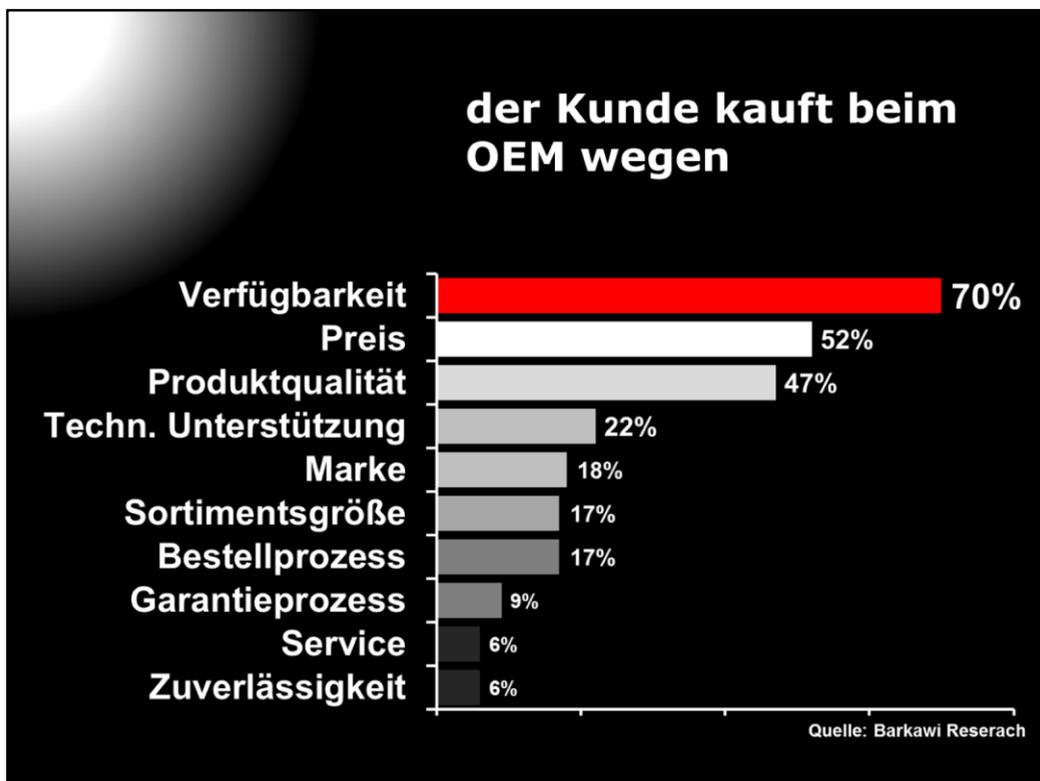




Ich trete hier nicht im Namen meines Arbeitgebers auf. Das spart diverse Folien.

Nur so viel zum Hintergrund:

Nach 11 Jahren in der operations-nahen Logistik-Beratung mit der Spezialisierung auf die Ersatzteil-Logistik bin ich heute operativ verantwortlich, und darf meine Ansätze von dazumal selbst umsetzen. Das Bild ist bei allen mir bekannten Ersatzteil-Organisationen (des Maschinenbaus) ähnlich: schlecht gepflegte Stammdaten verhindern effektive und effiziente Arbeit. Trotz enormer Profitabilität. An den angehäuften Berg von abertausenden Datensätzen traut sich niemand heran. Zumal es ganz oft an Kenntnissen zur Massendaten-Pflege fehlt. Mitarbeiter-Entwicklung findet hier ein fruchtbares Betätigungsfeld.



Wenn es einen herausstechenden Grund dafür gibt, beim Original-Hersteller einer Maschine zu kaufen, dann ist es die Verfügbarkeit der Ersatzteile. Dahinter treten alle anderen Gründe deutlich zurück.

Selbst der Preis, die Domäne aller Einkäufer insbesondere in der Produktionsversorgung.



Es ist eine Binsenweisheit:

Steht eine Maschine erst einmal, sind die Folgekosten schnell ungleich höher, als dass es eine Einsparung am Einzelteil kompensieren könnte.

„Machine Uptime“ zieht, ist für den Nutzer der Maschine deutlich intransparenter, als für den Hersteller, und wird bezahlt.

Supply Chain Readiness spart Zeit (und zahlt sich aus)

1. Daten rein ins ERP
 - nach einer Firmen-Übernahme
 - aus Neben-Quellen
2. bei Neuentwicklungen so früh als möglich Daten pflegen
3. Aktualität automatisieren

wenn es von meiner Seite eine Kernbotschaft gibt, dann die:
zentrale und einheitliche Datenhaltung im ERP, und zur Reduzierung
des Aufwands Methoden des Massen-Down- und -Uploads nutzen.



Wir starten bei Null: alle Daten wollen generiert werden.
hier im Rahmen des Projekts der Übernahme des Ersatzteilwesens
eines ehemals selbstständigen Betriebs von Italien.
Man sieht hier unser Logo dazu. Einer der Mitarbeiter hatte als
Projektname „Rialto“ vorgeschlagen.

Ausgangslage:
EDV Italien: Sirio
Nie gehört? Ich auch nicht
Keine EDV-Mannschaft mehr an Bord

eigene EDV :
SAP

Wegen der geplanten Ausdünnung der Mannschaft in Italien
einschließlich der anstehenden Entlassung aller Logistiker hatten
wir ziemlich Druck, Daten und Bestände zu zentralisieren.

aus dem ET-Buch per Text-erkennung nach Excel

	A	B	C	D	E		
	Note	Pc	Code No.	Q.T	Descrizione (IT)	Desc	
49		74	R916423112	20	Molla di pressione	PRES	
50		75	R916461570	2	Anello di spinta	THRU	
51		76	R916461507	1	Quad-ring	QUA	
52		77	R916461744	2	Anello di spinta	THRU	
53		78	R916461510	1	Quad-ring	QUA	
54		85	R916463235	1	O-Ring	O-RIN	
55		100	R916573349	1	Motore idraulico	HYD	
56		179	R916573545	2	Copriplangia	FLAN	
57		20	R916564725	2	Spina elastica	SLOT	
58		1	103005019	2	INGRASSATORE CON VA	GRE	
59		2	390400	2	PROLUNGA	EXT	
60		3	390002	2	NIPLES	NIPP	
61		*2	4	570001	2	ACCUMULATORE	ACC
62		*3	4	570002	2	ACCUMULATORE	ACC
63		5	140401	6	RONDELLA	WAS	
64		6	230601	2	ANELLO	RING	
65		A	105006510	2	PISTONE CPL	CPL	
66		1	160007	5	COLLARE	COLL	
67		2	104020017	1	TUBO RIGIDO	RIGID	
68		3	104020016	1	TUBO RIGIDO	RIGID	
69		4	104020015	1	TUBO RIGIDO	RIGID	
70		5	160005	5	COLLARE	COLL	
71		6	160067	2	COLLARE	COLL	

Die Daten liegen als pdf vor: gut.

Die Daten liegen als Papier vor: na ja. Ein Fall für den Auszubildenden. Einscannen in möglichst guter Qualität ist allemal einfacher als Abschreiben.

