen Tools. Standardprozesse sollten automatisiert im Hintergrund laufen.*

Dominik Hauns,  
Projekteinkauf Servogetriebe,  
mobile Assistenzsysteme,  
SEW-Eurodrive GmbH & Co KG

*Quelle: SEW-Eurodrive*

## Schneller und besser sourcen

Der Erfolg der Zusammenarbeit von Dominik Hauns (Projekteinkauf) und Dr. Markus Wöppermann (Entwicklung) beruht auf ihrer engen Abstimmung. Beim Lieferantenscouting für SEW-Eurodrive gehen sie neue, innovative Wege. Hierfür gab's im Frühjahr den BME-Award ‚Excellence in eSolutions‘.

**Herr Hauns, Herr Dr. Wöppermann, an welchen Projekten arbeiten Sie aktuell gemeinsam?**

**Dominik Hauns:** Unsere Zusammenarbeit bezieht sich vor allem auf unsere neue Produktreihe verschleißbeständiger, verdrehsteifer Präzisionsgetriebe. Als Projekteinkäufer für Servogetriebe bin ich hier sehr eng und früh in den Entwicklungsprozess eingebunden.

**Wo liegen die Besonderheiten in diesem Produktumfeld?**

**Markus Wöppermann:** Diese neue Getriebegeneration braucht spezielle Fertigungsprozesse und spezielle Zukaufteile. Das ist sowohl für die Entwicklung als auch für den Einkauf spannend, da wir oft Bauteile benötigen, die nur wenige Lieferanten überhaupt liefern können und für die wir oft keine bestehenden Partner haben. Das ist außerdem die erste Produktreihe, die wir komplett digital entwickelt haben. Das bedeutet: Wir können bis auf den letzten Gewindegang

einer Schraube alles simulieren und können somit sehr früh Ausschau danach halten, wo vielleicht jemand zu bestimmten Problemstellungen bereits eine Lösung entwickelt hat. Hier ist eine frühe Einbindung des Einkaufs sehr wichtig.

**Das heißt, Sie brauchen neue Lieferanten. Oder passen auch bestehende Partner zum neuen Produkt?**

**Hauns:** Wir versuchen natürlich, zunächst auf unser bestehendes Netzwerk zurückzugreifen, da kommt der Link zum Facheinkauf, der die Serie betreut. Aber zum Teil sind tatsächlich die Anforderungen so hoch, dass bestehende Lieferanten nicht liefern können oder die Stückzahlen nicht geeignet sind.

**War Ihre Lieferkette durch die Corona-Krise betroffen?**

**Hauns:** Wir hatten unternehmensweit bisher keine massiven Auswirkungen in der Lieferkette. Das ist sicher auch der frühzeitigen Reaktion im Einkauf sowie der SEW-Strategie

geschuldet. Liefertermine und Kundenzufriedenheit stehen bei uns an erster Stelle, wodurch wir Themen wie Second Source oder Lagerware bei Schlüsselkomponenten stets im Blick haben.

**Wöppermann:** Wir produzieren außerdem nicht erst, wenn der Kunde bestellt, sondern haben aufgrund unseres Baukastensystems immer Teile am Lager, aus denen wir zahlreiche Varianten erstellen können. Auch das hat sich bezahlt gemacht.

**Ihre Modulstrategie hat sich in der Krise also bewährt?**

**Wöppermann:** Auf jeden Fall. Die neue Baureihe zum Beispiel umfasst mit Zukaufteilen rund 2000 verschiedene Bauteile. Hieraus entstehen 3,5 Milliarden sinnvolle, individuelle Varianten für unsere Kunden. Dieses Baukastenprinzip ist unsere Philosophie.

**Hauns:** Hinzu kommt, dass wir eigentümergeführt sind und Vorschläge zu einem erhöhten Lagerbestand bei veränderten Marktbedingungen kurzfristig umsetzen können.



*In der Entwicklung können wir durch Simulation und Automatismen heute sehr schnell Baukästen entwerfen. Bei dem Tempo und Technologiewandel muss der Einkauf mithalten.*

Dr. Markus Wöppermann,  
Fachkreisleiter Entwicklung  
Präzisionsgetriebe,  
SEW-Eurodrive GmbH & Co KG

*Quelle: SEW-Eurodrive*

### Wie würden Sie den Einfluss des Einkaufs auf die Entwicklung beschreiben?

**Hauns:** Ich sehe mich als Dienstleister. Unser Austausch ist sehr eng. Natürlich hat auch jeder seine eigene Sichtweise, aber wir versuchen vieles gemeinsam, treffen Entscheidungen früh und im Team. Neue Lieferanten besuchen wir zusammen und somit bekomme ich den technischen Support, den ich für Anfragen und Lieferantenbesuche brauche. Es ist ein sehr gutes Miteinander.

