

Offensichtliche Diskrepanzen zeigen Verbesserungspotentiale

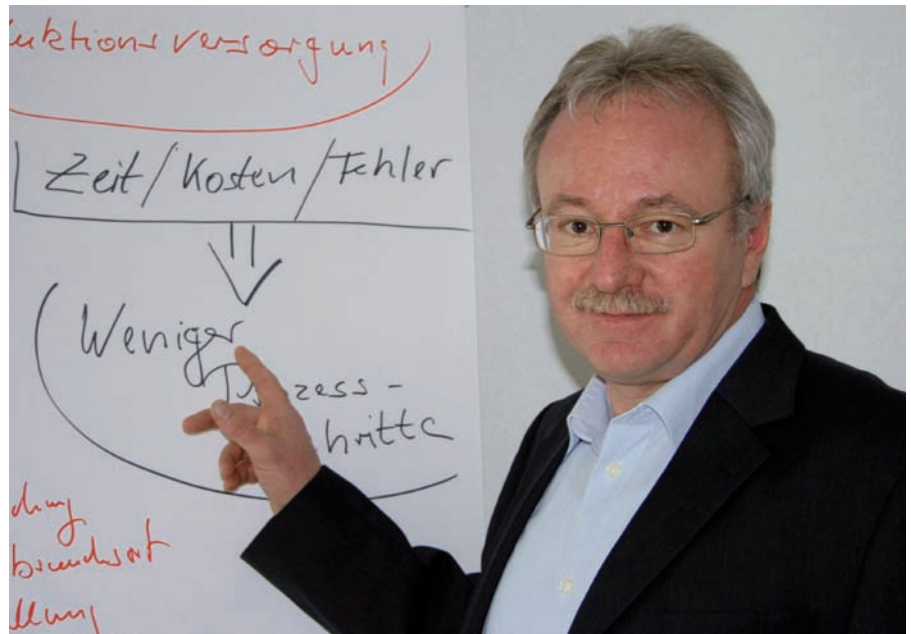
Liebe P.S. News Leserinnen und Leser, schon Einstein hat erkannt:

„Das Problem zu erkennen ist wichtiger, als die Lösung zu erkennen, denn die genaue Darstellung des Problems führt zur Lösung.“

Oft entsteht in Unternehmen erst durch Krisen und Schwierigkeiten die Bereitschaft, Veränderungen herbeizuführen. Aber es gibt auch Unternehmen, die äußerst erfolgreich sind, und trotzdem ständig nach neuen Optimierungspotenzialen suchen. Ein solches Beispiel möchten wir Ihnen heute vorstellen: Die Grimme Landmaschinenfabrik in Damme. Verbesserungen und die Optimierung von Abläufen werden dadurch auf den Weg gebracht, dass die Ist-Situation immer wieder kritisch vor dem Hintergrund der Unternehmensziele hinterfragt wird. So lassen sich Diskrepanzen aufzeigen und die Bereitschaft zur Veränderung steigt.

Der erste Schritt heißt: Back to the basic. Begleitet von der Frage: „Wie

Gerade in der jetzigen gesamtwirtschaftlichen Situation werden bei vielen Unternehmen Prozesse hinterfragt. Eine gerade in einer abschwächenden Konjunkturphase aufkommende Frage ist: „Warum haben wir einen so hohen Lagerbestand an Zukaufteilen und einen sich verschlechternden Lagerumschlagfaktor?“



kann der gesamte Prozess effizienter und zielführend gestaltet werden?“

Hieraus entwickelt sich eine „Strategie der Anforderungen“. Der nächste Schritt ist die Suche nach den geeigneten Tools, um diese Anforderungen möglichst kompromisslos umsetzen zu können. Der dritte Schritt bedeutet dann Praxistest. Erst damit verschafft man sich und allen anderen am Prozess Beteiligten Sicherheit und Vertrauen. Dies ist auch der Grund, warum P.S. interessierten Industrieunternehmen eine 3-monatige Testphase anbietet. Auch diesen wichtigen Punkt möchte ich mit einem Zitat von Einstein unterstreichen:

„Lernen ist Erfahrung. Alles andere ist einfach nur Information.“

Genau nach dem oben beschriebenen Muster verlief die Entwicklung bei Grimme. Das Erkennen der Schwächen

und Diskrepanzen hat die Suche nach den geeigneten Tools zur Umsetzung der Zielsetzungen ausgelöst.

