



Von Würstchen & Co. bis zum Daten-Deal: Wie Digitalisierung den Einkauf revolutioniert!



Florian Greulich
Leitung Einkauf
VEMAG



Steen Bösche
Projektmanager für Digitalisierung
VEMAG



AGENDA

1. Vorstellung VEMAG
2. Ausgangslage im Einkauf bei VEMAG
3. Einkauf 2027
4. Digitale Transformation mit Tacto
5. Lessons Learned aus der Transformation

SIZE DOES MATTER: VEMAG IN ZAHLEN



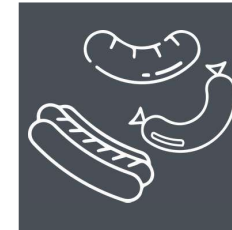
UNSERE ANWENDUNGEN IM ÜBERBLICK



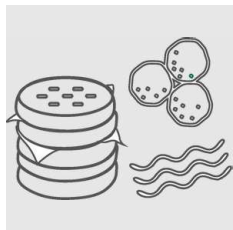
Vakuumfüll-
maschinen



Bäckerei-
Anwendungen



Würstchen-
Anwendungen



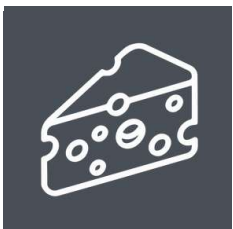
Wolf- & Form-
Anwendungen



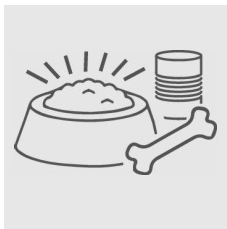
Convenience-
Anwendungen



Plant-based-
Anwendungen



Käse-
Anwendungen



Pet Food-
Anwendungen



Individuelle
Lösungen



MEILENSTEINE

1944

Gründung VEMAG unter dem Namen Holz- und Gerätebaugesellschaft mbH in Verden/Aller

1957

Einführung der ersten kontinuierlich arbeitenden Vakuumfüllmaschine für die Industrie (ROBOT G250)

1982

Beginn der Produktion des weltweit meistverkauften Vakuumfüllers ROBOT500

2001

Übernahme der Geschäftsanteile der VEMAG Maschinenbau GmbH durch die Firma Robert Reiser & Co., Inc., Canton / USA

2005

Eröffnung des VEMAG Kundencenters





MEILENSTEINE

2012

Eröffnung des VEMAG Training Centers

2016

Gründung der VEMAG Academy

2021

Einweihung des Bakery Innovation Centers

2022

Fertigstellung einer weiteren Produktionshalle mit einer Gesamtfläche von 4.000 m² über 2 Etagen

2024

Einführung der HPnx, der Vakuumfüllmaschine der nächsten Generation



AGENDA

1. Vorstellung VEMAG

2. Ausgangslage im Einkauf bei VEMAG

3. Einkauf 2027

4. Digitale Transformation mit Tacto

5. Lessons Learned aus der Transformation

AUSGANGSLAGE IM EINKAUF BEI VEMAG

STRATEGIE

Traditionelle Einkaufsstrategie: Zeichnungsteile wurden im Umkreis von 150 km eingekauft

ORGANISATION

Große Einkaufsgebiete (hohes Volumen bei einzelnen Personen)

PROZESSE

Viele manuelle Tätigkeiten und operativ geprägte Prozesse

ONBOARDING

Kein strategischer Onboardingprozess vorhanden

ANALYTICS

Keine standardisierte Auswertungsmöglichkeit von SAP-Daten

ANFRAGEN

Kein prozesssicheres Vorgehen bei Preisanfragen

HERAUSFORDERUNGEN IM EINKAUF BEI VEMAG



Wenig Transparenz im Lieferantenmanagement

Kein Überblick über Lieferanten und deren Produktarten, Status, ABC-Klassifizierung, QM-Zertifikate und NDAs



Regelmäßiger manueller Aufwand bei der Erstellung von Auswertungen (Lieferantenumsätze)