### Sehen Sie als Entwickler den Projekteinkauf tatsächlich als Service?

**Wöppermann:** Auf jeden Fall! Der Projekteinkauf hat beschaffungsseitig den Gesamtüberblick. Ich empfinde diese Funktion als sehr wichtig und ‚luxuriös‘. Ohne Projekteinkauf müsste ich im Austausch mit zahlreichen Facheinkäufern stehen.

### Wie läuft die Abstimmung mit den Facheinkäufern?

**Hauns:** Es gibt Regeltermine zwischen Projekt- und Facheinkauf, in denen wir uns neue Projekte sowie Neuigkeiten gegenseitig präsentieren. Dazu eine intensive, individuelle Abstimmung im Detail. So haben wir einen zeitnahen Austausch über aktuelle Entwicklungen auf Lieferantenseite. Darüber hinaus können wir auf zahlreiche digitale Hilfsmittel und Auswertungen zurückgreifen.

### Sie arbeiten bei der Lieferantengewinnung mit der KI-gestützten Scoutingplattform Scoutbee zusammen. Wie kam es dazu?

**Hauns:** Wir haben diverse neue Warengruppen im Bereich unserer neuen Geschäftsfelder, für die wir neue Partner benötigen. Vieles ist hier auch für den Einkauf neu und die Recherche bindet sehr viel Kapazität. Eine Alternative sind smarte, digitale Lösungen. Die Plattform präsentiert uns am Ende keinen perfekten Lieferanten, aber wir haben in zahlreichen Scoutings gesehen, dass wir auf eine Vielzahl von Lieferanten stoßen, die wir für diese Warengruppen oder Technologien gar nicht auf dem Schirm hatten.

### Haben Sie hierfür ein Beispiel?

**Hauns:** Wir haben das zum Beispiel für eine Wellfeder durchgespielt. Das ist bislang für uns ein Cent-Artikel, den es als Normteil zu kaufen gibt. Wir haben jedoch ein spezifisches, werkzeugfallendes Teil benötigt, für dessen Suche wir auf dem üblichen, manuellen Weg viele Stunden vor Google verbracht, viele Lieferanten gefunden und angefragt haben, bei denen aber entweder die Stückzahlen oder die Anforderungen nicht passten. Der Aufwand war enorm und genau hier spart Scoutbee viel Zeit. Das Ergebnis ist eine deutlich umfangreichere Longlist als bei unserer manuellen Recherche. Die Plattform

übernimmt auch die ersten Kontaktaufnahmen und die erste Anfrage und stellt die Unterzeichnung der Geheimhaltungsvereinbarung sicher. Das heißt, der Aufwand ist bei besserem Output deutlich geringer.

### Was bringt das KI-gestützte Scouting?

**Wöppermann:** Die Technik hat einen Wunsch, wie das Idealbauteil aussehen soll. Über die Plattform kann ich diesen Wunsch jetzt weltweit streuen und schauen, wer sich meldet. Oft kommen die Unternehmen aus einem ganz anderen Sektor. Auch das hat Vorteile. Diese Firmen fragen anders, sie hinterfragen anders, und wir können, noch während der Lieferant bestimmt wird, das Produkt in die richtige Richtung entwickeln. Das weltweite Feedback und der Austausch im Vorfeld beeinflussen auch die Konstruktion.

### Sie bekommen also Input aus ganz anderen Branchen?

**Wöppermann:** Wir bekommen andere Blickwinkel und schauen über den Tellerrand. Das ist eine tolle Erfahrung. Jeder schaut das Bauteil etwas anders an. Und wenn man mit den Top 3 aus der Liste diskutiert, passen zwei vielleicht nicht, aber der Dritte bietet einen Mehrwert, den er in anderen Branchen bereits umgesetzt hat. Und dann haben wir eine Innovation, die für die Antriebstechnik wirklich neu ist. Und da wollen wir

# Im Dialog



## Vita Dominik Hauns

Nach seinem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens am Karlsruhe Institut für Technologie (KIT) ist Dominik Hauns seit Anfang 2015 im Einkauf bei SEW-Eurodrive tätig. Als Projekteinkäufer verantwortet er Entwicklungsprojekte aus den Bereichen Getriebe und Mobile Assistenzsysteme.

## Vita Dr. Markus Wöppermann

Nach dem Studium des Maschinenbaus mit anschließender Promotion am Karlsruhe Institut für Technologie (KIT) beschäftigt sich Herr Dr.-Ing. Markus Wöppermann seit 2011 bei SEW-Eurodrive mit Getrieben und im Schwerpunkt mit deren Tribologie. Seit 2013 führt er verschiedene Fachkreise mit Technologie- und Entwicklungsaufgaben.



hin. In diesem Fall verursacht durch den Einkauf.

**Hauns:** Es können sehr einfach Filter gesetzt werden, um ein gewünschtes Ergebnis zu erzielen. Wir können einzelne Länder ausschließen oder für Benchmark-Anfragen bestehende Lieferanten nicht miteinschließen.

