

KANBAN-SYSTEM

Sortiments- und lieferantenübergreifendes Kanban nutzt RFID und Webzugriff

Bei einem renommierten Anbieter von Drucklufttechnik sorgt das elektronische Kanban-System Elkasy in einem nicht bestandsgeführten Schüttgutprozess mit Verbindungselementen für niedrige Prozesskosten bei gleichzeitiger Lagerbestandsreduzierung und absoluter Teiletransparenz. Vorteil der Elkasy-Lösung: Die Prozessoptimierung mit Hilfe dieser Kanban-Variante unterliegt keinerlei Lieferantenbindung.

BERND MAIENSCHEN

Welches Produktionsunternehmen würde nicht gerne seine Bestände so niedrig wie möglich halten und damit gebundenes Kapital freisetzen? Die Umsetzung von schlanken Prozessen in der Beschaffungslogistik ist – gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten – ein Gebot der Stunde. Schlagworte wie das sich gegen jedwede Verschwendung richtende Toyota-Prinzip, Just-in-Time- und Just-in-Sequence-Fertigung oder auch die klassischen Kanban-Systeme sind ein Beleg für vielfältige Möglichkeiten, der unnötig hohen Kapitalbindung Herr zu werden.

Die in Simmern ansässige Comp-Air Drucklufttechnik GmbH, weltweit aktiver Anbieter innovativer Lösungen für Druckluft und komprimierte Gase, gehört seit Oktober letzten Jahres zum amerikanischen Mutterkonzern Gardner-Denver, der weltweit mit etwa 7500 Mitarbeitern an 27 Standorten vertreten ist. Simmern besitzt eine Produktionskapazität von etwa 50 Kompressoren pro Arbeitstag, was einem Wert von ungefähr 500 000 Euro täglich entspricht. Geliefert wird in 80 Länder der Welt. Zu den Unternehmensleitenden gehört nicht nur, Shareholder und Kunden zufriedenzustellen so-

Weitere Informationen: Hartmut Ottliczky, Geschäftsführer der P. S. Cooperation GmbH in 33790 Halle, Tel. (0 52 01) 73 63-10, ho@ps-cooperation.de

wie auf pünktliche Belieferung, höchste Qualität und einen guten Service zu achten. Auch die Lieferanten sollen durch partnerschaftliche Beziehungen eingebunden und nicht wegen eines oft kurzfristigen Kostenvorteils von einigen Eurocent sprunghaft gewechselt werden.

Comp-Air hat einen Teil seiner Bestände auf das RFID-gestützte elektronische Kanban-System Elkasy umgestellt. Anfang der 90er Jahre schon hatte man ein klassisches Behälter-Wechselsystem mit zwei Lieferanten für Verbindungselemente aufgebaut. Jeder Lieferant beschäftigte einen eigenen Logistiker, und ein Unternehmen lieferte montags an, das andere mittwochs. Problematisch war die Tatsache, dass die Lieferanten über keine Informationen verfügten, wie viele Leerbehälter sich im Lauf der Woche zur Abholung angesammelt hatten. Wenn ein Lieferant dann die abgeforderte Menge nicht vorrätig hatte, musste Comp-Air



teilweise 14 Tage auf die neue Lieferung warten – auf Dauer ein unerträglicher Zustand.

Ein Novum stellte dann die Zusammenarbeit mit P. S. Cooperation dar. Zur klassischen Kunden-Lieferanten-Bindung kam ein Dritter hinzu: ein Systemprovider. Vom langjährigen Zulieferer Böllhoff vermittelt, traten die Comp-Air-Logistik-Verantwortlichen mit Geschäftsführer Hartmut Ottliczky in Kontakt. Es wurde ein Kanban-Testsystem im Bereich der Elektromontage aufgebaut. Rund 70 Teile wurden für das Testsystem identifiziert, das drei Monate zur Zufriedenheit von Meistern und Mitarbeitern lief.