Fehleranfälligkeit und Probleme bei der Vergleichbarkeit



Keine standardisierten Prozesse bei Preisfragen

Manueller Aufwand durch das Herunterladen der Zeichnung, Schreiben der E-Mail und Nachverfolgung der Antworten, Eintragen von Infosätzen in SAP sowie kein konsequenter Angebotsvergleich



Keine Materialgruppenstrategie

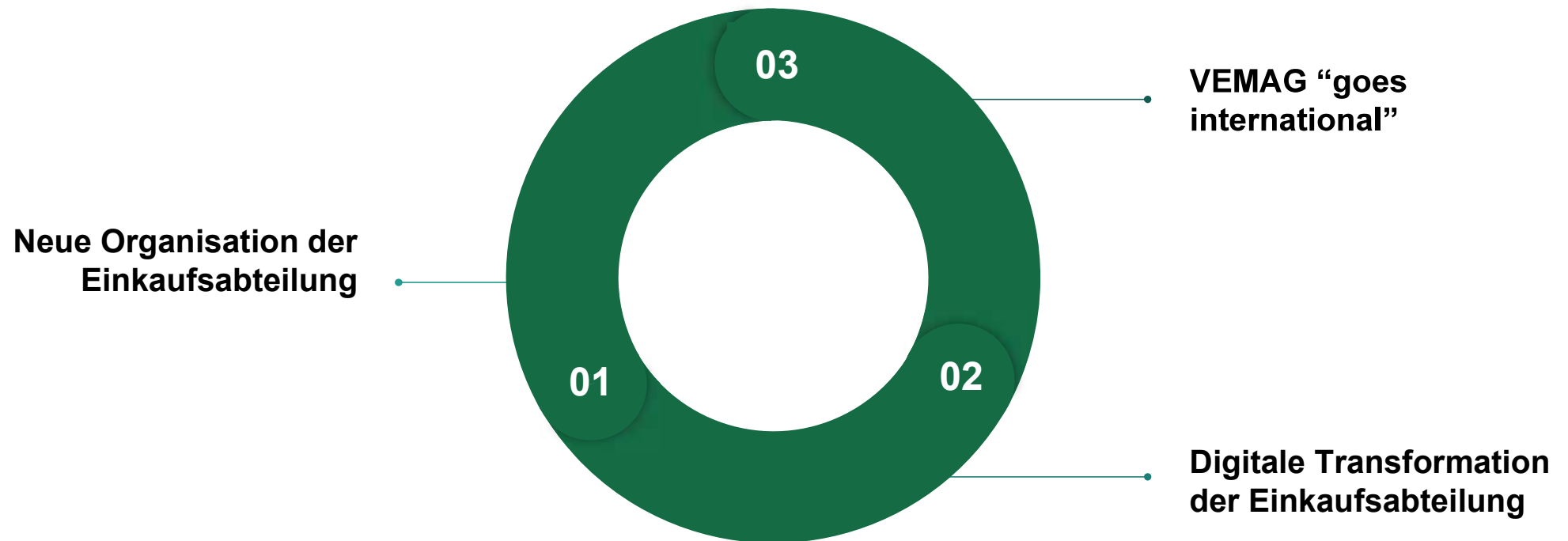
Fokus auf A- & B-Teile: Hauptaugenmerk lag im operativen Bereich

AGENDA

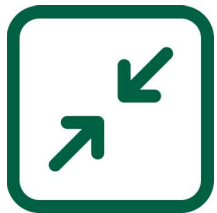
1. Vorstellung VEMAG
2. Ausgangslage im Einkauf bei VEMAG
3. Einkauf 2027
4. Digitale Transformation mit Tacto
5. Lessons Learned aus der Transformation