Zeit pro Buch: 3 – 5 Stunden (das erste hat deutlich länger gebraucht)

Kritisch: zum Beispiel führende Nullen

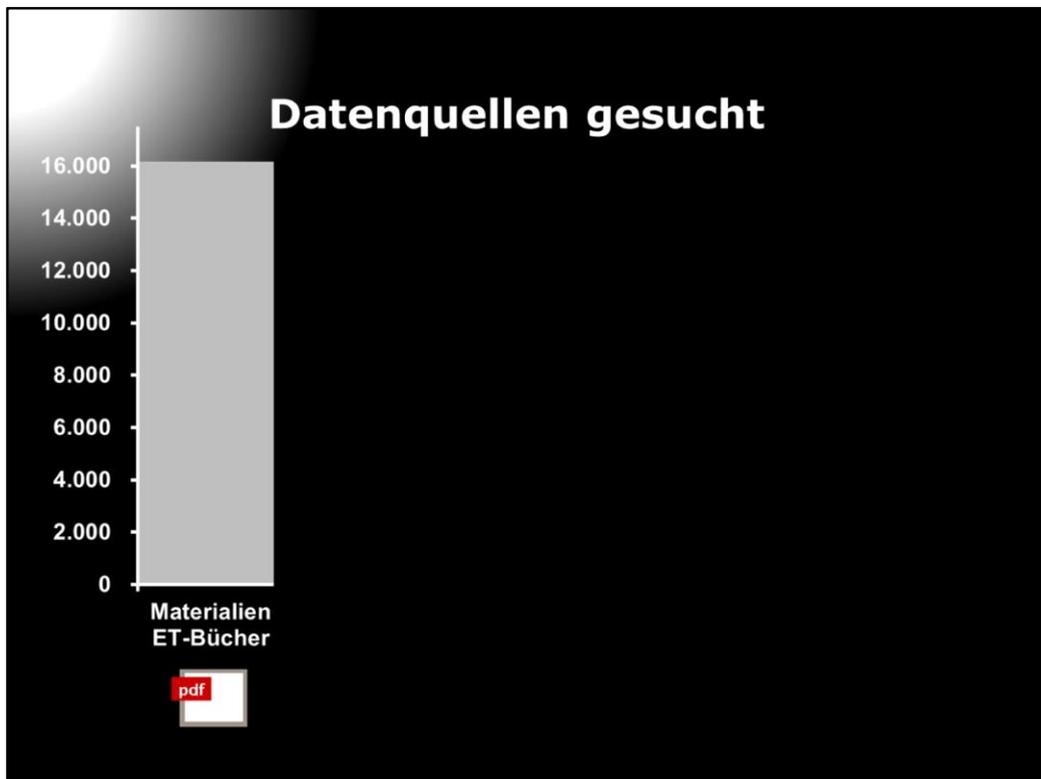
Anspruchsvoll: mehrere Versionen eines Bauteils

Anmerkung: ein guter Schulungsstand hilft

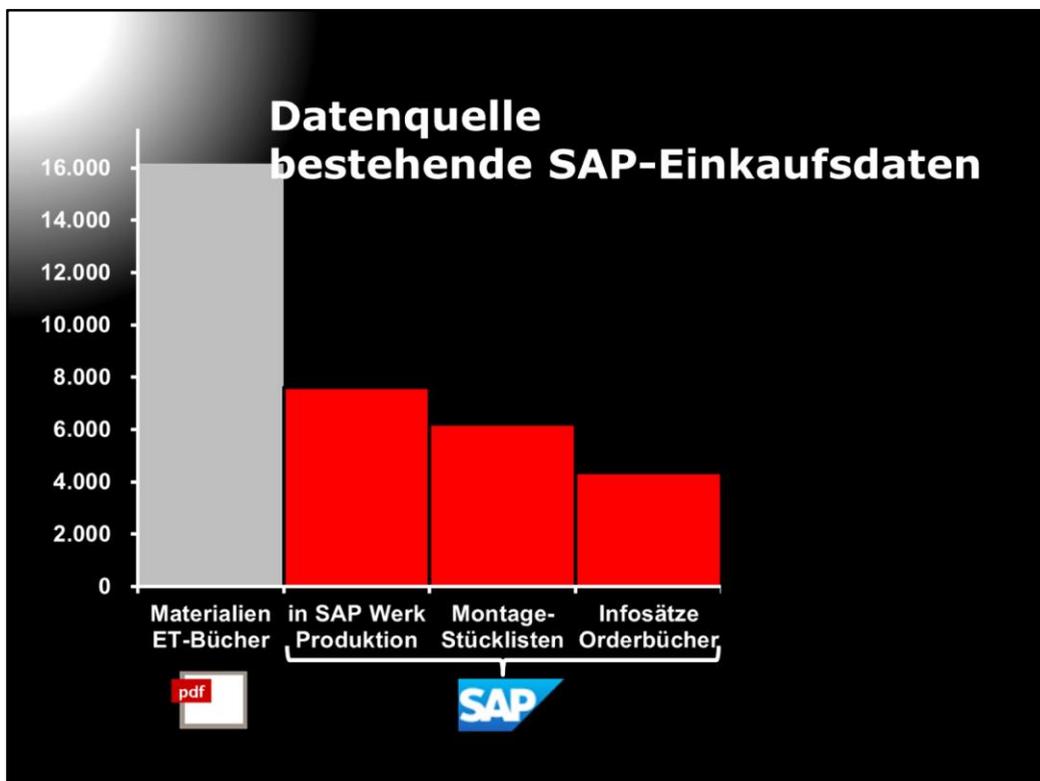
- beim Verarbeiten von Listen mit Excel
- beim Download aus den jeweiligen EDV-Systemen

Und der gute Draht zur EDV für allfällige Uploads ist alles andere als nachteilig.

In der weiteren Verarbeitung haben diese Daten auch für die eigene Veröffentlichung im Parts Publisher gedient.



Aus den Ersatzteilbüchern haben wir unser Ziel definiert:
die Ersatzteile, die unseren Kunden bekannt sind



Da die Endprodukte bereits seit geraumer Zeit unter SAP montiert wurden, haben wir uns der Überlappungen bei den in der Montage (und Teile-Produktion) bekannten Materialien angenommen.

Aus dem Produktions-Werk, aus der Einkaufsorganisation der Montage

- raus aus SAP und rein in Excel,
- die Artikel per Upload angelegt,
- ebenso die Lieferanten-Daten
- und ...

SAP Copy-Tool

Selektion

Selektion/Kopie von Kopieren nach

Lieferant [] []

Einkaufsorganisation []

Werk [] []

Werksübergreifend? []

Typ des Einkaufsinfosatzes [] []

Zusatzinformationen (optional)

Material [] bis [] []

Einkaufsinfosatz [] bis [] []

Warengruppe [] bis [] []

Einkaufsinfosatz

Neue Einkäufergruppe setzen

Lieferanten - Materialnr. setzen

Lieferantenteilsortiment initialisieren

Regellieferant setzen

Löschkennzeichen für alten Infosatz setzen?

Infosatztexte mitkopieren?

