

BESCHAFFUNGSMANAGEMENT

Am Point-of-Use direkt bestellen

Der laut eigenen Angaben **größte technische Händler Österreichs, Haberkorn**, will mit seiner **webbasierten Procurement-Lösung** das **C-Teilemanagement** seiner Kunden **wirtschaftlich gestalten**. Diese können jetzt direkt aus ihrem Produktionslager heraus mit einem Scan die **Bestellvorgänge in Echtzeit in Gang setzen**. Dafür liefert Haberkorn die **mobilen Computer** gleich mit und setzt dabei auf Produkte **von Honeywell**. EIN BERICHT VON CR HANS-JOACHIM SCHLOBACH

Richtiges Beschaffungsmanagement senkt C-Teile-Kosten.

FOTO: © K-U. HÄSSLER - FOTOLIA.COM

Schrauben, Muttern, Schläuche und anderes technisches Zubehör ernten immer nur dann besondere Aufmerksamkeit, wenn sie entweder locker oder beschädigt sind oder ganz fehlen. Selbiges gilt für Werkzeuge und Werkzeugteile. Ansonsten bekommen die Dinge im Alltag eher weniger Aufmerksamkeit oder geraten gar völlig in Vergessenheit. Daher werden diese Teile im Bereich der Beschaffung nur als C-Teile gelistet – und auch entsprechend behandelt.

C-Teile Beschaffung zu teuer

Darum entgeht es Unternehmen nicht selten, dass die Beschaffung von C-Teilen mit einem Warenwert von ein paar Eurocent pro Stück ebenso hohe Prozesskosten verursacht wie der Einkauf eines Produktes mit einem Wert von 10.000 Euro. Im Durchschnitt liegen die Prozesskosten dabei zwischen 75 und 180 Euro. Das haben Studien ergeben. Dies resultiert vor allem aus dem konventionellen Beschaffungsprozess in den meisten Unternehmen. Dort gehen bei den Einkäufern viele innerbetriebliche Bestellungen ein, die von diesen gesammelt, geprüft und bearbeitet werden. Auf dieser Basis holen sie dann Angebote ein und finden die günstigsten Anbieter heraus, erteilen Aufträge und prüfen und verteilen schließlich die Wareneingänge. Zusätzlich kostet die Verwaltung eines C-Teile-Lieferanten rund 1.500 Euro pro Jahr. Ferner spielt der Faktor Zeit für diese Artikel eine nicht unerhebliche Rolle; der Beschaffungsaufwand ist mit 70 bis 80 Prozent – und das für vielleicht zehn Prozent des Bestellvolumens im Unternehmen – anzusetzen. Hieraus ergibt sich, dass eigentlich keine Bestellung mit einem Bestellwert unter 100 Euro den Schreibtisch eines Einkäufers verlassen dürfte. Alles andere ist betriebswirtschaftlich gesehen in Wahrheit eine Art Supergau.

