

RFID: ANWENDER UND ANBIETER ÜBER DIE VORTEILE DES ELEKTRONISCHEN KANBANSYSTEMS EL/KA/SY

„Der entscheidende Vorteil ist die Transparenz“

Die Chiron-Werke GmbH & Co. KG ist ein Industriekunde, bei dem die P.S. Cooperation GmbH ihr elektronisches Kanbansystem el/ka/sy eingeführt hat. Hans Reiner Ley, Prokurist bei Chiron, und el/ka/sy-Erfinder Hartmut Ottliczky sprechen über Vor- und Nachteile der Technik.



„Die größten Schwierigkeiten bestehen in der internen Organisation und Systemvorbereitung.“

Hans Reiner Ley, Prokurist bei der Chiron-Werke GmbH & Co. KG in Tuttlingen

> Das elektronische Kanban-System el/ka/sy basiert auf der RFID-Technologie – und es funktioniert. Worin liegt das Erfolgsgeheimnis?

Hans Reiner Ley: Wir verlangen eine Technologie, die im Arbeitsalltag unter den erschwerten Einsatzbedingungen im Produktionsumfeld absolut zuverlässig ist und auch von weniger qualifizierten Mitarbeitern oder Dienstleistern problemlos gehandelt werden kann. Das ist bei el/ka/sy der Fall.

Hartmut Ottliczky: Transponder und Lesegerät müssen so robust und prozesssicher sein, dass es auch in einem rauen Produktionsumfeld zu keinerlei Ausfällen kommt. Wir haben vor der Markteinführung eine Vielzahl von Tests vorgenommen. Dann haben wir eine Software entwickelt, die verschiedene Module und Datenbanken prozesssicher übers Internet miteinander kommunizieren lässt. Die wichtigste Erfolgskomponente ist allerdings die Zufriedenheit – nein, besser die Begeisterung der Anwender. Das Kanban-Prinzip bietet in Verbindung mit der berührungslosen Bedarfsauslösung eine ideale Kombination, was Einfachheit und Prozesssicherheit angeht. Ist das System einmal in Betrieb, sind es oft die Mitarbeiter/innen in der Produktion, die den Ausbau von el/ka/sy fordern.

> Welche wesentlichen Vorteile bietet das System?

Ley: Auch vor el/ka/sy hatten wir bereits Kanban mit vier Lieferanten eingeführt. Die wesentlichen Probleme bestanden darin, dass es unterschiedliche Systeme und Abwicklungen und keine einheitliche Verbrauchsstatistik gab. Der Zeitraum zwischen Verbrauch und Nachschublieferung war lang, und Kanban-Regale waren mit ungängigen Teilen belegt. Diese Nachteile haben uns dazu bewogen, ein Händler-unabhängiges Kanban-System einzuführen, an das wir zukünftig beliebig viele neue Lieferanten anschließen können. Ein wesentlicher Vorteil von el/ka/sy ist für Chiron die Datentransparenz. Wir haben eindeutige Aussagen über



„Wir wollen, dass der Worker seinen Bedarf einfach und prozesssicher auslösen kann.“

Hartmut Ottliczky, Gründer und Inhaber der P.S. Cooperation GmbH in Halle/Westfalen

- Verbrauch je Material und pro Kostenstelle im Zeitraum
 - Umschlagshäufigkeit je Material
 - Füllmengen
 - Liefertreue der Kanban-Lieferanten
 - Lieferprogramm der einzelnen Lieferanten
- Dies wird in diesem System einheitlich und teilweise grafisch dargestellt. Ein weiterer Vorteil ist die verbesserte Abwicklung der Rechnungsprüfung.

Ottliczky: Ich sehe das genauso. Ein wichtiger Punkt – und der gewinnt mit dem Systemausbau immer mehr an Bedeutung – ist das Thema Transparenz. Geht es in weitere Sortimentsbereiche und nicht nur C-, sondern auch B- und A-Teile, so ist es absolut notwendig, zu wissen, wo welche Teile zu welchem Zeitpunkt beschafft und wann

diese der Produktion zur Verfügung gestellt wurden. Auch die automatische Lieferüberwachung – unser SupControl – ist integriert und gibt dem Lieferanten den Hinweis, wenn Ware nicht rechtzeitig in der Produktion ankam. Das alles ist problemlos und absolut prozesssicher mittels RFID am Punkt der Wertschöpfung – in der Produktion – möglich.

> In welchen Bereichen tauchen erfahrungsgemäß Schwierigkeiten auf, was lässt sich noch verbessern?

Ley: Die größten Schwierigkeiten bestehen in der internen Organisation und Systemvorbereitung. Für den Systemstart müssen für jedes Material Daten wie Materialbezeichnung und -nummer, Lieferant, Füllmenge, Behältergröße und Preis der P.S. mitgeteilt werden. Nicht zu unterschätzen sind auch die Gespräche und Verhandlungen mit den bisherigen Kanban-Lieferanten, um diese in das neue System einzubinden. Die Reaktionen gehen von strikter Ablehnung bis zur motivierten Mitarbeit.

