



Supply Chain Management im Volkswagen Konzern

Corinne Stolz

Dominique Emery

Michael Werder

Agenda

1 Überblick, Ausgangslage, Problemstellung

2 Lösungsansatz

3 Die Volkswagen B2B Plattform

4 Fragen / Diskussion

Agenda

Volkswagen Konzern

1 Überblick, Ausgangslage, Problemstellung

2 Lösungsansatz

3 Die Volkswagen B2B Plattform

4 Fragen / Diskussion

Der Volkswagen Konzern

Volkswagen Konzern

8 Marken

Jährliche Produktion von 5 Millionen Fahrzeugen

Umsatz 2001: 88,54 Milliarden €

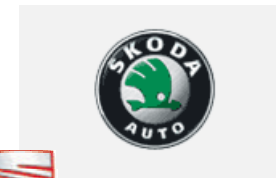
Gewinn 2001: 2,92 Milliarden €

Jährliches Beschaffungsvolumen:
50 Milliarden €

Anzahl Lieferanten:
> 5'500

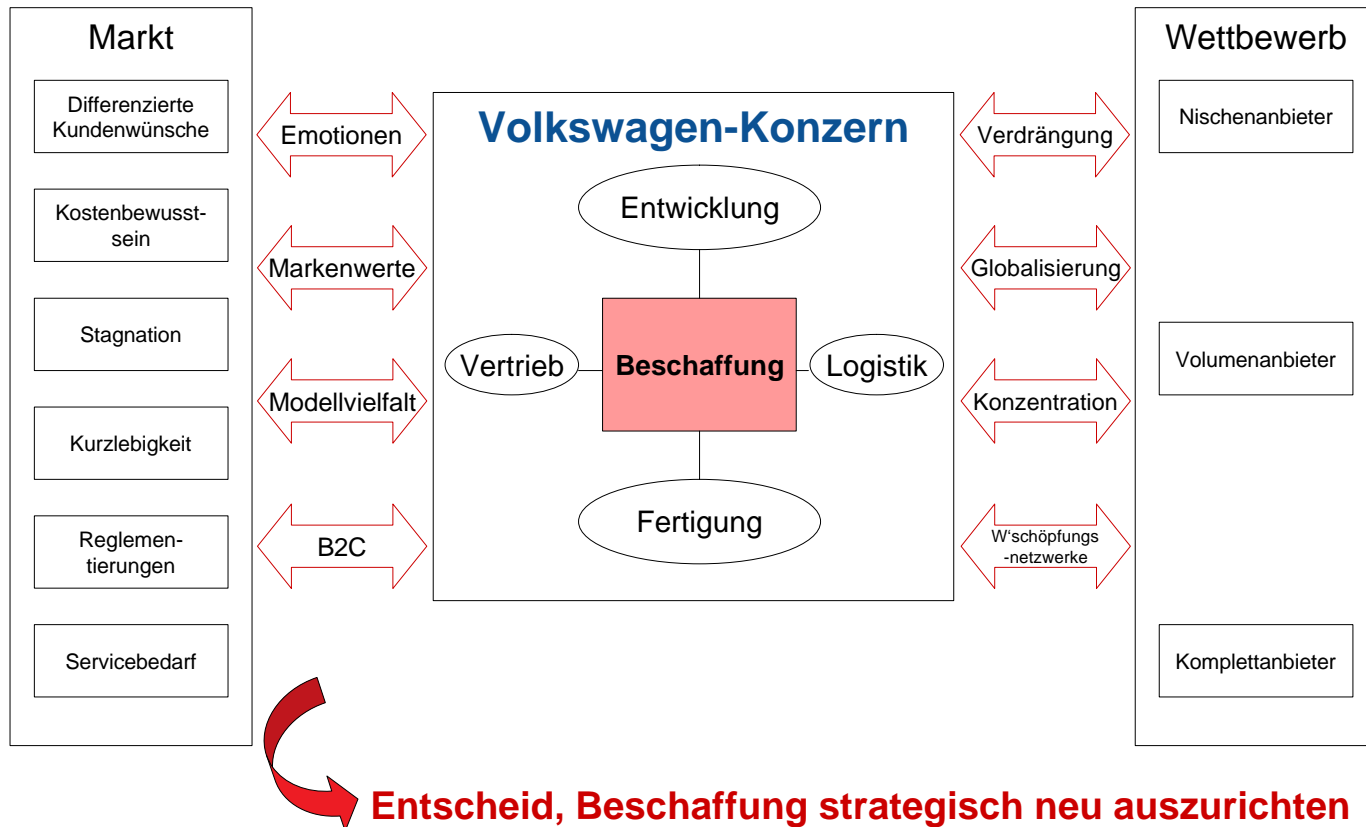
60% aller Bauteile stammen von Zulieferern