Elektronisches Kanban-System mit zentralen Supermärkten

Im Lauf der Zeit wurde dann das von Böllhoff eingesetzte klassische Behälter-Wechselsystem durch das von P. S. Cooperation entwickelte Elkasy-System (Elektronisches Kanban-System) ersetzt. Im Unterschied zum vorherigen Status, wo in jedem Mon-

tagebereich Regale standen, in denen das Material verstreut war, wurden zentrale Supermärkte aufgebaut, was sich als vorteilhaft herausgestellt hat. Heute steht hinter jedem blauen Behälter ein Lieferant, der über das Elkasy-System angebunden ist.

Die Mitarbeiter legen sich einen beschrifteten Vorratsbehälter an, und sie wissen genau, aus welchem Supermarkt das Material stammt, und gehen dort „einkaufen“. Der Monteur fährt mit einem Trolley durch den Supermarkt und füllt ihn auf. Sobald ein Behälter im Supermarkt leer wird, wird das erfasst und es erfolgt die Order an den Lieferant.

Ein wichtiger Pluspunkt für das neue Elkasy-System ist die Rechnungsprüfung, die damit optimiert werden kann. Im bisherigen Behälter-Wechselsystem hatten die Lieferanten im Wochenrhythmus mit Lieferscheinen angeliefert. Diese Lieferscheine wurden im Wareneingang für das SAP-System erfasst. Wenn ein Lieferant einmal nicht die gewünschte Menge vorrätig hatte, wurde eben weniger geliefert und auch gebucht. Die Folge war ein massiver Zeitaufwand, und es mussten ständig Differenzen zwischen Buchhaltung und Einkauf abgestimmt werden.

Mit Elkasy hat Comp-Air auf einen sogenannten „Schüttgutprozess“ umgestellt. Das heißt, die Teile sind nicht mehr bestandsgeführt – der Wareneingang hat mit dem Erfassungsprozess für Elkasy-Ware nichts mehr zu tun. Es wird nur noch Ware angeliefert, die von den Lieferanten nach Pflichtenheft klassifiziert ist. Wenn ein Lkw im Wareneingang abgeladen wird, weiß jeder Mitarbeiter, dass es sich um Elkasy-Ware handelt, wofür es einen bestimmten Bereich gibt (Bild 1), in dem die Ware abgestellt und zur Stunde X an den Befüllplatz gefahren wird. Diese Arbeit erledigen bei Comp-Air externe Logistikdienstleister.

Der Behälter, der befüllt wird, wird einmal über die Leseantenne gezogen, damit liegt das Eingangsdatum fest. Aus dem im Programm hinterlegten Analysetool kann der Druckluftspezialist genau ersehen, wann er Bestände abgerufen und



Bild 1: Die Elkasy-Ware wird im Wareneingang in einem besonderen Bereich abgestellt. Zur Stunde X werden die Teile an den Befüllplatz gefahren, wo ein externer Logistikdienstleister die Befüllung übernimmt.

wann er sie bekommen hat. Selbst ein Mahnsystem ist programmseitig implementiert.

Überhaupt hat die Umstellung auf das elektronische Kanban-System Elkasy für Comp-Air eine Menge Vorteile bei der Prozessoptimierung mit sich gebracht: Sei es die Wareneingangsbuchung, die sich erübrigt hat, sei es die wegen der konzentrierten Monatsrechnung nicht mehr notwendigen Einzelrechnungen, oder auch die Inventur, die wegen des bestandsgeführten Schüttgutprozesses entfallen kann. Einher gehen diese Schritte der Prozessoptimierung mit einer ständigen Optimierung der Losgrößen, das heißt der Füllmengen in den Behältern.

Elkasy macht frei von festen Lieferantenbindungen

Einen wichtigen Punkt betont Elkasy-Vordenker Ottliczky besonders: die fehlende Lieferantenbindung. Im konkreten Fall heißt das, dass der Druckluftspezialist Comp-Air jederzeit einen Lieferanten, den er über dieses System „laufen“ hat, austauschen kann. Er kann also „auf dem Klavier des strategischen Einkaufs spielen“, wie sich Ottliczky ausdrückt.



Von den insgesamt etwa 1400 Lieferanten sind bei CompAir inzwischen zwölf Lieferanten in das elektronische Kanbansystem Elkasy aufgenommen worden.