PROJEKT "EINKAUF 2027" GESTARTET: 3 TEILPROJEKTE



1: NEUE ORGANISATION IM EINKAUF



**Kleinere
Einkaufsgebiete**



**Verbindung zu
Lieferanten
intensivieren**



**Steigende
Marktkennntnisse/
Messebesuche**



**Höheres
technisches
Verständnis**



**Dual Sourcing
Strategien**

2: VEMAG GOES INTERNATIONAL



Aufbau von internationalen Lieferanten
von Elektrobauteilen



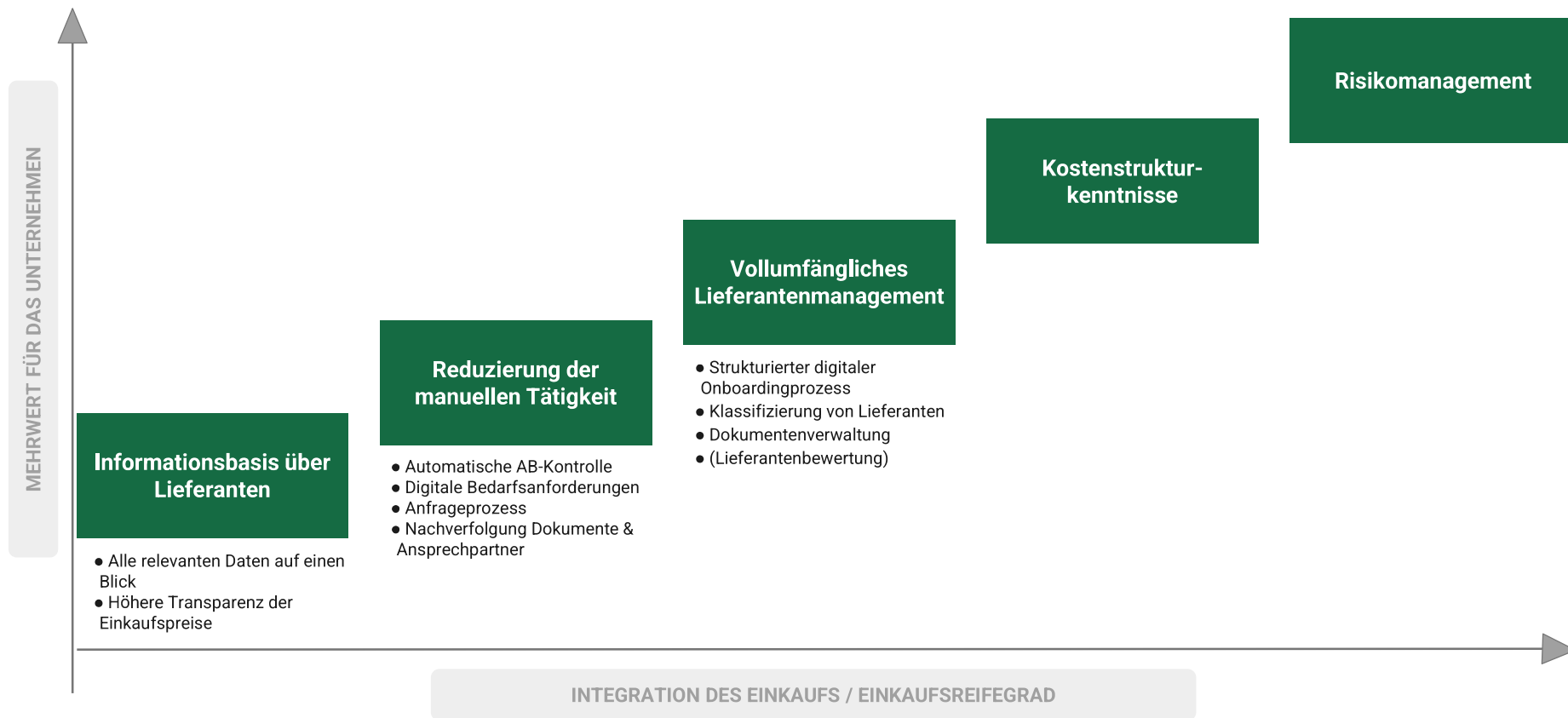
Europaweite Lieferantensuche für Dreh-,
Frästeile sowie Blechbaugruppen