Quelle: Volkswagen AG, www.volkswagen-ag.de



Die Beschaffungsstrategie ist der Schlüssel, um im komplexen Umfeld bestehen zu können

Volkswagen Konzern



Agenda

1 Überblick, Ausgangslage, Problemstellung

2 Lösungsansatz

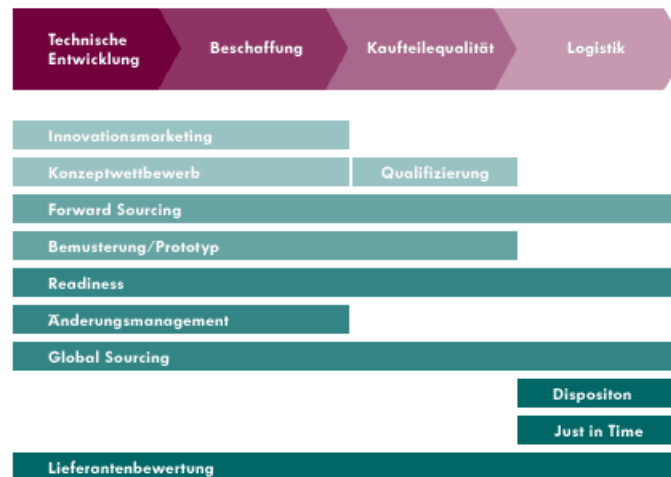
3 Die Volkswagen B2B Plattform

4 Fragen / Diskussion

Die Beschaffungsstrategie des VW Konzerns

Volkswagen Konzern

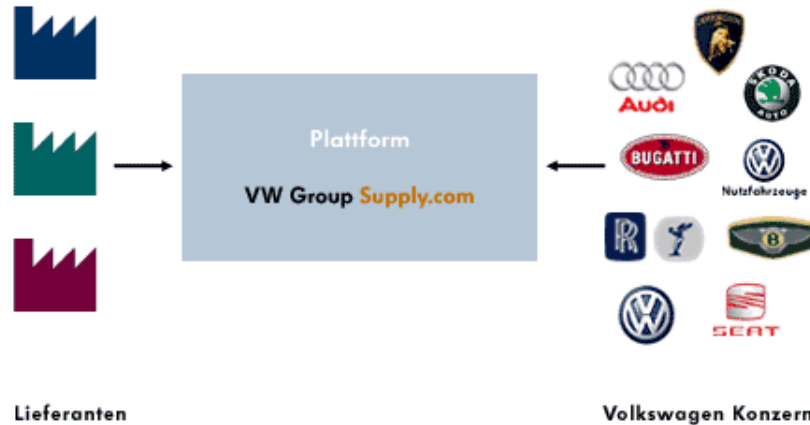
- Gleichteilestrategie über Marken- und Modellgrenzen hinweg
- Forward Sourcing: frühe Einbindung von Lieferanten
- Global Sourcing: nutzen regionaler Preisvorteile
- fallweise Gestaltung der Lieferkette (derselbe Zulieferer kann sowohl Einzelteile- als auch Systemlieferant sein)



Entscheidung, einen eigenen B2B Marktplatz zu realisieren

Die B2B Plattform soll Wettbewerbsvorteile schaffen

Volkswagen Konzern



Ziele:

- Beschleunigung von Entwicklungs-, Beschaffungs-, und Lieferzeiten
- Qualitätsverbesserung bei Problemerkennung & Fehlervermeidung
- Reduktion der Prozess- und Produktkosten bei Hersteller und Lieferanten
- Daten sollen in Echtzeit allen Beteiligten der Wertschöpfungskette zugänglich sein, damit flexibel auf externe und interne Einflüsse reagiert werden kann
- **Schaffung von Wettbewerbsvorteilen durch exklusive Wertschöpfungsnetzwerke**