Bild: Matenschein



Bild 2: Weil Industriekompressoren von Comp-Air einem ständigen Modifizierungsprozess unterliegen, hat man die Abnahmegarantie gegenüber den Lieferanten auf drei Monate beschränkt. In Ausnahmefällen, insbesondere bei Zeichnungsteilen, kann die Garantie auch bis zu einem halben Jahr laufen.



Bild 3: Nur wenn rechenbare Einsparpotenziale vorliegen, das System prozesssicher ist und in der Produktion akzeptiert wird, lohnt sich der Einsatz von Elkasy.

Wenn ein anderer Lieferant beispielsweise 20% günstiger anbietet, ist er von heute auf morgen umstellbar.

Allen Erfolgen zum Trotz gestaltete sich der Anfang von Elkasy am CompAir-Standort Simmern nicht leicht, denn plötzlich hatte man mit P. S. Cooperation als System-Provider einen dritten Partner im Boot, der über das System finanziert werden musste. Aus den Fachbereichen Finanzen und Einkauf wurden durchaus kritische Fragen nach den realisierbaren Einsparungen laut. Nach der letzten Inventur beim Druckluftspezialisten kam aus dem Finanzbereich jedoch die klare Aufforderung zum Ausbau des Elkasy-Projekts.

Grundsätzlich kann man für den Einsatz des elektronischen Kanban-Systems drei Voraussetzungen nennen, ohne die eine Einführung nicht sinnvoll wäre: Es müssen rechenbare Einsparpotenziale vorhanden sein, das System muss absolut prozesssicher sein und die Produktion muss das System akzeptieren (Bild 3).

Lieferanten wissen jeden Tag, was am Anlieferort fehlt

Ottliczky geht es dabei nicht darum, einen Lieferanten abzulösen, der ein beliebiges Behälter-Wechselsystem beim Kunden installiert hat. Sein Geschäft ist es, die breite Masse an unterschiedlichen Teilen von ver-

schiedenen Lieferanten bereitzustellen – und das über die gesamte Prozesskette bis hin zur schlanken Rechnungsprüfung oder dem Gutschriftverfahren, bei dem der Lieferant nur noch die eingegangene Ware gezahlt bekommt. Letztendlich muss jeder Lieferant jeden Tag genau wissen, was bei Comp-Air an den verschiedenen Anlieferorten fehlt.

In Simmern sieht der konkrete Ablauf wie folgt aus: Alle elektronischen Bestellungen, die von der Produktion bis Mittwochnacht um 23 Uhr über das Elkasy-System ausgelöst wurden, müssen am darauffolgenden Montagmittag um 12 Uhr an einem definierten Übergabepunkt abgeladen sein. Am Nachmittag kommt dann der Logistikdienstleister, registriert den Wareneingang über RFID und befüllt die bereitstehenden Behälter oder Lagerplätze. Wenn Ware fehlt, geht automatisch eine Anmahnung über das System an den Lieferanten. Im Unterschied zur früheren Vorgehensweise mit teilweisen „Angstbestellungen“ bekommen die Lieferanten so gleichmäßige Abrufe, nämlich über den Bedarf, der tatsächlich anfällt.

Dem Problem ständiger Anlagenmodifizierung begegnet Comp-Air mit einer Abnahmegarantie für Standardteile gegenüber den im Elkasy-System integrierten Lieferanten von nur drei Monaten (Bild 2). So vermeidet man, dass dieser riesige Lagerbestände aufbaut und Comp-Air nach einer Teileänderung wegen zuvor eingegangener Abnahmeverpflichtungen auf den dann überflüssigen Teilen sitzen bleibt. Für zeichnungsgebundene Teile, die in Elkasy als Sonderteil deklariert sind, können solche Garantiezeiträume durchaus auf sechs Monate ausgedehnt werden – aber nicht länger. Um Bedenken auf Lieferantenseite zu zerstreuen – inzwischen sind 16 an Elkasy angeschlossen –, hat Comp-Air zusammen mit P.S. Cooperation und einem Referenz-Lieferanten Lieferantentage veranstaltet. Wenn Comp-Air sich nach 100 Tagen bei seinen neuen Elkasy-Lieferanten nach deren Zufriedenheit erkundigt, reagieren diese durch die Bank positiv. **MM**