Westbalkaninitiative in München –
Speed Dating BME



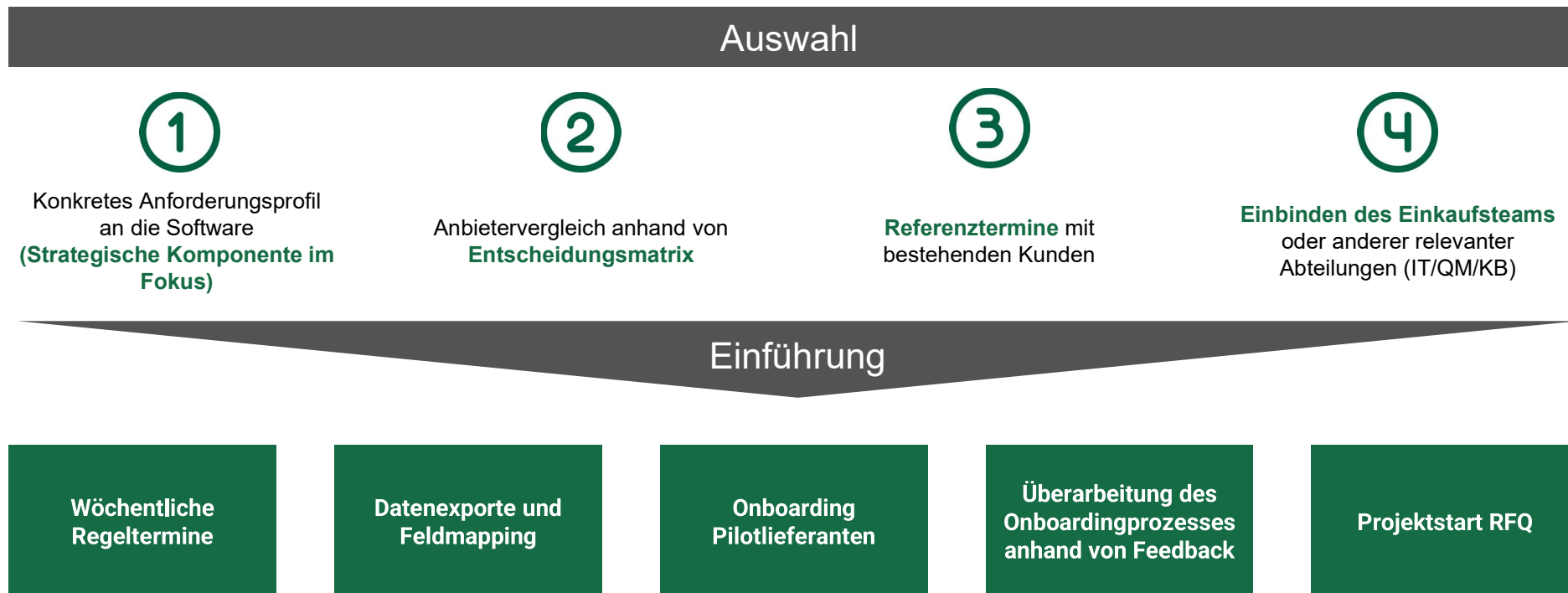
3: BAUSTEINE IM BEREICH DIGITALISIERUNG



AGENDA

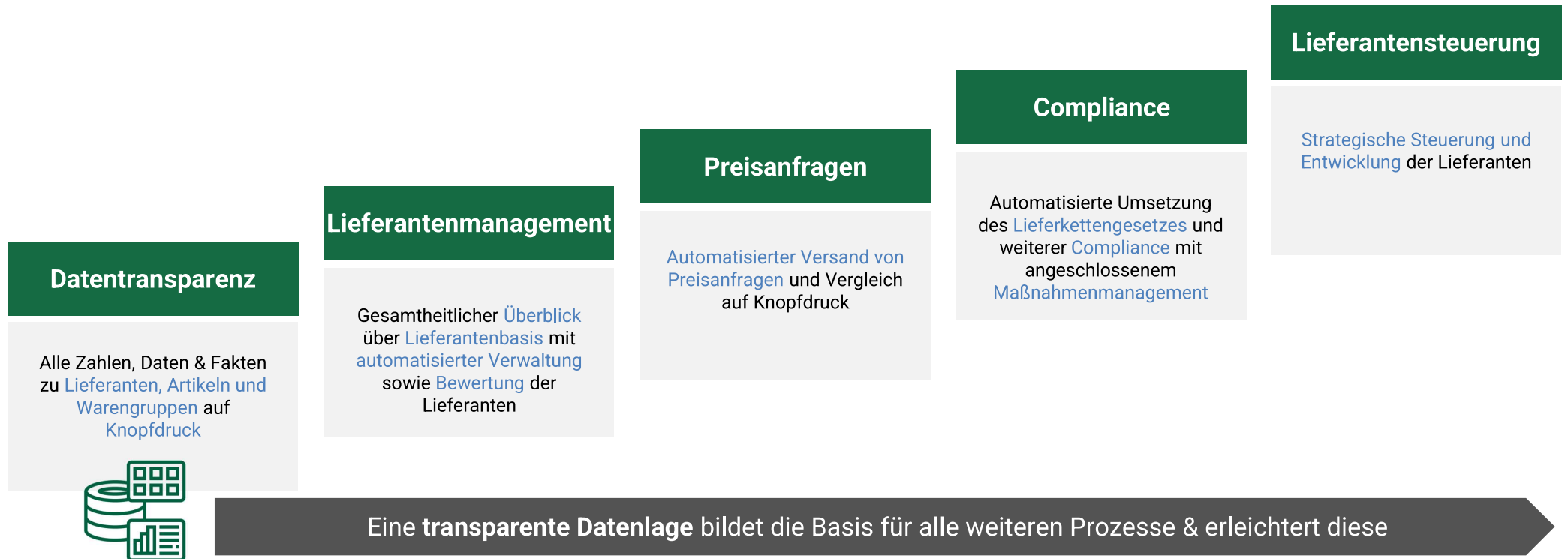
1. Vorstellung VEMAG
2. Ausgangslage im Einkauf bei VEMAG
3. Einkauf 2027
4. Digitale Transformation mit Tacto
5. Lessons Learned aus der Transformation

VORGEHENSWEISE BEI DER AUSWAHL & EINFÜHRUNG VON TACTO



DER EINKAUF ALS WERTTREIBER BEI VEMAG

Schrittweise kann VEMAG den Einkauf prozessübergreifend **strategisch** steuern und **resilient** aufbauen

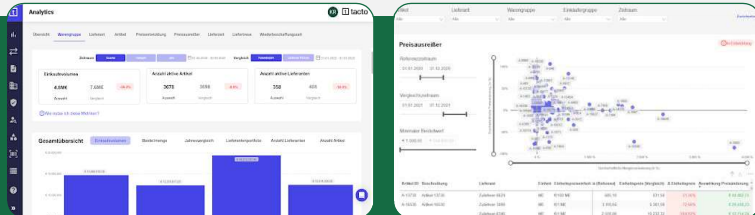




DATENTRANSPARENZ

Datentransparenz

Alle Zahlen, Daten & Fakten zu
Lieferanten, Artikeln und Warengruppen