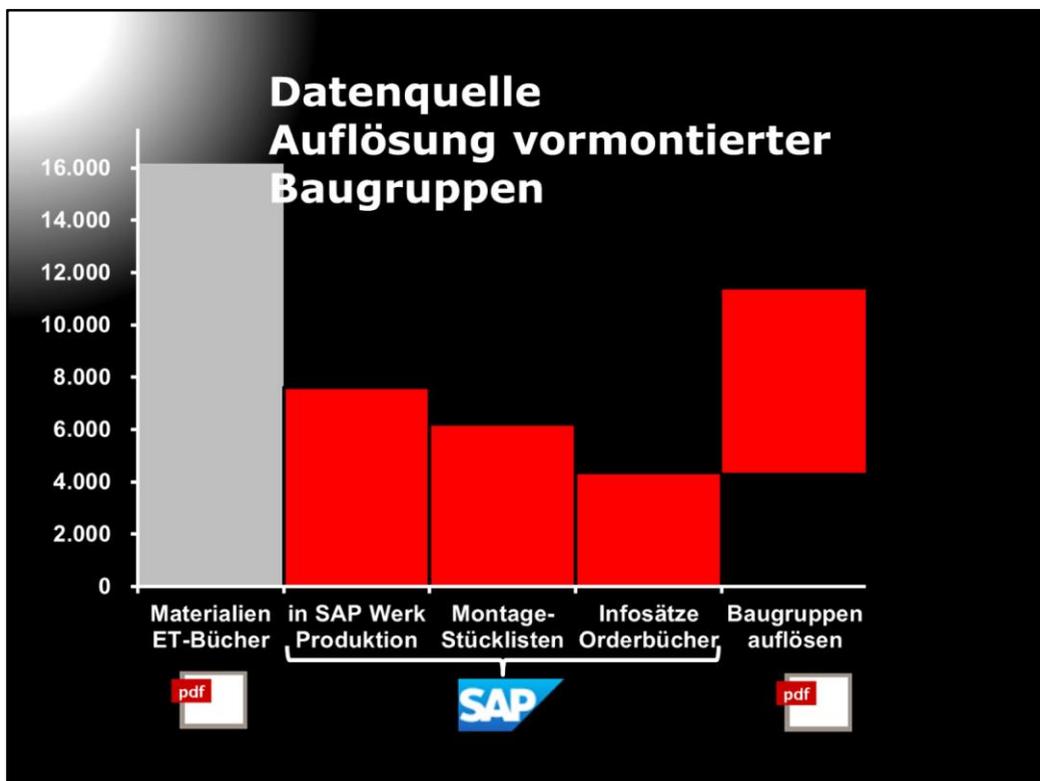
Preiskondition

Kondition mitkopieren?

die Einkaufsdaten per Copy-Tool von eine Einkaufs-Orga in die nächste.

Wir hatten das Glück, bereits im Vorfeld mit diesem Werkzeug Erfahrungen sammeln zu können. Und ganz besonders unsere Jungs von der EDV. Hatte das Programm ursprünglich wegen verkorkster Zugriffe völlig indiskutable Laufzeiten, so haben die das geschafft, Laufzeiten im Sekunden-Bereich zu ermöglichen.

Was uns inhaltlich allerdings „nur“ für knapp 5.000 von 16.000 geholfen hat.



Der nächste Schritt bestand darin, die von extern bezogenen Montage-Baugruppen mit den Seiten aus den Ersatzteilbüchern in Übereinstimmung zu bringen. Denn:
wer eine Montage-Baugruppe liefert, kann, wenn gegebenenfalls zu einem überhöhten Preis, auch die Einzelteile liefern.

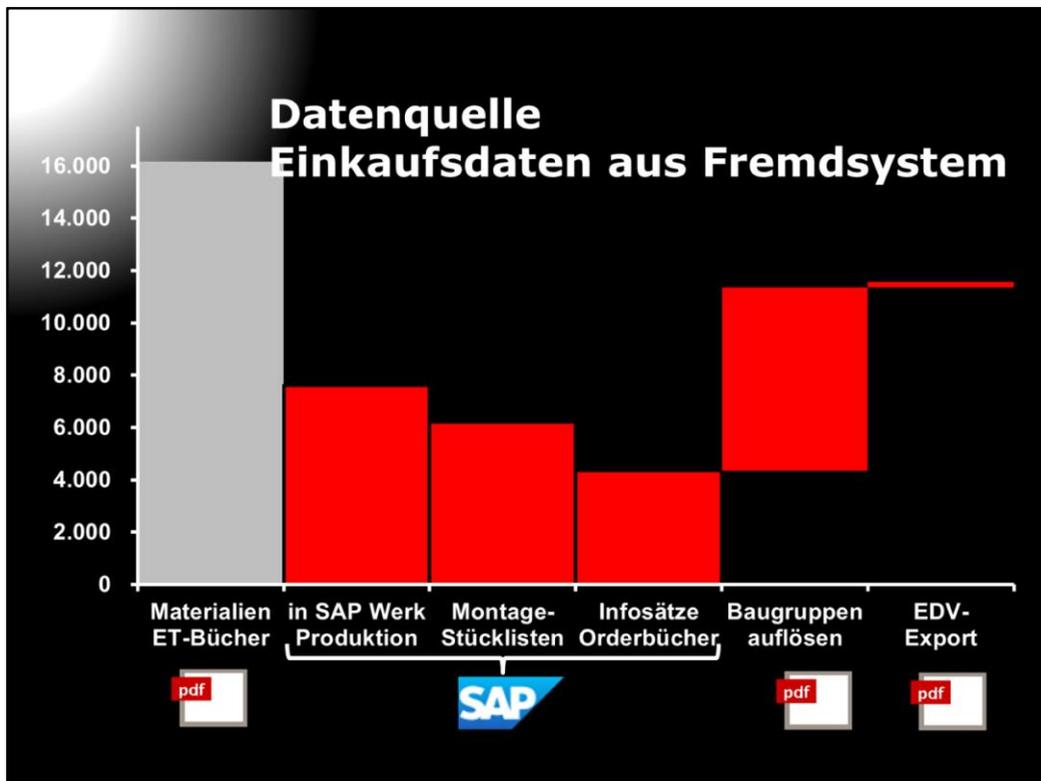
Bei einer schlanken Montage von nur wenigen Baugruppen (das sehen die Kollegen aus Einkauf und Beschaffung für die Montage übrigens ganz anders) lag hier ganz erhebliches Potenzial.

17/03/2012	985 CAB S.R.L.		
	2.000,000		
Articolo M107030004	MASCHERA STAFFA TIRANTE		L/F AT D
1/01/2010	500302 C.L. DI LUPPI VALTER E C. S.N.		
Articolo M222025500	MODELLO X PIASTRE		L/F AT D
1/07/2011	500024 FONDMETAL DI MASI DONATO		
	9.300,000		
Articolo S104028027	LAMIERA PER MODIFICA NCC		L/F AT D
1/12/2011	500302 C.L. DI LUPPI VALTER E C. S.N.		
	16,800		
Articolo S104028028	PIATTO PER MODIFICA NCC		L/F AT D
1/12/2011	500302 C.L. DI LUPPI VALTER E C. S.N.		
	13,500		
Articolo S109001024	PIATTO FORATO DX.		L/F AT D
18/05/2007	951 C.M. SRL		
	30,000		
Articolo S109001034	ANELLO GUIDA TUBO INGRASSATORE		L/F AT D
18/05/2007	951 C.M. SRL		
	5,000		
Articolo S109001035	SUPPORTO FILTRO OLIO ASPIRAZ.		L/F AT D
18/05/2007	951 C.M. SRL		

Es geht doch nichts über den alten mehrzeiligen Ausdruck!

Wer alt genug ist, sich noch an 132 Alpha-Zeichen breite Ausdrücke zu erinnern, kennt so ein Bild. Als pdf gedruckt mit 2-, 3- 2-zeiligen Datensätzen hat die Aufbereitung im Excel einiges an Zeit und Nerven gebraucht.

Der Datenauszug der Einkaufsdaten aus dem ursprünglichen Quellsystem sollte die restlichen reinen Ersatzteil-Daten für die Beschaffung bringen.



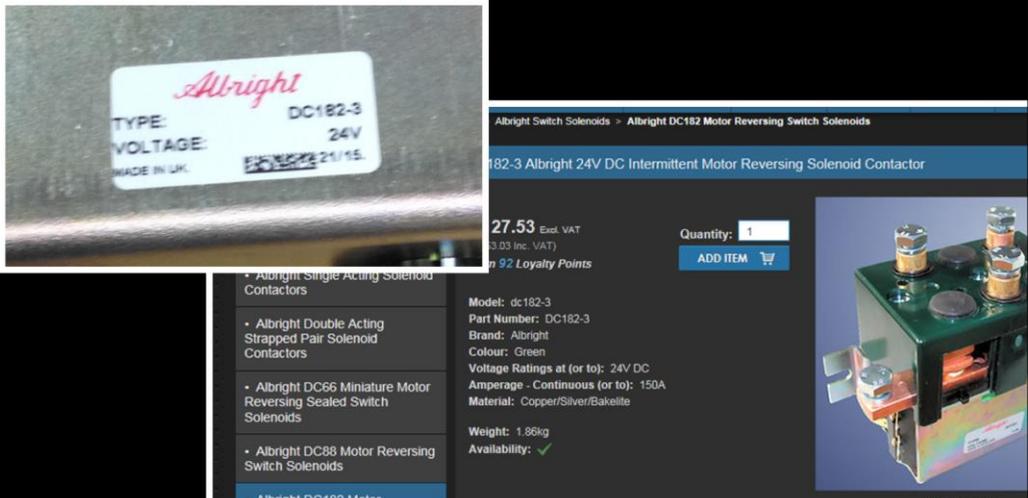
Der reale Erfolg hielt sich allerdings sehr in Grenzen. Alles was wir haben finden können waren die Daten, die zwischen Abzug für die Montage und unserem Extrakt angelegt worden waren.