Das Resultat: www.vwgroupsupply.com

Volkswagen Konzern

Francisco Javier Garcia

Mitglied VW Vorstand

verantwortlich für Konzern Beschaffung

Pressekonferenz, 20. November 2001



Vollständiges Video unter: www.vwgroupsupply.com

Agenda

1 Überblick, Ausgangslage, Problemstellung

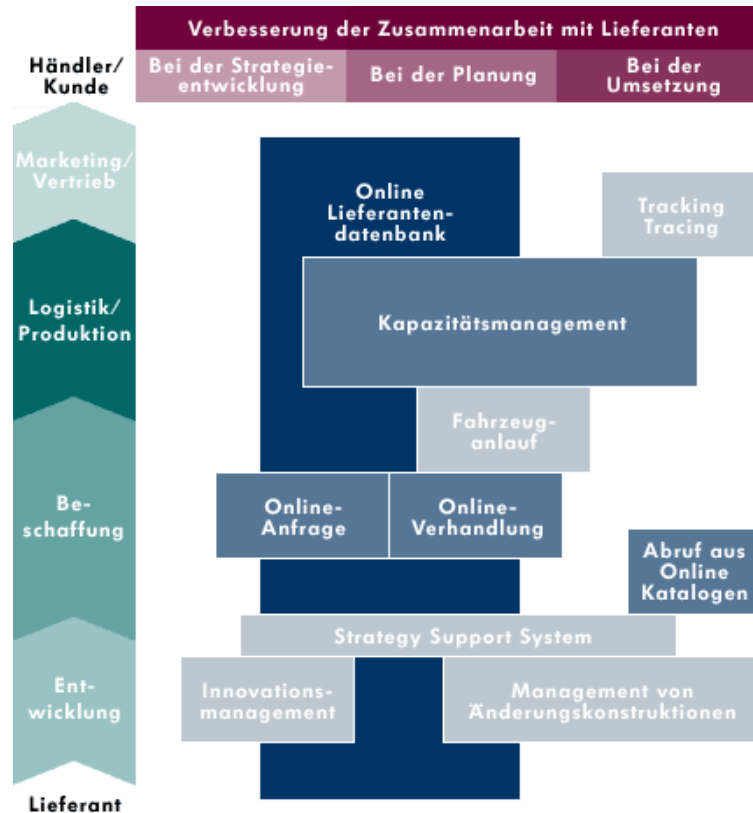
2 Lösungsansatz

3 Die Volkswagen B2B Plattform

4 Fragen / Diskussion

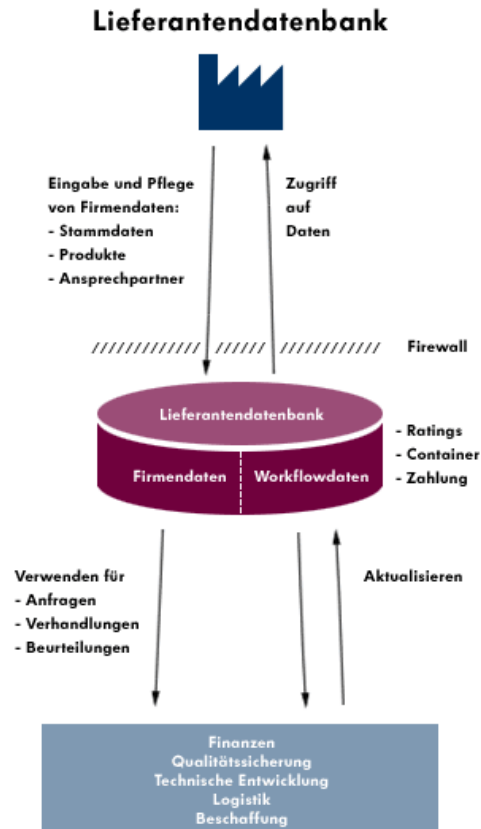
Was bietet www.vwgroupsupply.com ?

