

Eriks-Group – ein Partner der P.S. Cooperation GmbH Interview mit Herrn Roland Rudolf, Leiter RegionalCenter Frankfurt

P.S. Redaktion:
Herr Rudolf, vielleicht stellen Sie einmal kurz die Eriks-Group vor:

Roland Rudolf:
Die ERIKS Gruppe Deutschland ist eine Gruppe technischer Handelsunternehmen und Teil der internationalen ERIKS group nv, Alkmaar NL. Sie erhalten bei der ERIKS Gruppe ein breites und hochwertiges Sortiment an technischen Komponenten. Im internationalen Verbund beliefert die ERIKS Gruppe mit etwa 4.200 Mitarbeitern über 90.000 Kunden. Das Sortiment umfasst dabei mehr als 500.000 Industriekomponenten, die bei einer großen Anzahl von Marken-Herstellern bezogen werden.



P.S. Redaktion:
Die Zusammenarbeit mit der P.S. über el/ka/sy® kam zunächst über einen bedeutenden Kompressorenhersteller zustande. Sie entwickelte sich bei diesem Kunden aus kleinen Anfängen heraus.

Roland Rudolf:
Die Entwicklung ist als sehr erfolgreich zu bezeichnen. Die Gründe hierfür liegen sicher in dem Bereich des prozesssicheren Systems und des hohen Service-Grades unserer Firmengruppe. Klar ist, dass ERIKS mit einem sehr breiten Lieferprogramm und einem sehr hohen Grad an Produkt-know-how ein zuverlässiger und sicherer Partner für die Industrie ist und damit auch den Erfüllungsgrad solch eines Systems erreicht.

P.S. Redaktion:
Heute zählt Eriks zu den zuverlässigsten Systemlieferanten der P.S. Cooperation. Dies nicht nur gefühlsmäßig, sondern untermauert mit Kennziffern aus dem Kontroll- und Analysetool opt!ka, welches absolute Transparenz über die gesamten Beschaffungs- und

Bereitstellungsprozesse bietet. Herzlichen Glückwunsch! Wie beurteilen Sie nach dieser Zeit der Zusammenarbeit das System el/ka/sy®?

Roland Rudolf:
Als zuverlässig und kompetent.

P.S. Redaktion:
Inzwischen gibt es noch weitere „gemeinsame“ Kunden und Interessenten. Sehen Sie el/ka/sy® als Wettbewerbssystem zum eigenen Kanban-System, bzw. zu den Beschaffungssystemen von Eriks, oder als eine sinnvolle Ergänzung?

Roland Rudolf:
el/ka/sy® ist ein Wettbewerbssystem zu der Menue-Card von Eriks, jedoch geht es hier auch um die Symbiose in der Zusammenarbeit (gemeinsame Kundenakquise; Ausbau des Systems; Controlling etc.), was den Reiz der Zusammenarbeit ausmacht. Insbesondere auf der Controllingebene bietet el/ka/sy® das, was Kunden als wichtig ansehen oder brauchen, nämlich die weiterführende Statuskontrolle auf Arteikelebene zu jeder Zeit.

P.S. Redaktion:
sinnvoll für den Kunden, wenn...

Roland Rudolf:
Dies steht immer in der Abhängigkeit der Kundensicht. Wünscht oder braucht der Kunde die absolute Statuskontrolle über alle Systemartikel zu jeder Zeit, so ist el/ka/sy® das System, das zum Einsatz kommt.

P.S. Redaktion:
Vielen Dank, Herr Rudolf, für Ihre Einschätzung. Wir wünschen uns gemeinsam noch viele Industriekunden, die durch eine so gut funktionierende „Kooperation“ rechenbare Erfolge erzielen.



Hier ein paar Stimmen zu unserem Handbuch „Kanban in einer neuen Dimension“:

Jürgen Pfander, ALFRED KÄRCHER GMBH & CO.KG, Werk Winnenden, Gruppenleiter Materialwirtschaft
...das Buch hat mir sehr gut gefallen. Es ist sehr systematisch aufgebaut und gibt einem einen sehr guten Überblick über alle anfallenden Prozesse im C-Teile-Management...