Das Kanban-Handbuch – Kanban in einer neuen Dimension – zeigte die organisatorischen und technischen Möglichkeiten auf. Was lag näher, als ein Testsystem zu starten? Die mit el/ka/sy® gemachten Erfahrungen waren dann die Basis zur Umstellung in größerem Stil. (Siehe Bericht des Industrieanzeigers auf den folgenden Seiten). Der Erfolg hat bekanntlich viele Väter. Wir freuen uns, dass el/ka/sy® in Unternehmen unterschiedlichster Branchen einen Beitrag hierzu leisten darf.

Ich wünsche Ihnen, dass Sie den geänderten marktwirtschaftlichen Rahmenbedingungen mit Bravour und bestens vorbereitet begegnen.

Ihr Hartmut Ottliczky

ELEKTRONISCHES KANBANSYSTEM: RFID MACHT'S MÖGLICH

Zur rechten Zeit am rechten Ort

Manchmal sind es gerade die einfachen Dinge, mit denen sich Großes bewirken lässt. Das elektronische Kanbansystem el/ka/sy beispielsweise funktioniert völlig simpel – und bewährt sich in der Praxis.



Alle Teile dort, wo man sie braucht:
Grimme-Mitarbeiter bei der Montage
einer Landmaschine Bilder: Ottliczky, Industrieanzeiger

Geschäftig geht es zu bei der Grimme Landmaschinenfabrik GmbH & Co. KG in Damme. Es ist Anfang September, ein Hauch von Herbst legt sich bereits über die niedersächsische Kleinstadt. Schwere Erntemaschinen fahren vom Hof; sie gehören zu den letzten, die das Familienunternehmen in diesem Jahr ausliefert. Die Produktion ist eng an die Zyklen in der Landwirtschaft gekoppelt, bald wird der Betrieb eine kurze Pause einlegen, um sich dann gestärkt den künftigen Herausforderungen zu widmen.

„Es war ein gutes Jahr“, bestätigt Ingo Penzlin, Einkaufsleiter bei Grimme. Ein Plus von mehr als 40 % im Auftragseingang, genau so viel wie im Jahr zuvor. Die Konjunktur meint es gut mit dem Mittelständler. Vor allem in den osteuropäischen Ländern, in Russland

> NEUE TECHNOLOGIEN

Zugegeben, die RFID-Technologie ist nicht neu. Aber immer noch jung. Bei der Beschaffung von C-Teilen dient sie in dem elektronischen Kanbansystem el/ka/sy der einfachen Bedarfserfassung und dem prozesssicheren Auslösen von Bestellungen. Verknüpft mit der entsprechenden Software, wird die Versorgung transparent und nachvollziehbar dargestellt – vom Bedarf bis zur Rechnungskontrolle.

und in Asien steigt die Nachfrage nach modernen Landmaschinen. „Wir produzieren alles rund um die Hackfrucht“, sagt Penzlin. Die Kernkompetenz ist die Kartoffeltechnik – alles, was das Separieren, Legen, Pflegen, Ernten und Lagern der Knollen betrifft. Die Maschinen kommen nicht von der Stange: Für jeden Kunden, jeden Boden und jede Kartoffelsorte gibt es spezielle Varianten.

Damit die Produktion reibungslos auf Hochtour laufen kann, setzt Grimme auf das elektronische Kanbansystem el/ka/sy, das Hartmut Ottliczky, Gründer und Geschäftsführer der P.S. Cooperation GmbH, entwickelt hat. Zunächst startete der Landmaschinenbauer Mitte 2007 mit einem Testsystem. Zwei Lieferanten mit etwa 50 Teilen wurden auf el/ka/sy umgestellt – mit Erfolg. „Das System hat sich sofort in der Praxis bewährt“, bestätigt Penzlin. Bereits Anfang 2008 wurden fünf Systemlieferanten mit 6700 Behältern an die neue Lösung angeschlossen.