Volkswagen Konzern



Die Lieferantendatenbank – die Basis der Plattform

Volkswagen Konzern

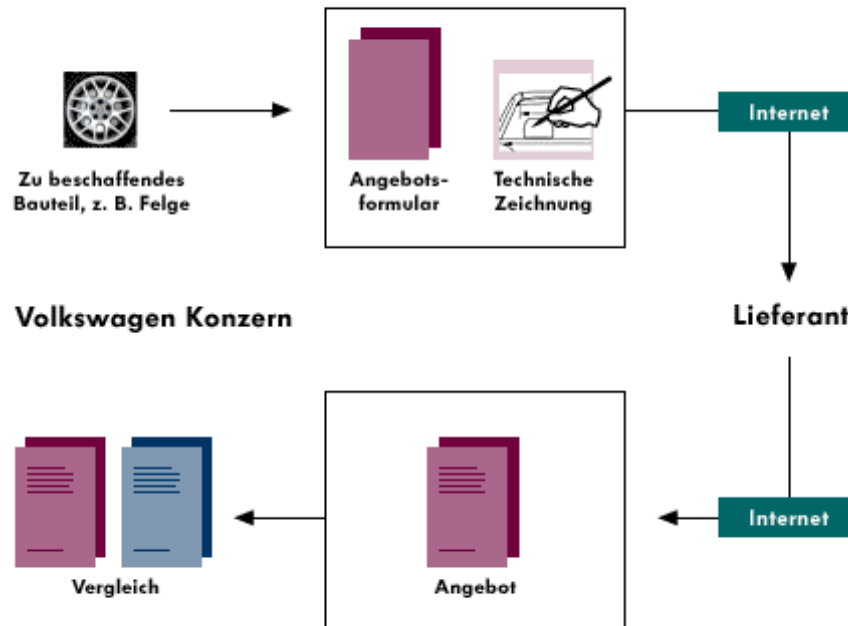


Stand 30. September 2002:
> 5500 Lieferanten erfasst

Online Anfrage – Einholen von Offerten via Internet

Volkswagen Konzern

Anfrage und Angebot per „Online-Anfrage“ und Lieferant



Stand 30. September 2002:
95% aller Anfragen erfolgen elektronisch
> 530'000 Anfragen abgewickelt

Online Verhandlung – B2B Auktion

Volkswagen Konzern

- Teilnehmer werden von VW ausgewählt
- Teilnehmer müssen sich gegenseitig **unter**bieten
- Mindestdauer von 60 Minuten
- VW kauft Güter und Dienstleistungen
- Letztes Gebot muss schriftlich bestätigt werden
- VW-Entscheidungsgremium bestimmt schliesslich über Einkauf

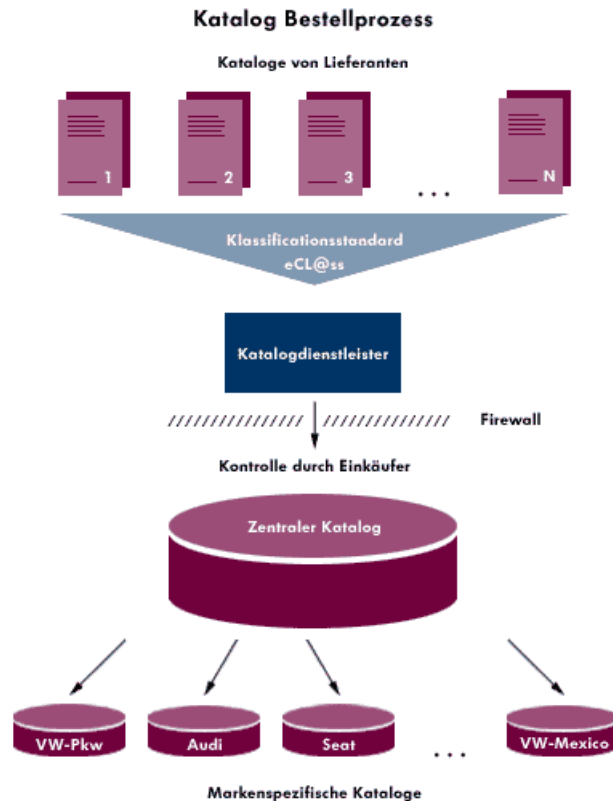


Vorteil für Teilnehmer: Markttransparenz
Vorteil für VW: Zeitersparnis & tiefere Einkaufspreise



Der Online Katalog – Zugriff auf 360'000 Artikel

Volkswagen Konzern



- ~ 6000 VW Mitarbeiter haben Zugriff
- Durchlaufzeiten pro Bestellung um 95% gesenkt
- Manuelle Tätigkeit um 80% reduziert
- Aufträge per EDI direkt an Zulieferer

Weitere Anwendungen

Volkswagen Konzern

- F & E Dienstleistungen
 - Unterstützung der Zusammenarbeit von VW mit externen Forschungspartnern

- Online Normtexte
 - Hersteller können VW Richtlinien &- Normen online einsehen

- Marken Anwendungen
 - Eigene Anwendungen der VW Konzern Marken (z.B. Verkauf von nicht mehr benötigten Produktionsmaschinen durch Audi)



Fazit

- www.vwgroupsupply.com wurde ein halbes Jahr früher als geplant live geschaltet
- durch hohes Transaktionsvolumen wurde der Break Even der Investition bereits erreicht
- allergrösster Teil der Lieferanten ist integriert
- Effizienz seitens VW markant gesteigert
- Erhöhte Anforderungen an Lieferanten (Nutzen?)



Volkswagen hat für die Beschaffung eine B2B Plattform erfolgreich eingeführt. Der Nutzen für die Zulieferer ist jedoch schwierig aufzuzeigen.

Weitere Informationen unter:
www.vwgroupsupply.com

Agenda

Volkswagen Konzern

1 Überblick, Ausgangslage, Problemstellung

2 Lösungsansatz

3 Die Volkswagen B2B Plattform

4 Fragen / Diskussion