auf Knopfdruck



Erwartete Einsparungen für 2024: 157.000 €

Automatisierte Auswertungen finanzieller Volumina zu
Lieferanten, Warengruppen und Artikeln

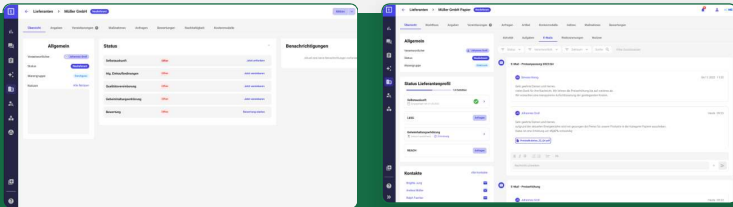
Analyse der Preise ausgewählter Lieferanten sowie
Aufdecken von potenziellen **Preisausreißern**

Kennzahlenbasierte Vorbereitung auf **Lieferantengespräche**
auf Knopfdruck

LIEFERANTENMANAGEMENT

Lieferantenmanagement

Gesamtheitlicher Überblick über Lieferantenbasis mit automatisierter Verwaltung und Einholung von Zertifikaten



180 strategisch wichtige Lieferanten bereits aktiviert

Flexible Erstellung von diversen Lieferantenabfragen (SSAs, ISO, CoC, etc.)