Wir mussten allerdings auch den Bestand umziehen. Und hatten damit jeden Artikel in der Hand (zumindest die, die nicht sofort in die Tonne gewandert sind), und hatten die Chance, sich ihm individuell zu widmen.

Wobei der physische Bestand so manche Überraschung in Form unbekannter Materialnummern mit sich brachte.

Datenquelle Etikett über das Internet in die EDV



The screenshot displays a product page for an Albright DC182-3 24V DC Intermittent Motor Reversing Solenoid Contactor. The page includes a product image, a price of 27.53, and a list of specifications. An inset image shows a close-up of the physical component's label.

Albright
TYPE: DC182-3
VOLTAGE: 24V
MADE IN UK. **EXPIRES 21/15.**

Albright Switch Solenoids > Albright DC182 Motor Reversing Switch Solenoids

182-3 Albright 24V DC Intermittent Motor Reversing Solenoid Contactor

27.53 Excl. VAT
3.03 Inc. VAT
92 Loyalty Points

Quantity: 1
ADD ITEM

Model: dc182-3
Part Number: DC182-3
Brand: Albright
Colour: Green
Voltage Ratings at (or to): 24V DC
Amperage - Continuous (or to): 150A
Material: Copper/Silver/Bakelite

Weight: 1.86kg
Availability: ✓

- Albright Single Acting Solenoid Contactors
- Albright Double Acting Strapped Pair Solenoid Contactors
- Albright DC66 Miniature Motor Reversing Sealed Switch Solenoids
- Albright DC88 Motor Reversing Switch Solenoids
- Albright DC182 Motor

Das ist dann die wohl aufwändigste Art der Datenbeschaffung im Vorfeld eines Verkaufs (oder auch Kaufs) von Ersatzteilen: die Überprüfung allfältiger Typenschilder.

Am Rande heißt das für die vom Ersatzteil-Verkauf Lebenden: ein Vorverpackungsprozess darf sich durchaus auch mit der Entfernung von Typenschildern befassen.



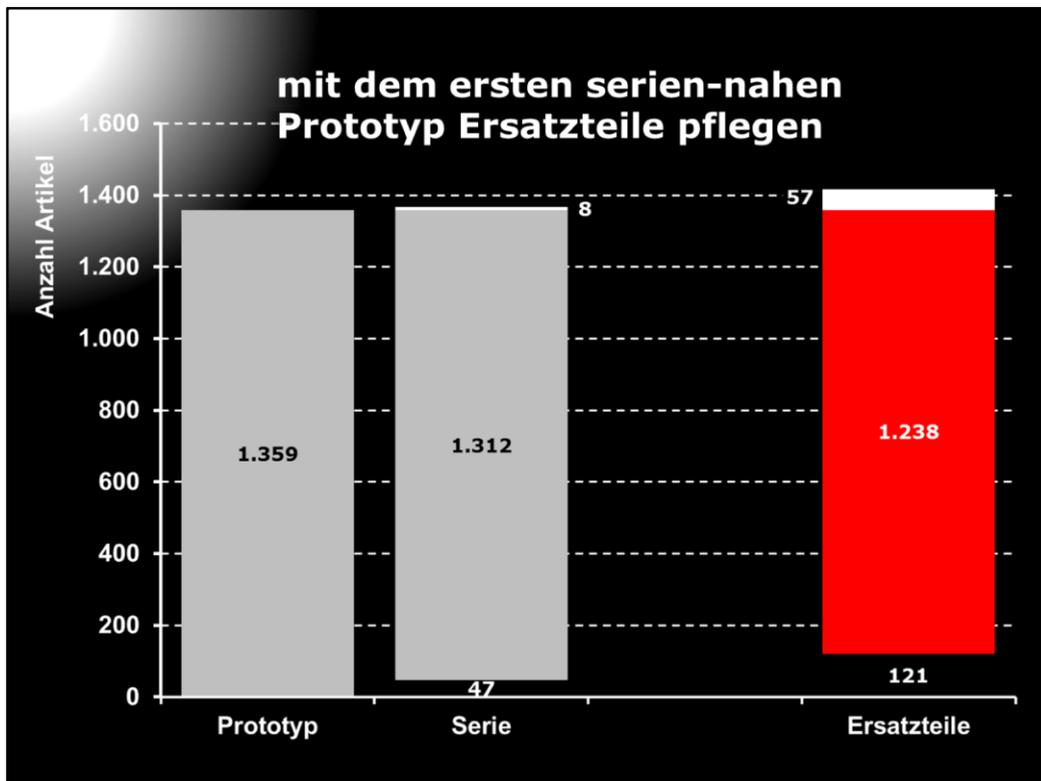
Job erledigt.



neben dem Ersatzteilwesen gibt es mit der Produkt-Entwicklung einen weiteren Bereich, in dem Zeit Geld ist. Der Produkt-Launch steht häufig schon fest, lange bevor die letzte Zeichnung erstellt worden ist.

Wer kennt das Gefühl, dass an Ersatzteile wieder kein Mensch gedacht hat?

Durch neue Abgas-Vorschriften war mein Arbeitgeber gezwungen, binnen zweier Jahren alle 2 Monate ein neues Produkt serienreif zu haben. Dem mussten auch das Ersatzteilwesen Tribut zollen, und einen neuen schlanken Prozess für Teile etablieren.



die Lösung lautete: die zuvor gezeigten Methoden der Datenpflege auf Neuprodukte anzuwenden.

Wir sind mit der ersten (manuell bereinigten) Prototypen-Stückliste die Pflege der Ersatzteile gestartet. Im dargestellten Beispiel sind weniger als 10% der Artikel, nämlich 121, im Nachhinein überflüssigerweise angelegt und gepflegt worden. 95 % der Artikel aus dem Ersatzteibuch konnten sukzessive und in aller Ruhe mit den zuvor gezeigten Methoden supply-chain-ready gemacht werden:

- mit Kopieren der Infosätze und Orderbücher bei Kaufteilen (das Copy-Tool findet hier Anwendung)
- mit Substitution lokaler Lieferanten durch Ersatzteil-Lieferanten,
- mit Anlage der Lieferdaten für das produzierende Werk bei Eigenfertigung.

Zugegeben:

beim ersten Piloten mussten wir der Entwicklung gut zureden, um Info über die erstellte Prototypen-Stückliste zu bekommen:

- diese unterliege ja noch massiven Änderungen gegenüber der Serie,
- die Ersatzteibücher unterschieden sich völlig von der Montage.

Wie zu sehen ist, nicht wirklich.



Ich war noch neu im Job. Genauer: es war mein erster Besuch bei einer Niederlassung. Eine ganz einfache Bitte des Kollegen. Er wollte die „geheime Excel-Liste mit Verbrauchsmaterialien“ haben. Einmal auf die Spur gesetzt, haben wir in all den Ordner und Unterordnern unzählige Dateien mit Knowhow zu

- Materialien
- Lieferanten
- Konditionen
- Kunden
- ...

gefunden. Das meiste dieser Datensammlungen war selbst langgedienten Mitarbeitern nicht bekannt. Die Autoren hatten das Wissen um die Existenz der Dateien bei Verlassen der Firma nicht weitergegeben.