„An diesen Terminals ziehen Mitarbeiter den leeren Kanban-Behälter einfach vorbei, was automatisch den Bedarf auslöst“

Das System funktioniert nach einem einfachen Prinzip: Jeder Kanban-Behälter ist mit einem RFID-Transponder ausgestattet, dem eine 40-stellige Produkt-Ident-Nummer zugeordnet ist. „Daraus geht hervor, welcher Lieferant welche Menge von welchen Teilen an welchen Kunden zu liefern hat“, erläutert Ottliczky. „Da wir jede Nummer nur einmal vergeben, ist ausgeschlossen, dass einer unserer Kunden falsch beliefert wird“, führt er weiter aus. Jeder Transponder ist also ein ganz individueller Bedarfsauslöser. Er ist schreibgeschützt und sorgt so für eine hohe Prozesssicherheit.



**Grimme-Einkaufsleiter
Ingo Penzlin:** „Das System sorgt für Prozesssicherheit und Kostentransparenz.“

Bei Grimme stehen den Mitarbeitern in der Produktion 13 so genannte Bahnhöfe zur Verfügung – Terminals, an denen der Werker den leeren Kanban-Behälter einfach vorbeizieht und so den Bedarf auslöst. Jeden Tag zur gleichen Zeit gehen die Leermeldungen gesammelt an den Rechner bei P.S. Cooperation in Halle/Westfalen, von dort erhalten die betreffenden Lieferanten automatisch E-Mails mit den elektronischen Bestellungen im Anhang. Diese können bei den Systemlieferanten automatisch eingelesen werden. Ist die Ware dann angeliefert, sorgt der P.S.-Logistik-Dienstleister für die Kommissionierung und Bereitstellung an den Bahnhöfen. Sollte eine Bestellposition nicht innerhalb des festgelegten Rhythmus geliefert werden, geht automatisch eine Lieferanmahnung an den Systemlieferanten. Eine tägliche Überwachung der Produktionsversorgung über das so genannte SupControl gibt die notwendige Sicherheit. Mit dem System ist es Grimme gelungen, die Beschaffung von Produktionsteilen zu optimieren. Ein Grund dafür ist das ebenfalls von Hartmut Ottliczky entwickelte Software-Tool Optika. Es kommuniziert mit den Clients in der Produktion, kontrolliert und steuert das Kanbansystem, wertet sämtliche Vorgänge aus und

stellt alles in einer übersichtlichen Form dar. Das erleichtert unter anderem die Losgrößenoptimierung und sorgt für eine einfachere Rechnungskontrolle. „Früher bekamen wir Monatsrechnungen, die teilweise bis zu 700 Seiten umfassten“, berichtet Einkaufsleiter Penzlin. Durch die elektronische Bedarfserfassung und Wareneingangsbuchung ist Papier in jeder Form hinfällig. Al-

le im Vormonat gelieferten Teile werden im Gutschriftsverfahren den Systemlieferanten vergütet. „Mit el/ka/sy sichern wir die Verfügbarkeit und sorgen für Kostentransparenz“, zeigt sich Penzlin mit dem neuen System mehr als zufrieden. Insbesondere die einfache Funktionsweise und Bedienbarkeit hebt er hervor. „Unser Ziel ist es, die Produktion einfach, prozesssicher und kos-

tengünstig zu versorgen“, erklärt Ottliczky. „Weitere Optimierungen sind bereits im Rohr. Bald zünden wir die nächste Stufe auf dem Weg zur automatisierten Beschaffung.“ Mehr will er aber noch nicht verraten.

■ **Jens-Peter Knauer**
knaj@konradin.de

* www.ps-cooperation.de

Der Beschaffungs- und Bereitstellungsprozess endet erst mit der Rechnungsbegleichung ...

... und die Rechnungsprüfung beginnt bereits im Wareneingang.

Dass auch hier die elektronische Bedarfserfassung und in gleicher Weise auch die elektronische Wareneingangsbuchung mittels RFID eine enorme Zeitersparnis bringt und darüber hinaus eine hohe Sicherheit bietet, schätzt nicht nur der Partnerkunde Grimme mit dem Abrechnungsverfahren über el/ka/sy®. Folgende grundsätzliche Voraussetzungen für Abrechnung mit den Lieferanten sind notwendig:

Saubere WE-Erfassung nach Artikel und Menge

- Über den el/ka/sy® Client werden alle Wareneingänge auf der Basis der bestellten Bedarfe mittels RFID erfasst und zeitlich dokumentiert
- Alle bestellten und noch nicht gelieferten Positionen bleiben im Rückstand und gehen nicht in die Berechnungsdatei ein
- Es werden nur Mengen „akzeptiert“, die auch „bestellt“ wurden