Thomas Lammer, Funkwerk plettac electronic GmbH, Leiter Einkauf & Logistik
...für die optimale Vorbereitung einer Kanban-Umsetzung ist es für jedes Unternehmen unerlässlich, sich mit den Punkten: Einfache und effektive Gestaltung von Kanban und mit den Voraussetzungen für den Einsatz für das eigene Unternehmen auseinander zu setzen. Durch eine intensive Marktanalyse zum Thema Kanban sind wir zur P.S. Cooperation GmbH gelangt. Das Kanban-Handbuch der P.S. Cooperation GmbH „Kanban in einer neuen Dimension“ gibt hierbei einen optimal strukturierten Überblick, wie einfach und prozesssicher man heutzutage das Thema Kanban lösen kann...

Markus Bossenmaier, Chiron-Werke GmbH & Co. KG, Tuttingen, Kanban-Koordinator
...das uns vorliegende Handbuch gibt eine schlüssige Übersicht zum Thema Kanban und seinen unterschiedlichen Ausprägungen. Es ist für uns ein guter Leitfaden, den wir zur flächendeckenden Einführung von el/ka/sy® mit ca. 1.200 Artikeln in verschiedenen Montagen nutzen...

Prozesse - die wichtigste Nebensache der Welt.



Industrieunternehmen produzieren. Die Originalität des Produktes, seine Qualität und sein Preis stehen im Mittelpunkt. Wer hier am besten ist, der wird Exportweltmeister und hat alles richtig gemacht. Wirklich?

Produkte sind die eine Seite der Medaille. Die andere Seite sind die Prozesse in der Produktion, die zu den Produkten führen. Sie entscheiden darüber, welche Gesamtkosten entstehen und beeinflussen somit das Betriebsergebnis und die Wettbewerbsfähigkeit.

Bei genauerer Betrachtung dieses Beitrags zum Unternehmenserfolg stellen wir fest, dass die Prozesskosten oft nicht so transparent und vergleichbar sind, wie z.B. die Kosten für Zukaufteile. Hier ist es selbstverständlich, den Markt ständig auf preislich günstige und qualitativ hochwertige Produkte abzuklopfen. Der Markt bietet – das liegt in seiner Natur – transparente Vergleichsmöglichkeiten an. Ganz anders ist es bei den Prozesskosten. Benchmarks bekomme ich diesbezüglich schwer vom Markt. Wenn mir die Bedeutung der Prozesskosten

klar ist, muss ich dieses Thema etwas anders angehen.

Zunächst gilt es, deutlich zu machen, welche Schritte / welche Prozesse durchlaufen werden, um die Voraussetzung für meine eigentliche Aufgabe – das Produzieren von Teilen – zu schaffen.

Obwohl wir noch in einer konjunkturellen Hochphase stehen, machen sich immer mehr Industrieunternehmen Gedanken: Wie kann ich gerade in dieser Phase meine Kostenstruktur verbessern, um nicht nur wettbewerbsfähiger zu werden, sondern auch Konjunkturschwankungen besser bewältigen zu können? Zugegeben, hier gibt es eine enorme Bandbreite von Möglichkeiten. Wir freuen uns und sehen uns in unserer Dienstleistung mit dem sortiments- und lieferantenübergreifenden Beschaffungs- und Belieferungssystem el/ka/sy® durch die Aussagen unserer Partnerkunden bestätigt: „el/ka/sy® ist der Schlüssel zur effizienten Produktionsversorgung“.

Zu den zahlreichen langjährigen Systempartnern sind auch in den vergangenen Monaten wieder bedeutende Industrieunternehmen hinzugekommen, die sich unsere Umsetzung der Vision

„Produktionsteile sind einfach da, wenn die Produktion sie braucht. Automatisch.“

zu ihrem rechenbaren Nutzen machen.

Apropos Nutzen: In dieser Ausgabe der P.S. News wollen wir einige Punkte aufgreifen, die für Industriefirmen von großer Bedeutung sind und bei unseren Systempartnern in der Praxis zu „griffigen“ und rechenbaren Erfolgen geführt haben. Also keine Theorie, sondern Praxis!

Ich freue mich, wenn ich mit dieser P.S. News bereits einen kleinen Beitrag zu einer gemeinsamen Erfolgsstory leisten kann – durch Denkanstöße und Handlungsimpulse.

Es grüßt Sie
Hartmut Ottliczyk

Wie einfach und wirtschaftlich es ist, den „Bedarfshahn“ dort aufzudrehen, wo der Bedarf entsteht, finden Sie unter www.ps-cooperation.de

el/ka/sy® griffig

Worin unsere Partnerkunden die Vorteile und den Nutzen sehen!