Ottliczky: Das stimmt. In den sechs Jahren, seit wir el/ka/sy nun in Industrieproduktionen einführen, mussten wir feststellen, dass nicht nur Entscheidungsphasen oft sehr lange dauern – Bedenkenträger gibt es in allen Unternehmen –, sondern auch das Bereitstellen der notwendigen produktbezogenen Daten. Eigentlich unbegreiflich, wenn wir an die ausgeklügelten ERP-Systeme denken. Dem entgegenzuwirken, haben wir begonnen, Interessenten Testsysteme anzubieten.

Der Anwender

Als Hersteller vertikaler Fertigungszentren und Anbieter von schlüsselfertigen Komplettlösungen gehört Chiron zu den technologischen Weltmarktführern. Mit über 1400 Mitarbeitern erzielte das Unternehmen 2005 einen Umsatz von 343 Mio. Euro.

Das System

Das von P.S. Cooperation entwickelte elektronische Kanbansystem el/ka/sy basiert auf der RFID-Technologie, ist leicht zu installieren und einfach zu handhaben. Informationen unter www.ps-cooperation.de



Das elektronische Kanbansystem el/ka/sy versorgt bei Chiron fünf Produktionsbereiche mit wiederkehrenden Teilen Bild: P.S. Cooperation

Das Unternehmen nennt uns bis zu 50 unterschiedliche Teile von zwei Lieferanten, und wir bauen auf dieser Basis ein Testsystem zu einer monatlichen Kostenpauschale auf.

Ley: Wichtig ist auch, dass zeitgleich mit der Systemvorbereitung ein Handbuch/Pflichtenheft erstellt wird. Dieses muss neben der Systembeschreibung auch die Verantwortlichkeiten eindeutig regeln.

Ottliczky: Richtig. Auch das ist unsere Aufgabe in Zusammenarbeit mit dem Kunden, um das System prozesssicher zu gestalten.

> Im C-Teile-Management hat sich el/ka/sy etabliert. Welche anderen Anwendungen der Transponder-Technologie sind aus Anwendersicht wünschenswert und welche sind bereits in der Erprobung?

Ley: Eine weitere Anwendung der Transpondertechnik könnte ich mir beispielsweise im Service vorstellen. Bei hochwertigen Bauteilen – etwa bei der Motorspindel eines Bearbeitungszentrums – wird auf dem Transponder der Lebenslauf dieser Spindel gespeichert. Im Falle eines Serviceeinsatzes oder bei einer planmäßigen Überholung stehen so alle Daten dieser Spindel unmittelbar zur Verfügung.

Ottliczky: Da können wir schon etwas bieten: Unser RepSys, das prozesssichere Reparatur-Tool. Hier kann mittels RFID das im Markt befindliche Produkt – zum Beispiel die Maschine – im Reparatur- oder Wartungsfall mit allen dazugehörigen Daten erfasst werden. Auch technische Hinweise und die komplette Produkthistorie ist aktuell vor Ort online oder offline abzurufen. Die RFID-Technologie eröffnet hier ganz neue Dimensionen im Aftersales-Service. Ein weiteres von uns entwickeltes Produkt ist das Projekt-Control-Center PCC. Es ermöglicht eine saubere Produktidentifikation

bei der Entnahme und eine gleichzeitige Kostenzuordnung auf laufende Projekte.

> Die RFID-Technik ruft immer wieder Kritiker auf den Plan, die vor allem fehlende Standards sowie Datenschutzprobleme beklagen. Was entgegnen Sie?

Ottliczky: Bekanntlich liegen Fluch und Segen oft eng zusammen. Nachdem es sich bei el/ka/sy um ein geschlossenes System handelt, tangieren uns die Diskussionen um Standards reichlich wenig. Wir wollen, dass der Werker seinen Bedarf einfach und prozesssicher auslösen kann, dass sich die Versorgung transparent und überwachbar darstellt – vom Bedarf bis zur Rechnungskontrolle. Nicht mehr, aber auch nicht weniger. Und dabei überwachen wir nicht Personen, sondern Prozesse.

Ley: Aus meiner Sicht ist die Unterscheidung zwischen den Anwendungen in geschlossenen Systemen und denen im privaten Konsumbereich erforderlich. Im Privatbereich – Stichwort „gläserner Kunde“ – halte ich eine umfassende Information über die Verwendung der gespeicherten Daten sowie eindeutige Datenschutzverordnungen für zwingend erforderlich. Da bereits heute ein wesentlicher Anteil des Datenaustauschs im gewerblichen Bereich über E-Mail, Internetplattformen, EDI und so weiter erfolgt, sehen wir bei el/ka/sy in Bezug auf Datenschutz keine Probleme.

Ottliczky: Ich habe manchmal den Eindruck solche Diskussionen liefern manchen Menschen nur Argumente, um weiter abzuwarten. Aber Manager sind nicht nur verantwortlich für das, was sie tun, sondern auch für das, was sie nicht tun, um Verbesserungen für ihr Unternehmen zu erzielen.

■ **Jens-Peter Knauer**
jens-peter.knauer@konradin.de