Im konkreten Fall der geheimen Excel-Liste der Verbrauchsmaterialien haben wir

- eine Warengruppe eingerichtet (tatsächlich nicht nur die eine)
- einen Report gestrickt, der lokal die zentral gehaltenen Daten ausliest, und tagesaktuell an Excel übergibt,
- und, so trivial es klingen mag, Excel geschult.

Nutzung vorhandener Felder + zusätzliche Felder, wo nötig

- **Ersetzung**
 - ersetzt durch
 - Ersetzung für
- **Erstanlage Artikel**
- **Link zum Foto**
- **Alternativ-Artikel**
- **Vorverpackung**
 - Langtext
 - Artikelnummer Vorverpackung
- **Artikelklassen**
- ...

Ganz glücklich haben die Kollegen von der EDV nicht geschaut, als wir die Upload-Programme deutlich ausgeweitet haben wollten. Und schon gar nicht, als wir die Liste mit zusätzlichen Feldern aufgelegt haben. Aber Stück für Stück haben sie umgesetzt, nachdem sie verstanden hatten, dass es unser Ziel ist, das ERP als die zentrale Datenbank zu nutzen.

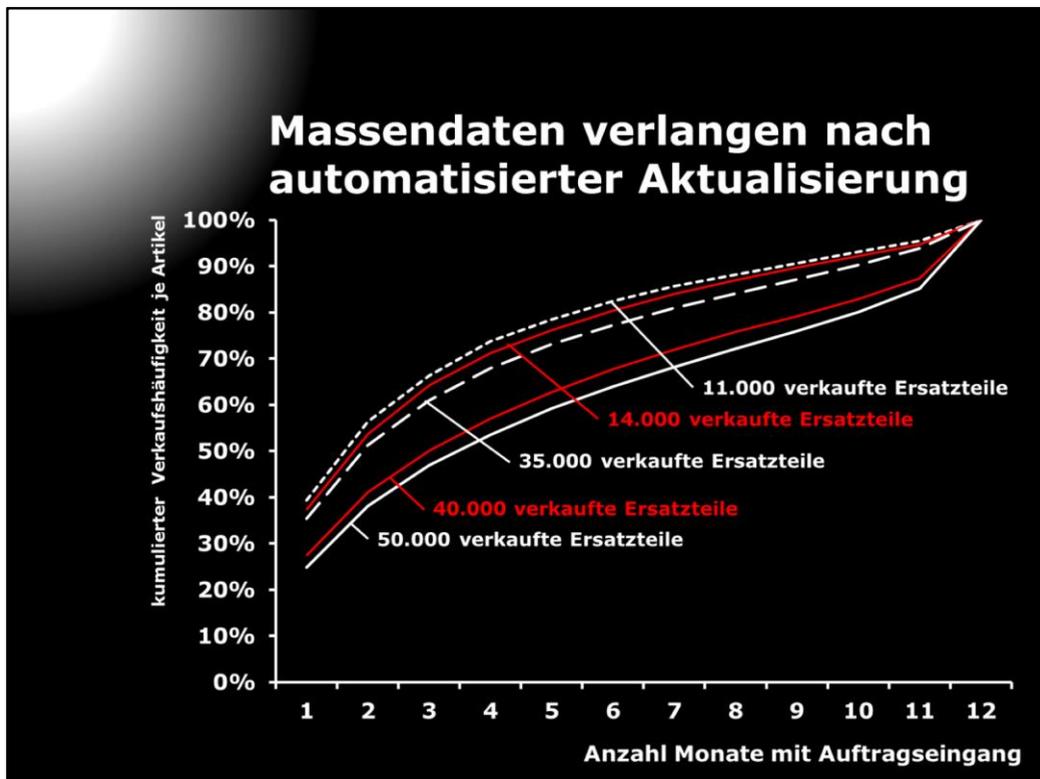
Aktuell pflegt ein Mitarbeiter dauerhaft Daten per Massen-Uploads, zwei Mitarbeiter beherrschen das Auslesen individuell zusammengestellter Daten. Querbeet, nicht nur einkaufsrelevante Informationen. Sukzessive fließen die neu zentral verfügbaren Informationen in Ausdrucke, zum Beispiel auch in den Vorverpackungsprozess. Aber auch auf Scanner-Masken und in Info-Flyer für Kunden sind die Informationen passgenau zu finden.

Damit ist ein erster Schritt getan: wir können überhaupt erst einmal einkaufen, und wissen auch, worüber wir eigentlich sprechen. Damit haben wir unser Ziel, Verfügbarkeit herzustellen, noch nicht wirklich erreicht.

Preislisten von OEM-Lieferanten: nicht geheim, aber nutzbar

Material Werk	Materialkurztext	Lieferant	Lieferanten- Mat.Nummer
	Buchse für Höhe 10.5		000005112300
	Buchse MB3010DU		000050193400
	Buchse zu Pleuelstange		040.322.00
	Buchse zu Reibbremse		040.047.00
	Bügel komplett		01326401
	Bügel zu Kipphebel		030.600.02
	Deckel		040.334.01
	Deckel		053.212.00
	Deckel Motorsteuerung		012.368.00
	Deckel Motorsteuerung komplet		013.195.40
	Deckel Ölpumpe		015.302.20
	Deckel zu Andrehvorrichtung		012.318.10

Ebenfalls an diese Stelle gehört die konsequente Überarbeitung einkaufsspezifischer Daten, hier der Lieferanten-Materialnummer. Allein in diesem Ausschnitt sind die über viele Jahre gewachsenen und aus mehreren Einkaufsorganisationen importierten Artikelnummern eines Lieferanten auf 3 verschiedene Arten dargestellt. Dass damit maschinelle Uploads neuer Preisvereinbarungen schwerlich möglich sind, dürfte einleuchten. Aber auch hier ist das Mittel der Wahl eben Download und Upload, nicht manuelle Erfassung. Zeit ist auch hier Geld, insbesondere wenn es um den Abgleich von Verbräuchen bei veränderten Konditionen geht.



Letztes Thema: Nutzung einer automatisierten Klassifizierung im Ersatzteilwesen

Hier zeige ich den Vergleich der Häufigkeit von Kundenaufträgen über das Ersatzteil-Portfolio mehrerer Ersatzteilläger unterschiedlicher Größe: die Nachfrage nach Teilen über (rollierende) 12 Monate ist, wenn überhaupt, lediglich im Bereich von 5% bis 15% der Teile stetig (ganz rechts). Dies ist die Welt der Produktions-Einkäufer. Dass daneben zwischen 15% und 40% aller nachgefragten Artikel nur in einem einzigen Monat verkauft wurden, ist ernüchternd, aber eben Parts-Business. Wie man sehen kann, wächst mit der Zahl der total verkauften Ersatzteile tendenziell auch die Prognosegüte. (Über die Vergleichbarkeit von dezentralen Ersatzteil-Organisationen bei STILL auf der Basis der noch zu zeigenden Klassifikation wurde vor gut einem Jahr bei Marcus Evans berichtet). Was allerdings bleibt ist die ungeheure Zahl sich ständig ändernder Anforderungen an die Disposition. Bei einer solchen Fülle an Materialstamm-Daten kommt daher nur maschinelle Pflege in Frage.

Anmerkung: eine vernünftig aufgesetzte Organisation im ERP hilft ungemein, z.B.

- ein Werk für das Ersatzteilwesen (SAP) - ein eigenes operatives Lager
- eine ET-Einkaufsorganisation
- eine ET-Verkaufsorganisation
- Verkaufsaufträge sind für die weit überwiegende Zahl der Verbräuche der Auslöser (das ist nicht Instandhaltung)



Ja, das ist ein Rückspiegel. Und wie so oft im Leben: wenn man zurückschaut findet sich da mehr Licht als beim Blick nach vorne

Wir haben uns im Rahmen einer Automatisierung für 12 Monate Historie entschieden, um die in die Zukunft zu projizieren. Allerdings nur, wenn unsere Erwartungen durch entsprechende Wiederholhäufigkeit an Kundenaufträgen untermauert wurden. Dieses „hinreichend gut“ sollte Gegenstand der Klassifizierung sein.