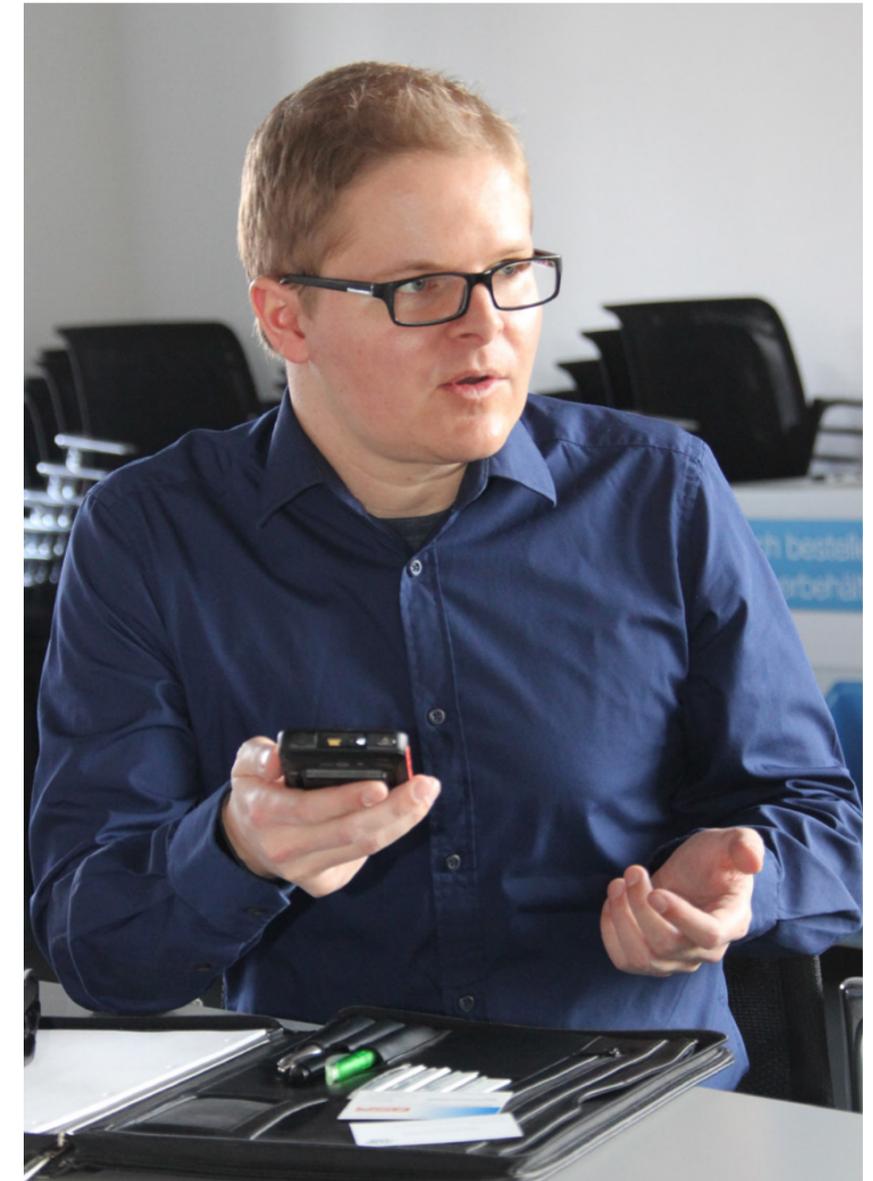
Sparen durch intelligente Prozesse

Dabei könnten Unternehmen die Kosten für ihren C-Teile-Beschaffungsprozess erheblich senken, wenn sie diesen hin und wieder auch hinterfragen, auf seine Konsistenz prüfen und ihr C-Teilemanagement auf moderne Füße stellen würden. Weil der C-Teile-Einkauf in Unternehmen häufig nicht mehr als zehn Prozent des gesamten Einkaufsvolumens ausmacht und Einkaufsabteilungen vermehrt mit strategischen Aufgaben betraut sind, liegen diese Prozesse jedoch nicht im Fokus des Top-Managements. Hinzu kommt, dass sich diese Prozesskosten selten in den Bilanzen niederschlagen und sich somit dem Controlling entziehen.

Lieferantenstrukturen standardisieren. Dabei gibt es verhältnismäßig einfache

umsetzbare und unmittelbar wirksame Maßnahmen, die Beschaffungskosten zu senken. So ist etwa ein wesentlicher Kostentreiber der C-Teilebeschaffung die

sierung die Prozesse vereinfacht werden“, erläutert Daniel Kohler, Produkt- und Projektmanager Logistik Services & E-Business bei Haberkorn in Wolfurt, gegenüber



„DIE KOMPLEXITÄT DER BESCHAFFUNG KANN HERAUS GENOMMEN WERDEN, INDEM DURCH LIEFERANTEN- UND PRODUKTSTANDARDISIERUNG DIE PROZESSE VEREINFACHT WERDEN.“

Daniel Kohler, Produkt- und Projektmanager Logistik Services & E-Business, Haberkorn

Komplexität in der Beschaffung. „Diese entsteht zumeist dadurch, dass beispielsweise mit der Vielzahl der Teile für eine Industrieproduktion auch die Anzahl der verschiedenen Lieferanten zunimmt. Hier kann Komplexität herausgenommen werden, indem durch Lieferanten- und Produktstandardi-

BUSINESS+LOGISTIC. Standardisierung bedeutet in diesem Zusammenhang vor allem, ähnliche Artikel zusammenzufassen und doppelt erfasste Produkte zu sperren. Auf diese Weise reduziert sich die Menge an Daten, die verarbeitet werden müssen. Ziel ist es dabei, den Bedarf zu bündeln,

die Lieferantensortimente zu bewerten und sich auf wenige Lieferanten zu konzentrieren. Die Standardisierung von Produkten und die Reduktion von Lieferanten können somit erhebliche Kostenvorteile im Beschaffungsprozess bringen.