Keine systembezogene Lieferantenbindung

Viele Industrieunternehmen setzen heute zusammen mit Lieferanten Kanban-Systeme ein. Damit lassen sie nicht nur unterschiedlich ausgeprägte Systeme parallel laufen, sondern sind auch über das System auf Sicht stark in ihren strategischen Einkaufsentscheidungen eingeschränkt.

el/ka/sy® ist ein lieferantenunabhängiges System, das einerseits die primären Bedürfnisse des Industrieunternehmens berücksichtigt und andererseits auf alle Lieferanten einheitlich anwendbar ist. Die Vorteile liegen auf der Hand:

+ Keinerlei Einschränkung bei der Lieferantenauswahl

+ Einkaufsvorteile werden vollkommen und schnell umgesetzt

el/ka/sy® – Anwender nutzen so ihre Marktchancen voll aus. Die Nachteile des Materialbezugs aus verschiedenen Quellen sind durch el/ka/sy® eliminiert. Der Preisvorteil gewinnt wieder an Bedeutung. Durch das Ausschöpfen dieser Möglichkeiten hat u.a. ein langjähriger P.S. Partnerkunde (Kompressorhersteller) beachtliche Preisvorteile bei vielen Systemartikeln erzielt und nutzt diese Option konsequent.

Hohe Akzeptanz in der Produktion

Die Anforderungen der Produktion sind schnell auf den Punkt gebracht: Teile müssen im Zugriff sein, Nachschub



muss schnell und problemlos ausgelöst werden. Durch die einfache und prozesssichere Bedarfsauslösung mittels RFID wird der Nachschub, egal von welchem Lieferanten, quasi automatisch angestoßen. Täglich hat so jeder (!) Lieferant die Information, was beim Kunden an welcher Stelle in der Produktion benötigt wird. Weite Wege gehören der Vergangenheit an.

In unmittelbarer Nähe zum Verbrauchsort steht die Ware bereit und kann auch dort direkt als Bedarf erkannt werden. Vor allem Werker in Maschinenbauunternehmen mit einer extremen Vielfalt an unterschiedlichen Teilen wollen el/ka/sy® nicht mehr missen. Denn die Teile sind da, wenn sie gebraucht werden.

Prozesssicherheit und Transparenz

Es ist manchmal schon erschreckend, mit welchem Urvertrauen die Versorgung der Produktion mit dem klassischen Behälterwechselsystem gehand-

habt wird. Da ist ein Behälter leer, der Lieferant holt diesen ab, befüllt ihn und stellt ihn dann beim nächsten Anliefererhythmus wieder ins Übergaberegale. Dieser ganze Prozess läuft meist völlig unkontrolliert ab.

Wann wurde der Behälter leer, wann stand er wieder voll zur Verfügung, wie oft hat er sich gedreht?? Das alles ist nicht sauber nachvollziehbar und dann kommt die Warenrechnung und die wird abgezeichnet und bezahlt, kontrolliert hat keiner...

Hand aufs Herz, abgesehen von der Langsamkeit solch eines Ablaufes kann es sich bei den darüber abgewickelten Produkten wirklich nur um „geringwertige“, und auf das gesamte Einkaufsvolumen bezogen, nur um einen kleinen Anteil handeln.

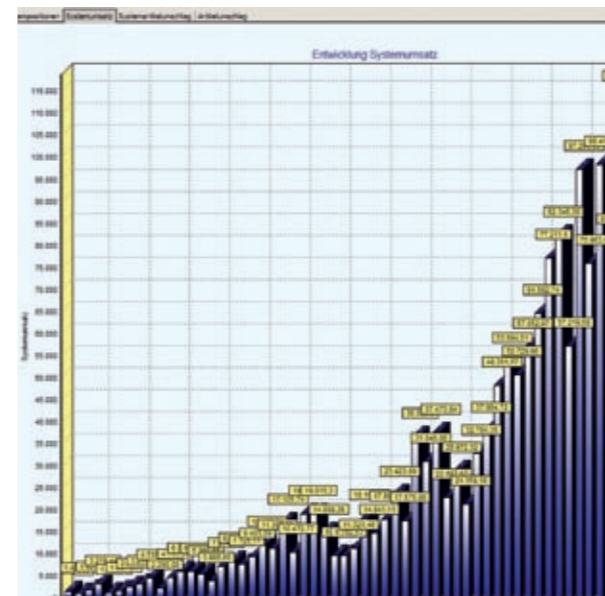
Aber die notwendigen Anforderungen der effizienten Produktionsversorgung gehen ja deutlich weiter. Denn nur so können ergebniswirksame Einsparungen erzielt werden.