**Klassifizierung
als Teil einer
automatisierten
Stammdaten-
pflege und
Beschaffung**

Classification and Planning Cockpit Program

Overall Selection Settings

Maintenance of Planning Par.

Plant

Plant-sp.matl status to

Material to

Run Classification Preparation and Substitution History Transfer

Classification Preparation

Selection Criteria for History Transfer of Material Substitution

VKORG for Material Subst

Horizon for Material Subst 01.06.2012 to 30.06.2013

Selection criteria for sales frequency

Sales Document Type to

Sales Organization to

Division to

Created on 01.06.2012 to 30.06.2013

Reason for rejection to

Run Classification Evaluation

Classification Preparation Run

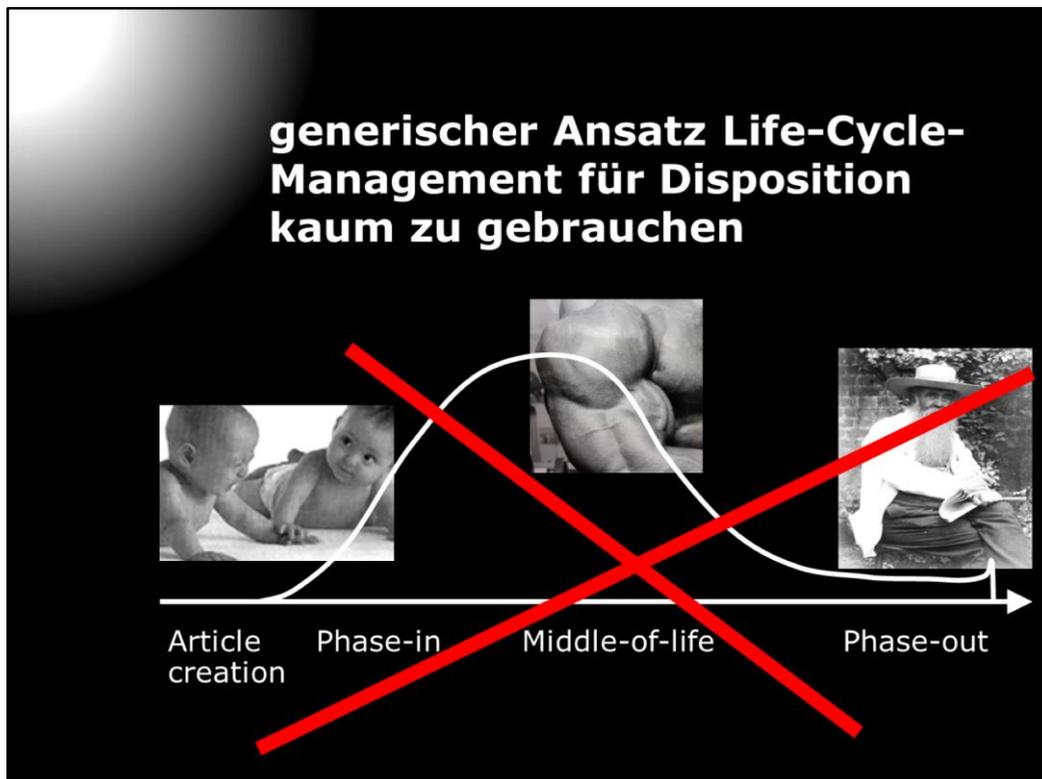
Simulation

Month/Year 01.06.2012 to 30.06.2013

Run Planning and Update

Planning Run

Im Kern für die Beschaffung haben wir eine automatisierte Pflege der dispositionsrelevanten Daten eine Anwendung in SAP programmieren lassen. Da wir bereits einen Vortrag zur Steuerung von Bestand und Verfügbarkeit gehört haben, gehe ich hierauf an dieser Stelle nicht ein. Ich konzentriere mich an dieser Stelle auf die einkäuferische Nutzung der Parametrisierung.



Wenn mir jemand erzählt, der Life-Cycle von Ersatzteilen im Maschinenbau sei für die operative Beschaffung nutzbar, entspricht das eher nicht meinen Erfahrungen.

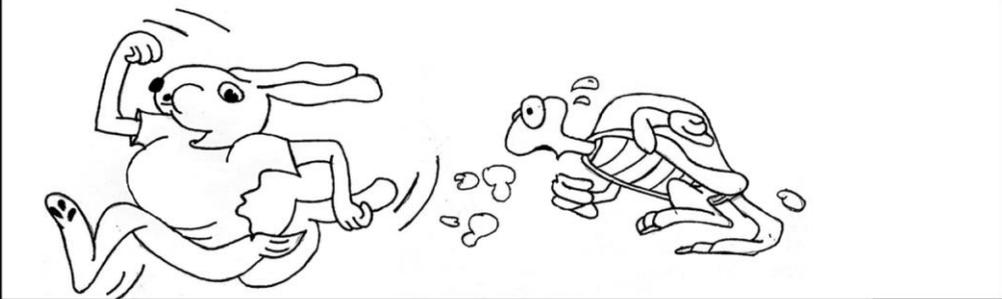
Langlebige Maschinen (> 20 Jahre) heißen im Maschinenbau

- zu geringe Stückzahlen in der Anfangsphase (der Vertrieb übertreibt da gerne),
- die Erstbevorratung wird von Kinderkrankheiten überholt, oder die Lieferanten sind noch nicht so weit, Serie und Ersatzteilwesen zu bestücken,
- viele Maschinentypen gleichzeitig in verschiedenen Lebensphasen,
- Gleichteile verhindern zumeist den Blick auf einen einzelnen Maschinentyp.

So eher nicht.

Klassifikation: Verkaufshäufigkeit

F ast	G ood	M iddle	S low	U nique	W ithout
>=50	>=12	>=4	>=2	1	0



Kern-Überlegung:

je häufiger verkauft, desto besser die Qualität einer Prognose.

Im Bereich der Instandhaltung steht für die Verkaufshäufigkeit die Bedarfshäufigkeit.

Basierend auf 12 rollierend ausgewerteten Monaten haben wir uns mit den Klassen am Kalender orientiert:

Fast >50 Verkäufe = wöchentlich

Good > 12 Verkäufe = monatlich

Middle > 4 Verkäufe = quartalsweise

Slow: > 1 Verkauf

Unique = 1 Verkauf

Without nicht verkauft

Um es zu unterstreichen: wir sprechen nicht über verkaufte Mengen. Die Mengen-Kalkulation fließt erst im Rahmen des (SAP) MRP ein.