Durchgehender Info-Fluss

Alleine dieses eine Beispiel zeigt, dass die Optimierung der Beschaffungsprozesse im C-Teilebereich erhebliche Einsparungspotenziale eröffnet, wenn sie richtig aufgesetzt sind. Freilich, ohne entsprechende IT-Unterstützung und durchgehende sowie unterbrechungsfreie Informationsflüsse lassen sich Beschaffungsoptimierungen faktisch nicht mehr realisieren. Das wissen etwa auch die Verantwortlichen beim laut eigener Aussage Österreichs größten technischen Händler. Haberkorn unterstützt schon seit geraumer Zeit seine Kunden mit modular aufgebauten Logistikservices, die den Beschaffungsprozess vereinfachen sollen. Ziel ist es, dadurch die Versorgungssicherheit ihrer Kunden etwa in Produktion und Instandhaltung nachhaltig sicher zu stellen, ohne dass die Unternehmen hierfür ihre Warenbestände erhöhen müssen.

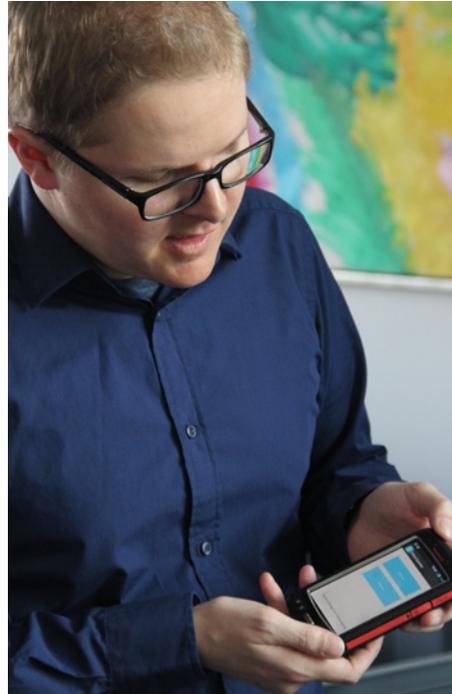
Web-Shop ist nicht gleich Web-Shop. Die Basis sämtlicher Optimierungen bei Haberkorn ist der webbasierte E-Shop. Doch dieser ist nicht einfach nur ein Bestellsystem im Internet. Es ist vielmehr das zentrale Element, mit dem Unternehmen entweder ihr eigenes Bestandsmanagement steuern können oder mit dem Haberkorn das Bestellmanagement seiner Kunden für seine eigenen Produkte steuert. Daher kann dieser Web-Shop freilich wie jeder andere ganz einfach via Internet angesteuert werden. Da Unternehmen jedoch häufig die Anbindung oder sogar Integration des Systems ins eigene Warenwirtschafts- bzw. Beschaffungssystem wünschen, bietet Haberkorn OCI- und EDI-Schnittstellen, welche eine Integration mit geringem Programmieraufwand ermöglichen. Selbst umfassende Prozesstiefen in der Beschaffung sind damit möglich, weil damit ganze Geschäftsdokumente in elektronischer, also papierloser Form ausgetauscht werden können.

Bewirtschaftung beim Kunden. Auf diese Weise kann Haberkorn bei Bedarf ganze Lager beim Kunden bewirtschaften oder aber auch seine vollautomatischen Lager-systemmodule, welche bei Kunden aufgestellt werden können, direkt anbinden. So ein System ist beispielsweise der Haberkorn Ausgabeautomat oder die Haberkorn RFID-Scanbox. Diese Lösungen setzen Beschaffungsvorgänge via Internet ganz automatisch in Gang, wenn beispielsweise

die kritische Mindestmenge im Automaten erreicht ist, oder leere, mit RFID-Technologie ausgestattete Gebinde in die Scanbox gelegt werden.