### Sie sourcen also schneller und besser?

**Wöppermann:** In der Entwicklung können wir schon heute durch Simulation und Automatismen sehr schnell Baukästen entwerfen und auf den Markt bringen. Bei dem Tempo und Technologiewandel muss der Einkauf mithalten. Wir haben eine hohe Fertigungstiefe und brauchen für die wenigen speziellen Zukaufteile gute Lieferanten, die uns technologisch etwas bieten. Deshalb brauchen wir einen starken Einkauf, der die Technik versteht und sich durch moderne Tools unterstützen lässt.

**Hauns:** Wir wollen im Einkauf weg davon, reiner Abwickler zu sein und selbst aktiv einen Kundennutzen kreieren. Ich habe den Anspruch, die Anfragen zu verstehen und mich auf Augenhöhe zu bewegen.

## SEW EURODRIVE

Das inhabergeführte Familienunternehmen mit Sitz in Bruchsal gehört zu den internationalen Markführern im Bereich Antriebstechnik und Automatisierung. Zu den Produkten zählen Getriebemotoren, Getriebe, Motoren, Komponenten und Antriebslösungen. 18000 Mitarbeiter erwirtschafteten im Geschäftsjahr 2019/2020 mehr als drei Milliarden Euro Umsatz.  
www.sew-eurodrive.de

### Schauen Sie trotzdem mit unterschiedlichen Philosophien auf die Projekte?

**Wöppermann:** Wir schauen schon durch unterschiedliche Brillen. Ich habe aber als Technikvertreter nicht mehr Stimmen im Projekt als der Rest am Tisch. Dieses Projekt haben wir gemeinsam mit Leadkunden entwickelt, das heißt, auch das Kundenfeedback fließt ein. Jeder bringt seinen Wissensstand ein und im Zweifel entscheiden wir aus Kundensicht.

### Ihre Lieferketten blieben in der Krise stabil. Wie sichern Sie Ihre Supply Chain ab?

**Hauns:** Ein ganz zentraler Punkt ist unser strategisches Lieferantenmanagement. Grundsätzlich bewertet und betreut der Facheinkauf alle Lieferanten kontinuierlich. So pflegen wir eine Lieferantenbasis mit qualifizierten Lieferanten in verschiedenen Regionen und sind vor geografischen Unsicherheiten abgesichert. Wir streben grundsätzlich eine Multilieferantenstrategie an. Hierfür können wir das KI-gestützte Scouting nutzen und bestimmte Bauteile oder Warengruppen gezielt auf Multilieferantenfähigkeit prüfen.

**Wöppermann:** Auch unser Baukastenprinzip hilft global in der Risikoabsicherung, da unsere Werke sich gegenseitig aushelfen können. Umso mehr müssen wir von Technikseite jedoch darauf achten, dass wir überall die gleiche Bauteil- und Produktionsqualität haben.

### Sie sourcen also schneller und besser?

**Hauns:** Um eine Partnerschaft zu entwickeln, sollte man sich etwas kennen. Man muss sich aber auch bestehende Lieferanten genauer anschauen. Oftmals liefern sie Bauteil A und man weiß gar nicht, dass sie auch Bauteil B liefern könnten.

### Haben Sie schon bestehende Lieferanten zugespield bekommen, von deren Engagement Sie in dieser Warengruppe gar nichts wussten?

**Hauns:** Ja, definitiv. Es kommen sogar Kunden auf uns zu. Die potenziellen Lieferanten sehen ja nicht unbedingt, wer hinter der Anfrage steht. Die Neutralität setzen wir bewusst ein und überlegen, ob beziehungsweise ab welcher Stufe wir unsere Identität preisgeben.

### Welche nächsten Schritte stehen an?

**Wöppermann:** In der Entwicklung wollen wir die Digitalisierung weiter vorantreiben. Die Mitarbeiter sollen kreativ arbeiten können. Stupide Arbeiten wie Zeichnungserstellung erledigt schon heute Software für uns. In diese Richtung geht es weiter, um die Entwicklungszyklen noch schneller gestalten zu können.

**Hauns:** Abgeleitet von der Unternehmensstrategie zur digitalen Transformation wurde die Procurement 360° – Digitale Vision 2025 entwickelt. Ausgehend von der Prämisse, welchen Beitrag der Einkauf zur Erfüllung der gesetzten Unternehmensziele leisten kann, wurden sechs Zielzustände formuliert, die wir verfolgen. Da ist die Bewerbung für den BME-Award nur ein aktueller Ausschnitt und ein Betrag zum Ziel ‚Wettbewerbsvorteile durch Innovationsscouting‘. Weitere Ziele sind zum Beispiel die digitale Transformation der Einkaufsprozesse, die Integration der Lieferantenbasis nach Industrie 4.0 oder die Sicherstellung der atmenden Wertschöpfungskette. Ich möchte im Einkauf Wertgestalter und nicht Getriebener sein. Das bedeutet, ich möchte aktiv Vorschläge machen. Hierfür brauche ich Freiraum und die richtigen Tools.

Annette Mühlberger