So war es z.B. für einen bedeutenden Landmaschinenhersteller ein wichtiges Kriterium, absolute Transparenz zu bekommen. Welche Teile an den inzwischen 12 „Bahnhöfen“ wurden geordert? Welche Teile stehen noch zur Belieferung an? Wie oft schlagen sich diese Teile um? ...bis hin zur Gutschrifterstellung an die Systemlieferanten über die im vergangenen Monat vereinbarten Teile.

Material	Bestand	Bestand	Bestand	Bestand	Bestand	Bestand	Bestand	Bestand	Bestand
1720010001	20	20	20	20	20	20	20	20	20
1720010002	15	15	15	15	15	15	15	15	15
1720010003	10	10	10	10	10	10	10	10	10
1720010004	5	5	5	5	5	5	5	5	5
1720010005	0	0	0	0	0	0	0	0	0

Systematischer Systemausbau auf der Basis spürbarer und rechenbarer Erfolge

Das „Erfolgsrezept“ von el/ka/sy® ist nicht nur die Genialität dieses Systems, sondern der kundenbezogene Ausbau. Unsere langjährigen Kundenbeziehun-



Typische System-Umsatzentwicklung

gen basieren auf den Schritten „Merkmal-Vorteil-Nutzen“.

Die Merkmale – oder auch features – zur effizienten Produktionsversorgung treffen bei modernen und in ständigem Verbesserungsprozess befindlichen Unternehmen fast immer auf Interesse. Um jedoch zu konkreten Handlungsschritten zu kommen, müssen die Vorteile in der Praxis im jeweiligen Unternehmen „erfahren“ werden und Bestätigung finden. „Nice to have“ reicht im harten Wettbewerb eben nicht.

Der Nutzen muss messbar sein. Deshalb geht die P.S. Cooperation seit

einigen Jahren den Weg „Think big, start small“.



Jeder el/ka/sy® Interessent hat die Möglichkeit, dieses System gegen eine geringe Monatspauschale für 3 Monate zu testen. In dieser

Zeit werden die Vorteile griffig und der Referenzkunde im eigenen Unternehmen ist geboren.

Ein besonderer Reiz besteht in dieser Testphase noch darin, wenn parallel zu el/ka/sy® ein bereits aufgebautes Kanban-System läuft. Durch den direkten Vergleich werden die Vorteile noch prägnanter. Der Systemnutzen wird deutlich und wächst absolut mit dem Systemausbau.

So testet derzeit ein marktführendes Unternehmen für Hochdruckreiniger el/ka/sy® u. a. zunächst mit Dichtungen und Kabelbändern, um vor einer kompletten Systemeinführung harte Fakten zu bekommen.

Keine Produkteinschränkung



Dass neben Schrauben, Elektrostekern, etc. auch Behälter mit chemischen Produkten, Gussteile oder auch Etiketten und Drucksachen über el/ka/sy® abgewickelt werden, macht deutlich: Es gibt produkt- und lieferantenbezogen keine Grenzen in der effizienten Bereitstellung von Produktionsmaterialien.

Einmal die ersten Erfahrungen mit diesem System gemacht, entwickelt sich eine Eigendynamik, die automatisch zu einer Produktivitätssteigerung führt, denn die immer wieder diskutierten Eh-doch-da-Kosten verlieren an Bedeutung. Und damit schlagen die Vorteile auch bis zum Betriebsergebnis durch. So wickelt ein Elektrokomponentenhersteller nicht nur Kunststoffspritzgussteile über el/ka/sy® ab, sondern auch Behälter mit Kunstharz und Härter gehen aus dem Konsilager des Lieferanten in die Produktion und werden so berührungslos erfasst und datentechnisch übermittelt. Ein weiterer langjähriger Kunde lässt hochwertige Motorplatten direkt aus der Produktion „bestellen“.

Die Wareneingänge werden über das Tool el/ka/sy®2ERP automatisch bestandsmäßig in ERP gebucht.