

Beschaffung

aktuell

2011 07

Das Magazin für Strategischen Einkauf, Materialwirtschaft und Logistik



Auch beim Erneuern einer Maschinensteuerung geht Sicherheit vor. Spezielle Dienstleister sorgen für ganzheitliche, integrierte Konzepte, die den Neukauf überflüssig machen.

Dienstleistungseinkauf

Neue Steuerung: mehr Sicherheit, mehr Maschine

Seite 28

EINKAUFSLEITER IM GESPRÄCH

Dr. Jutta Heckenkamp, Fuchs Petrolub AG Seite 14

SUPPLY CHAIN SUSTAINABILITY

Grüner Einkauf, schwarze Zahlen Seite 24

LOGISTIK

Leere Container sorgen für Unruhe im Pazifik Seite 43

Optimiert Beschaffung von C-Teilen

Neue Wege in der Lieferkette

Im Arbeitsalltag kann kein Industrieunternehmen auf zugelieferte Nicht-einsatzteile, sogenannte „C-Teile“ verzichten. Doch oft muss dazu ein teures und zeitraubendes Beschaffungssystem eingerichtet werden.

Die Jörg Vogelsang GmbH geht jetzt neue Wege: Das Unternehmen hat die Prozesse entlang der Lieferkette umstrukturiert und gemeinsam mit einem Dienstleister ein E-Procurement-System eingesetzt, das auf die Bedürfnisse des Mittelständlers zugeschnitten ist.

Passgenaue Lösungen im Bereich der Umformtechnologie bietet die Jörg Vogelsang GmbH (JVU) ihren Kunden in der ganzen Welt: Das Unternehmen aus dem westfälischen Hagen ist Zulieferer anspruchsvoller Produkte aus Bandstahl für den Automotive-Sektor und andere Branchen. Dabei richtet sich der Mittelständler mit seinen rund 145 Mitarbeitern ganz auf die Anforderungen der Industrie aus: Auf dem Gebiet der „Fasteners“, der Spannstifte und Spannbuchsen, ist die JVU einer der weltweit

führenden Hersteller. Und die „Tubular Products“, überwiegend zylindrische Automotive-Produkte, werden im Rollbiegeverfahren hergestellt und später in Achsen, Antivibrationssysteme, Stoßdämpfer sowie Bremsen und Motoren eingesetzt. „Mit diesen beiden Bereichen, den Fasteners und den Tubular Products, können wir unseren Kunden Produkte anbieten, die ganz auf ihre Bedürfnisse zugeschnitten sind“, erklärt Ulrich Flatken, Geschäftsführer der JVU. „Hier, im Bereich der Umformtechnologie, sind wir sicherlich Spezialisten. Auf diese Kernkompetenz wollen wir uns konzentrieren – um weiter innovative Technologien und Produktideen entwickeln zu können.“

Um dabei eine hohe Effizienz bei möglichst großer Kundenzufriedenheit zu erreichen, stellte die JVU vor rund zwei Jahren auch die verschiedenen Beschaffungsprozesse im Unternehmen auf den Prüfstand. Das Ergebnis: Gerade im Bereich der C-Teile, die nicht direkt verarbeitet werden, wurde viel Aufwand für die unterschiedlichen logistischen Schritte betrieben – und gab es durchaus Verbesserungsbedarf. „C-Teile – darunter fällt ja alles, was der Mensch so im Arbeitsalltag braucht. Das fängt bei Bürobbedarf wie Druckerpatronen an – und geht hin bis zu Ersatzteilen und Spezialwerkzeug für unsere Maschinen“, berichtet Flatken. „Der gesamte Einkauf dieser sogenannten Nichteinsatzstoffe war extrem zeitraubend – und damit auch teuer. Denn schließlich kön-

nen wir mit Ersatzteilen direkt noch keinen Umsatz generieren – das sind nur Hilfsmittel für uns.“ Schließlich schlug etwa das Ersatzteil nicht nur mit seinem Einkaufswert zu Buche, sondern war auch immer mit Prozesskosten verbunden. Es durchlief im konventionellen Beschaffungsprozess immer zahlreiche Schritte, bis es wirklich an seinem Einsatzort, dem Schreibtisch, ankam: von der Bedarfsermittlung über Bestellung und Wareneingang bis hin zu Lagerverwaltung und Warenausgang. Jeder Schritt war mit nicht unerheblichem Personalaufwand verbunden. Zudem kamen noch andere Ressourcen hinzu – etwa Lagerkapazitäten für die unterschiedlichen C-Teile, die nicht direkt benötigt werden. All dies waren Ausgaben, die das Unternehmenskapital binden – und den Beschaffungsprozess zu einem kostenintensiven Vorgang machten.

EXPERTEN FÜR AUTOMOTIVE-TEILE – nicht für C-Teile. Grund genug, hier neue Wege zu gehen: Die Hagener haben das gesamte C-Teile-Management ausgelagert. „Schließlich sind wir Experten für Spannstifte, Compression Limiter und Automotive-Produkte – nicht für Kugelschreiber, Leuchtstoffröhren oder Schmiermittel“, so der JVU-Geschäftsführer. „Umso besser, dass wir nun einen Spezialisten für diesen Bereich gefunden haben.“ Vor rund zwei Jahren traf Flatken Dr. Adrian Seeger, Geschäftsführer der Mannesmannröhren Logistic GmbH (MRL). Das Logistik Unternehmen aus Ratingen hilft seinen Kunden dabei, durch ein intelligentes Supply-Chain-Management die Kosten entlang der Beschaffungskette zu reduzieren. Mit individuellen Lösungen, ausgelagertem Beschaffungsmanagement und integrierten E-Procurement-Systemen bietet MRL so passgenaue Ansätze für die Prozessoptimierung. Im Fall von JVU bedeutet dies: Das E-Procurement-Programm von MRL wird in die EDV eingebunden, sodass anschließend die Bestellabwicklung einzelner Bestellungen einfach vom Computer der Beschäftigten aus vorgenommen werden kann – ohne viel Aufwand, schnell und unkompliziert. Das umfassende Servicekonzept der Ratinger überzeugte Flatken und die JVU: „Gemeinsam haben wir dieses Projekt angestoßen, haben nach Möglichkeiten und Schnittstellen gesucht, MRL in unser Beschaffungssystem zu integrieren.“