Klassifikation: Wert

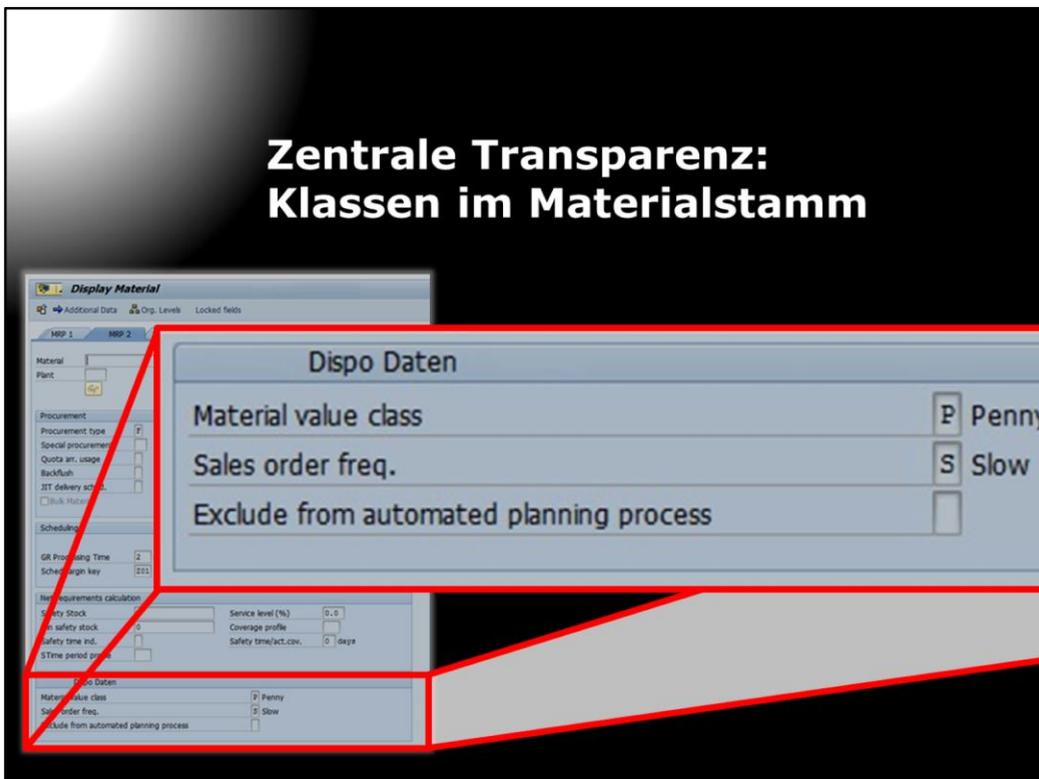
E xtrême	> 1.000 €
H igh	> 200 €
I ntermediate	> 50 €
L ow	> 10 €
P enny	< 10 €



Bei dieser Klassifizierung trifft der Bestand auf profit-and-loss.

Hinweis an dieser Stelle:

alle Buchstaben-Kürzel kommen nur einmal vor, und sind in der jeweiligen Methodik in alphabetischer Reihenfolge



Auch diese Klassifikation haben wir, wie vorhin erwähnt, als Zusatzfeld im Materialstamm (hier SAP) auf Ebene des Ersatzteil-Werks untergebracht. In diesem Fall ist die manuelle Änderung nicht erlaubt. Durch die Änderungshistorie sind historische Anpassungen protokolliert.

Für den Planer ist eine einfache Anwendung des Pareto-Prinzips erkennbar:

um Teile mit außergewöhnlicher Dispo vom automatisierten Planungsprozess auszuschließen, muss der Beschaffer lediglich das Ausschluss-Kennzeichen anhängen.

Beispielhafter Anwendungsfall:

- die gängigen Artikel aus dem Rialto-Projekt, für die nur sukzessive eine Verkaufshistorie in SAP aufgebaut werden konnte,
- Sonderverkaufsaktionen,

Im konkreten Fall ist dies ein Ausschnitt aus einer Zusatzprogrammierung, die es erlaubt, für jede der Klassen die Dispodaten automatisiert zu pflegen:

- Auswertung der Verkaufsaufträge
- Klassifizierung mit Ablage im Materialstamm
- eigene Dispoprofile zur Klasse
- Berechnung der Dispoparameter zum Material in Abhängigkeit von Klasse und Bedarfsvolumina.

In der Folge läuft der MRP im Standard.

Da wir bereits einen Vortrag zur Steuerung von Bestand und

Verfügbarkeit gehört haben, gehe ich hierauf an dieser Stelle nicht ein.

Ich konzentriere mich an dieser Stelle auf die einkäuferische Nutzung der Parametrisierung.

Klasse und Verfügbarkeit: Einkaufsaktivität gefordert

	Fast	Good	Middle	Slow	Unique	Without
Extreme		65,0%	69,0%	100,0%	100,0%	100,0%
High	99,3%	96,3%	95,0%	90,3%	84,9%	90,5%
Intermediate	98,9%	98,5%	97,1%	91,1%	91,8%	94,7%
Low	99,1%	98,7%	98,0%	95,6%	80,1%	99,0%
ohne Klasse				50,0%	37,8%	19,8%
total	99,2%	98,6%	97,2%	93,0%	85,0%	77,3%

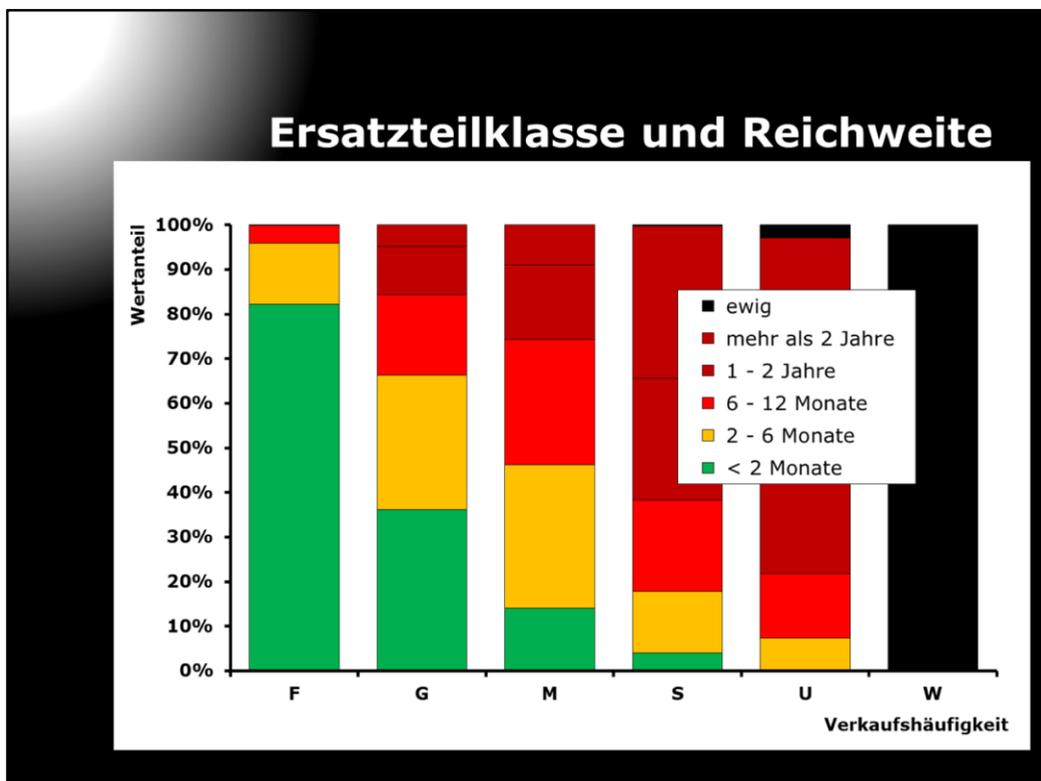
hier muss der Einkauf ran

Teure Teile (E+H) bestimmen den Bestandwert. Wie also den Bestand reduzieren bei gleichzeitig hoher Verfügbarkeit?