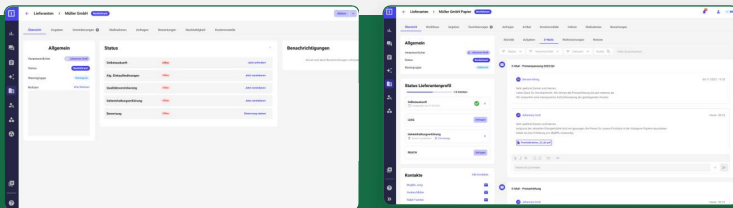
Strukturierte Verwaltung sämtlicher relevanter Dokumente und Verträge

Versand von Abfragen und Dokumenten an ganze Lieferantengruppen sowie **Nachverfolgung & Auswertung**

PREISANFRAGEN

Preisfragen

**Preisfragen mit intelligentem
Angebotsvergleich und Benchmarking**



**Flexible Anfrageerstellung mit Einbindung von Vorlagen
zur schnellen Abwicklung**

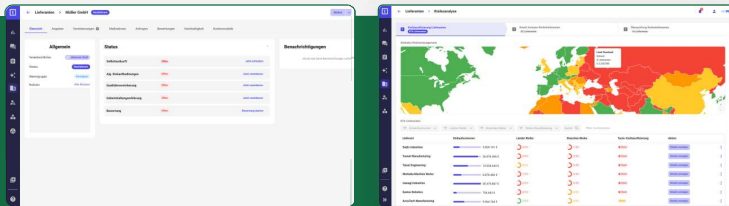
**Massenimport aus Tacto Artikelübersicht oder Excel-File
& Anbindung PLM System**

**Automatisierter Angebotsvergleich mit
Vergabevorschlägen**

COMPLIANCE (CBAM, LKSG ETC.)

Compliance (CBAM, LkSG etc.)

Automatisierte Umsetzung von Compliance-Anforderungen (z.B. Lieferkettengesetz, CBAM)



Strategische Lieferantenverwaltung mit **Anbindung weiterer Compliance-Themen (REACH, CBAM, LkSG etc.)**

Lieferantenklassifizierung- und segmentierung nach Compliance-Standards

Lieferantenentwicklung mit Maßnahmenverwaltung sowie Maßnahmenverfolgung

LANGFRISTIGES ZIEL: STRATEGISCHE LIEFERANTENSTEUERUNG

Langfristiges Ziel: Strategische Partnerschaften mit Lieferanten aufbauen



Kosteneffizienz: Kostenoptimierung durch höhere Transparenz und Effizienzsteigerungen



Prozesssicherheit: Standardisierte und effiziente Prozesse im gesamten Einkaufsumfeld



Qualitätssicherung: Sicherstellung der Qualität der gelieferten Produkte



Nachhaltigkeit: Nachhaltige Lieferantenbeziehungen durch engere Zusammenarbeit

AGENDA

1. Vorstellung VEMAG
2. Ausgangslage im Einkauf bei VEMAG
3. Einkauf 2027
4. Digitale Transformation mit Tacto
5. Lessons Learned aus der Transformation

LESSONS LEARNED AUS DER TRANSFORMATION



**Konkretisierung der
Anforderungen**



Geduldig bleiben



Über den Tellerrand schauen

TIPPS & TRICKS FÜR ANDERE UNTERNEHMEN

- ✓ **Genauere Bedürfnisse** der Abteilung formulieren
- ✓ Auf Bedürfnisse der Lieferanten achten und **Feedback einholen**
- ✓ **Rechtzeitiges Abholen** aller relevanten Abteilungen
- ✓ **Einbinden von Kollegen** im Einkauf
- ✗ **Keine „eierlegende Wollmilchsau“** suchen





VIELEN DANK FÜR IHRE
AUFMERKSAMKEIT! HABEN
SIE FRAGEN?