Aktuelle Teilpreise

- Im System sind alle Teilpreise tagesaktuell hinterlegt
- Der jeweilige Positionswert errechnet sich über den Preis und die Kanbanmenge

Zeitliche Abgrenzung der erfolgten Wareneingänge

- Der mit den Systemlieferanten vereinbarte Abrechnungsrhythmus kann transparent abgebildet werden

Praktischer Ablauf

el/ka/sy® Client in der Produktion

als Bedarf erfasste Systempositionen

erfasste Wareneingänge

opt!ka

Zeitraumeinstellung gel. Positionen

Report nur gel. Positionen

Spalte Lieferant ins schwarze Feld ziehen, dadurch Sortierung nach Lieferanten mit Zwischensummen

Komplette Datei kann mit rechter Maustaste in Excel exportiert werden

Lieferantenbezogene Daten öffnen mit Klick auf +

2. Systemlieferantentag bei CompAir in Simmern 97% in 2 Arbeitstagen

CompAir hat nun seit fast 6 Jahren el/ka/sy® im Einsatz. Aus kleinsten Anfängen heraus wurde das System kontinuierlich im Bereich der C-Teile



ausgebaut und hat heute eine zentrale Rolle in der Produktionsversorgung. Begonnen mit nur wenigen Elektroteilen, wurde sehr schnell erkannt, hier können wir nicht nur die bis dato bestehenden Behälterwechselsysteme mit mechanischen Verbindungselementen und Hydraulikverschraubungen integrieren, sondern da eröffnen sich weitaus mehr Möglichkeiten. Und so saßen beim 2. Systemlieferantentag Lieferanten für Fittings, Etiketten, Blechteile, Maschinenbauteile, chem. Produkte, Gummiteile bis hin zu Druckunterlagen uvm. am Tisch. Ziel dieses Meetings war, die Zusammenarbeit mit den Systemlieferanten weiter zu verbessern und auszubauen – es stehen nun auch B-Teile an.

Wolfgang Becker vom Lean Team bei CompAir zeigte nicht nur die positive Entwicklung anhand von Kennzahlen auf, sondern verwies auch auf die zahlreichen Optimierungsmaßnahmen, die durch verschiedene Systemtools möglich waren. Ein Erfolg für alle Beteiligten. Und so ist es auch nicht verwunderlich, dass eine breite

Zustimmung von der Lieferantenseite diese Veranstaltung prägte.

„Wir sind mit el/ka/sy® glücklich.“

So brachte es einer der ersten Systemlieferanten bei CompAir auf den Punkt. Und dies ist leicht nachvollziehbar. Täglich erhalten alle Systemlieferanten automatisch ihre Systempositionen elektronisch übermittelt und können diese in ihre Auftragsabwicklung übernehmen.

Alles was bis einschl. Mittwochs 23 Uhr so beim Lieferanten „aufschlägt“ wird bei CompAir am darauffolgenden Montag bis 12 Uhr



angeliefert. Der P.S. Logistiker nimmt die in Originalverpackungen angelieferten Teile in Empfang, befüllt die Ladeträger und Regalfächer und bucht analog der Bedarfserfassung auch den Wareneingang mittels RFID prozesssicher.

Fehlteile werden sofort erkannt und es geht automatisch eine Information an den Lieferanten. Die systemintegrierte Artikelklassifikation nach Standard-

teilen, Sonderteilen und Zeichnungsteilen mit und ohne Indexierung ermöglicht CompAir, sowie den Lieferanten, die hohe Anzahl der Systemartikel noch besser zu managen. Nach Monatsabschluss erhält jeder Lieferant von der P.S. eine sogenannte Berechnungsdatei und berechnet so alle im vergangenen Monat bei CompAir vereinnahmten Positionen. Das war's auch schon.



Hartmut Ottliczky von der P.S. Cooperation GmbH konnte besonders drei der anwesenden Systemlieferanten für ihre schnelle und zuverlässige Belieferung danken. So lieferten die Firmen Kistenpfennig, COWI und ERIKS 97 % ihrer Systempositionen innerhalb von zwei Arbeitstagen. Absolute Transparenz hat auch was Motivierendes, wenn die Leistung stimmt.

Bis zum nächsten Systemlieferantentag wird es wieder viel Neues zu berichten geben und weitere Lieferanten werden sich in diese Kooperation auf Kundenebene einreihen.