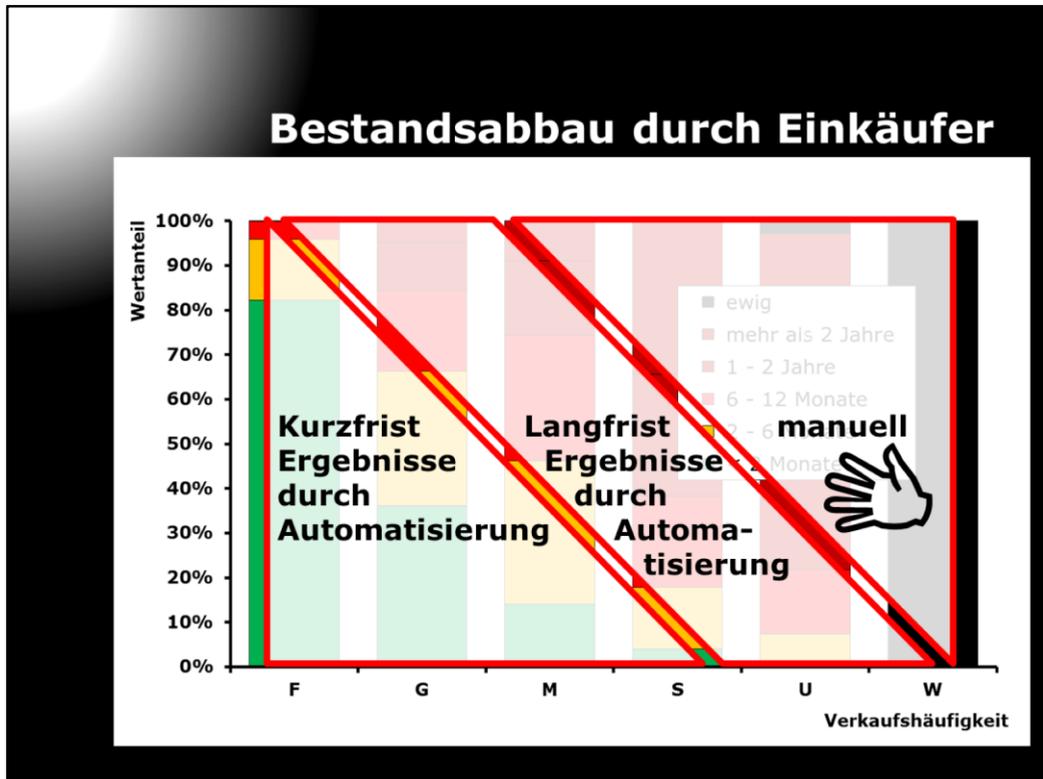
- bei den wenigen sehr teuren Teilen wird
- enge Abstimmung mit der überschaubaren Zahl an Lieferanten, ggf. Rahmenverträge
- eher kurze Lieferzeiten denn geringe Einkaufspreise im Fokus des Einkaufs (Bsp. vormontierte Baugruppen beim Lieferanten, die eine Konfiguration im Bedarfsfall ermöglichen, bis hin zur Übernahme der Bestände)
- ein kurzer Draht zu den Einkäufern in der Serie, um auch deren Teile nutzen zu können
- Demontage von Fertigprodukten
- eigene Produktion / Montage on demand statt Lagerhaltung

Darüber hinaus dient die Klassifizierung der Bearbeitung der Beschleunigung. Droht ein Teil auszugehen (Unterschreitung des Sicherheitsbestands) oder haben wir bereits Unterdeckung, ist es sinnvoll, bei F-Teilen zuerst mit Lieferanten zu sprechen. Hinter diesen Teilen steht schnell ein große Zahl unzufriedener Kunden ...

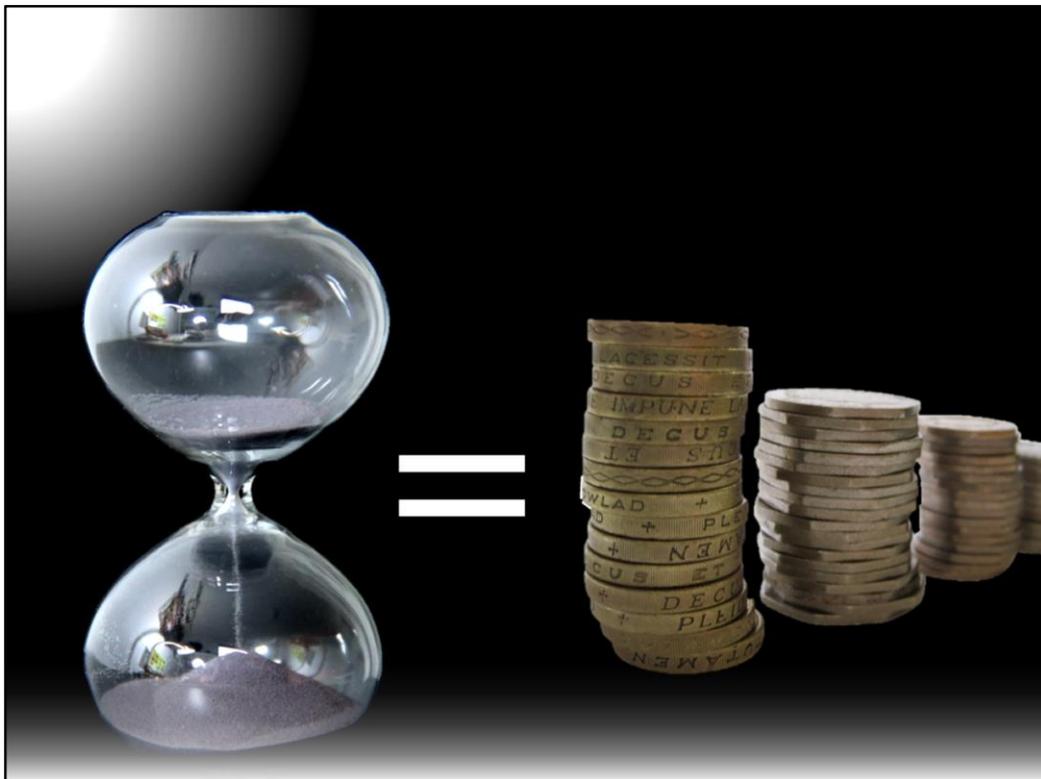
Niedrig- und mittelpreisige Teile (L und P) werden im Zweifel in großer Menge im Bestand gehalten. Die kostbare Zeit der Einkäufer wird hier nicht eingesetzt.



Wir sehen hier, wie sich die Bestände je Klasse zusammensetzen als Funktion der Reichweite. Erwartungsgemäß ist die Reichweite um so geringer, je häufiger ein Teil nachgefragt wird. Aber selbst bei Fast-Movern treten sehr hohe Reichweiten auf, z.B. bei Normteilen. Eine solche Übersicht erleichtert den zweiten wichtigen Aktionsbereich des Einkäufers, nämlich die Reduzierung der Bestände.



So unangenehm es sein mag, aber auch der Bereich manuell abzubauenen Bestands ist Gegenstand einkäuferischer Aktivitäten. Nämlich dann, wenn es um die Rückgabe an Lieferanten handelt.



die Pflege von Materialstammdaten kann effektiv maschinell großen
Losen erfolgen
zentral gepflegte Stammdaten sparen Zeit
Zeit ist Geld



Fotos aus flickr: ein Dank den Fotografen

Creative Commons mit kommerzieller Nutzung

N-Sai: Question Mark

Images Money: Money

katerha: Isn't it funny how day by day nothing changes, but when we look back everything's different?

Eoghan Olionnain: Rialto-Bridge

Eva Rinaldi: James Dyson

Thomas Kohler: Sportler-Männchen

Martin Biskoping: Secret Service

eigene Fotos



Diplom-Ingenieur
Andreas E. Noll
 Beratung und Projektmanagement
 in After Sales und Lagerlogistik

Büro: Dompfaffweg 7
 85591 Vaterstetten
 +49 8106 92 95 344
 mobil: +49 160 581 97 13

Andreas.Noll@no-stop.de
www.no-stop.de

Vita

seit 2014	Parts Manager EMEA Crown Gabelstapler, München
seit 2014	selbstständiger Berater
2011-2013	Head of Spare Part Service Ammann Schweiz, Langenthal
2006-2011	Head of Warehousing KION Group, Wiesbaden
2000-2006	Referatsleiter Fabrikstrukturen Linde, Wiesbaden
1989-2000	Leiter Logistik DE-STA-CO, Steinbach
1987-1989	Projektingenieur Bochumer Eisenhütte, Bochum
1987	Diplom Maschinenbau Universität Dortmund