Kanban und Terminals

Ein weiteres Optimierungsmodul sind verfahrbare Kanbanregale, die Haberkorn mit Behältern ausstattet, die mit Barcodes oder 2D-Codes bestückt sind. Gleichzeitig



D. Kohler demonstriert die Funktionalität des Dolphin 70e Black

liefert Haberkorn zu dieser Lösung auch 2D-Code-Scanner der Marke Honeywell mit. In der Vergangenheit waren es Honeywell-Scanner der Baureihe Dolphin 6000, heute sind es 2D-Scanner der Baureihe 70e Black Android. Diese optisch ansprechenden und schicken Geräte wurden für Geschäftsanwendungen konzipiert, welche sich vom internen Gebrauch im Lager bis hin zum Außeneinsatz direkt beim Kunden erstrecken können. Daher sind die Honeywell 70e auch mit einem großen 4,3“-Touchdisplay ausgestattet und erlauben den Dauereinsatz bis zu zwölf Stunden mit einer Akku-Ladung. Flacher und schicker als andere industrietaugliche Terminals ist der Dolphin 70e Black durch das Magnesiumgehäuse gleichzeitig viel robuster als ein herkömmliches Consumer-Gerät – eben ein Gerät, das alle Anforderungen einer mobilen Arbeitskraft abdeckt. Zusätzlich widersteht das Terminal Wasser und Staub gemäß der Schutzklasse IP67. Selbst das mehrfache Herunterfallen aus 1,20 Metern Höhe auf Beton ist für den Honeywell 70e Black kein Problem.

Kommunikation sichern. Anwender des

Terminals sind in Sachen Kommunikation ebenfalls auf der sicheren Seite. Sprach- und Datenübertragung via 3.9G UMTS/HSPA+ sowie 802.11a/b/g/n WLAN und Nearfield Communication (NFC) vergrößern den Funktionsradius des Geräts. NFC ist bislang vor allem für die bargeldlose Bezahlung von kleineren Beträgen im Handel interessant, dient aber auch der zukunftssicheren Datenübertragung.

Schnell und fehlerfrei. Genau diese Eigenschaften prädestinieren das Gerät für die Beschaffungslösungen bei Haberkorn. Zum einen liefert das Display eine gute Bildauflösung, welche gegebenenfalls Produktbilder darstellen muss. Wesentlich für Haberkorn ist jedoch die Geschwindigkeit, mit der der neue 2D-Scanner die Codes scannen kann. „Das ist für ein effizientes Beschaffungsmanagement notwendig, wenn viel gescannt werden muss“, erklärt D. Kohler den Einsatz des Gerätes. Anwender müssen daher mit Haberkorn als Lieferanten heute nur noch die Codes an den Kanban-Regalen einscannen, die mit Informationen wie Produkt, Menge und Lieferort usw. hinterlegt sind. Dabei kann sogar der Lieferort bis zum spezifischen Standort des Regals in der Produktion bestimmt werden. „Das ist dann sinnvoll, wenn ein Unternehmen große Produktionsstraßen hat, die jedoch direkt mit C-Teilen beliefert werden müssen“, so D. Kohler im Gespräch. Solche Anwendungen finden sich beispielsweise in der Automobilindustrie oder im Maschinen- und Anlagenbau.

Was Beratung ausmacht

Dass diese Beschaffungslösung mit dem Honeywell Dolphin 70e Black Android ausgestattet wurde, dafür war übrigens der Salzburger Auto-ID-Spezialist BSR idware verantwortlich. Das Unternehmen beriet Haberkorn bis ins Detail bei der Beschaffung der Kommunikations-Devices. Dabei kommt dem Unternehmen zugute, das größte Leistungsportfolio für Hardware in Mitteleuropa aufgebaut zu haben. „Dadurch konnte uns BSR idware gleich mehrere Geräte unterschiedlichster Hersteller und Varianten zum Testen zur Verfügung stellen“, freut sich D. Kohler über den hohen Servicegrad bei den Salzbergern gegenüber BUSINESS+LOGISTIC. Überhaupt zeigt sich der Experte für Logistik-Services sehr zufrieden mit der Beschaffungslösung, welche Haberkorn faktisch in Eigenregie entwickelt hat. Er ist davon überzeugt, dass diese Form der Beschaffung die Zukunft im C-Teile-Management und im -Handel bestimmen wird. *

- ▶ www.haberkorn.com
- ▶ www.bsr.at
- ▶ www.honeywellaidc.com