Effiziente Beschaffungsprozesse: ein Warenkorb, eine Lieferung – und auch nur eine Rechnung.



Passgenaue Lösungen – mit Lieferungen bis in die einzelnen Abteilungen hinein.

ren und die Prozesskette effizient zu organisieren. Und wie man sieht: Es hat alles reibungslos geklappt. MRL sorgt für die C-Teile, und wir können unsere Energien wieder ganz in unsere Kernarbeitsfelder stecken.“

MEHR ZEIT FÜR IDEEN. Doch durch die neuen Strukturen bleibt nicht nur mehr Zeit für neue, innovative Ideen – auch auf der Kostenseite bleibt unterm Strich mehr übrig. „Weniger Kosten, mehr Effizienz – für uns hat sich dieser Schritt auf jeden Fall gelohnt“, sagt Diplomkaufmann Flatken. „Zudem hat unser Dienstleister das neue Beschaffungsmanagement ganz an unsere Bedürfnisse angepasst – wir bekommen keine Pauschalpakete mit einem Durchschnittswarenkorb, sondern individuelle Lösungen für unser Unternehmen.“ In der Praxis heißt das: Die Verantwortlichen bei JVU stellen ihren ganz eigenen Online-Katalog zusammen. Er enthält all die C-Teile, die im Unternehmensalltag gebraucht werden. Daraus können die Beschäftigten in Hagen via E-Procurement bei Bedarf auswählen. Ganz gleich, ob im Büro langsam das Papier zu Neige geht oder Werkzeuge fehlen: Am Computer können die Mitarbeiter ihren Bedarf festhalten – und so ihren digitalen Einkaufskorb füllen. Die Bestellung wird dann intern geprüft, geht nach der Freigabe an den Full-Service-Dienstleister – quasi alles auf Knopfdruck. „Zwei bis drei Mal in der

Woche liefert Mannesmannröhren Logistic dann an uns“, erklärt der JVU-Mann. „Und zwar nicht nur an einen zentralen Lagerplatz, sondern dorthin, wo es wirklich gebraucht wird, in die einzelnen Abteilungen. So wird der Aufwand für uns auf ein Mindestmaß reduziert – und die bestellte Ware kann direkt an der Werkbank in Gebrauch genommen werden.“

WARENKORB, LIEFERUNG, RECHNUNG. Statt hunderter Lieferanten für die ganz unterschiedlichen C-Teile gibt es einen Warenkorb, eine Lieferung – und auch nur eine Rechnung: „Früher haben wir für jeden einzelnen Wareneingang eine einzelne Rechnung bekommen, die auch einzeln bearbeitet werden musste. Das hat sich geändert – damit konnte unsere Buchhaltung entlastet, die Strukturen verschlankt werden.“ Zudem sind die Lagerkosten zurückgegangen: Da die Lieferung bei Bedarf stets zeitnah erfolgt, müssen keine großen Bestände angelegt werden. „Vielleicht haben wir mal ein zweites Paar Handschuhe auf Vorrat – aber wir müssen nicht mehr auf so große Lagerkapazitäten zurückgreifen wie früher“, so Flatken. „Damit werden weniger Flächen verbraucht, und auch die aufwendige Lagerhaltung für die C-Teile fällt weg.“ Der administrative Aufwand ging zurück, wurde auf ein Mindestmaß reduziert, und Personalressourcen wurden frei. Das Zentralmagazin wurde aufgelöst. Die Folge: Es gingen zugleich die ein-

gekauften, aber noch nicht benötigten Mengen der unterschiedlichen Produkte zurück. Geschäftsführer Flatken: „So konnten wir nicht nur die Prozesse optimieren und die Kosten senken, sondern gleichzeitig auch die Mittelbindung verringern. MRL übernimmt eben die gesamte Beschaffung unserer C-Teile, von Preisverhandlungen bis zur Lagerung – und wir können uns unseren Einkauf sparen.“

Dabei überwiegen beim Hagener Spezialisten für Umformtechnologie die Ersparnisse aufgrund der zurückgegangenen Personal- oder Lagerkosten die erhobene Servicegebühr. Zudem profitiert die JVU von den besseren Einkaufspreisen, die durch die Zusammenarbeit mit dem Logistikpartner erzielt werden: MRL kann als zentraler Großabnehmer, der viele Kunden beliefert, durch die Bündelung von Anfragen bei Herstellern andere Konditionen als ein einzelnes Unternehmen aushandeln; die damit verbundenen Kosteneffekte werden an die Kunden weitergegeben. Auch an den Hagener Mittelständler. „So können wir einfach effizienter arbeiten – und das kommt natürlich auch unseren Kunden zugute“, fasst Ulrich Flatken zusammen.

Die Autorin

Ines Klepka,
Journalistin