

Dienstleister entlasten Metall verarbeitende Betriebe

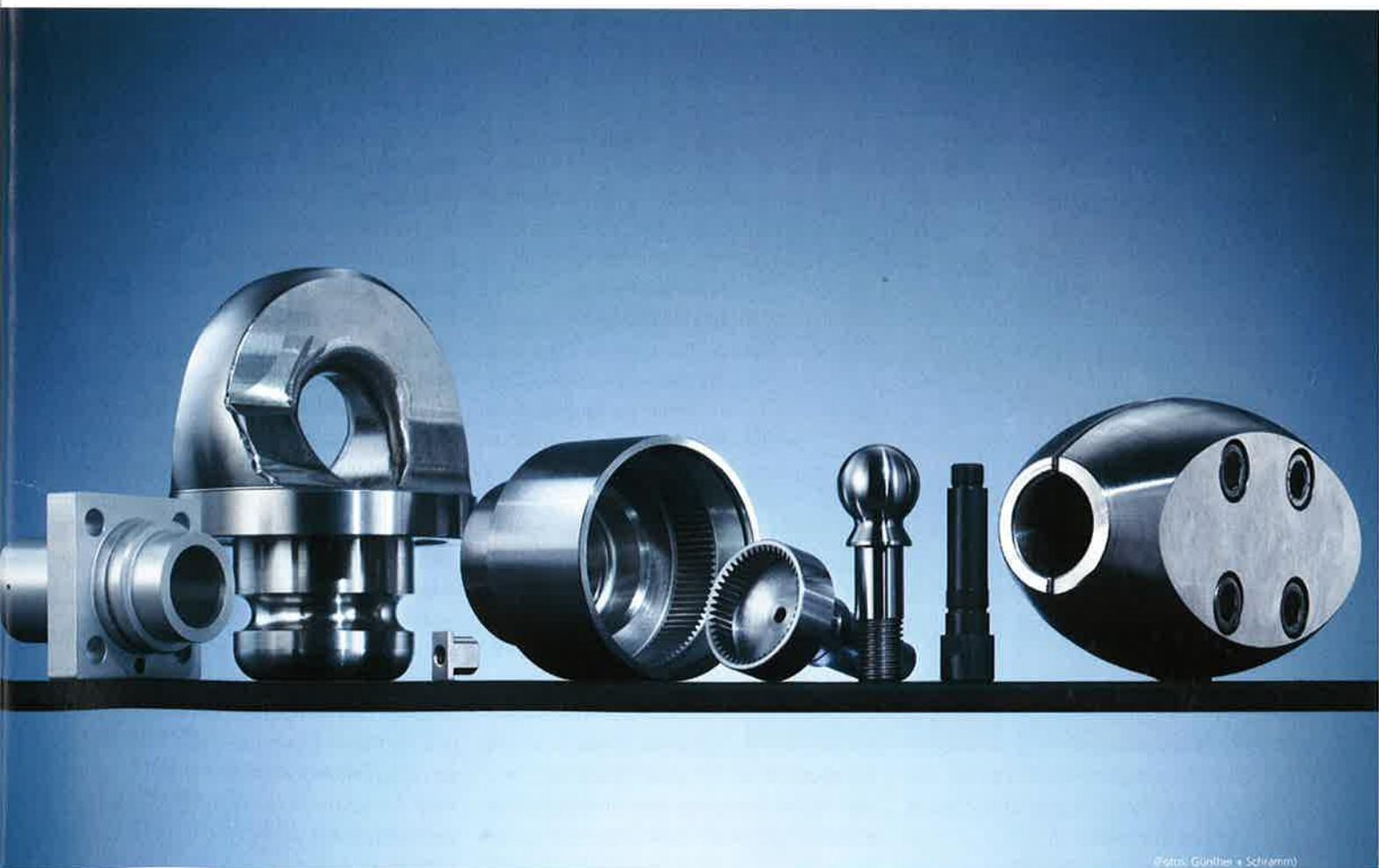
Strategische Partnerschaft: Servicekonzepte im Stahlhandel

Oberkochen. Kürzere Produktionszyklen, schnelle Entwicklung und individualisierte Produkte in kleinen Losgrößen: Metall verarbeitende Betriebe stehen heute unter Druck. Sie sehen sich gezwungen, ihre Fertigungskosten zu senken und die Effizienz ihrer Material- und Lagerlogistik zu steigern. Um die Fertigungsbetriebe bei der Umsetzung dieser Ansprüche zu unterstützen, haben spezialisierte Dienstleister in den letzten Jahren ein fast unüberschaubares Angebot an Serviceleistungen entwickelt. Längst ist die klassische Lohnfertigung nicht mehr das einzige Modell der Zusammenarbeit. Doch welche Konzepte gibt es? Welche Vorteile ergeben sich für Unternehmen daraus? Und welchen Nutzen bringen insbesondere digitale Angebote und das Outsourcing beispielsweise der eigenen Lagerlogistik?

■ Die Ansprüche der Konsumenten steigen und die Industrie sucht nach Möglichkeiten, Kosten zu reduzieren und kürzere

Produktionszyklen zu schaffen. Um ihren Kunden einen echten Mehrwert zu bieten, der über die termingerechte Lieferung hin-

ausgeht, entwickeln sich Zulieferer immer mehr zu strategischen Partnern weiter. Für Metall verarbeitende Unternehmen beste-



©Foto: Günther + Schramm

Ein Modell der Zusammenarbeit im Stahlhandel besteht in der Vergabe einfacher Lohnfertigungsarbeiten an Dienstleister.

hen die Vorteile der Zusammenarbeit mit einem Systemdienstleister in der Optimierung der eigenen Logistikprozesse und einer Kostensenkung durch die höhere Produktivität des Dienstleisters. Die Fokussierung auf die Kernkompetenzen ist ein weiteres wichtiges Argument. »Wir übernehmen für unsere Kunden verschiedenste Dienstleistungen wie die klassische Lohnfertigung oder die gesamte Lagerlogistik. Die besten Erfahrungen machen wir mit Blick auf die hohe Produktivität und die immer kürzer werdenden Lieferzeiten mit individuell zugeschnittenen Servicekonzepten«, erklärt Bernd Seibold, Geschäftsführer von Günther + Schramm. Als einer der führenden Systemdienstleister in Süddeutschland für Stahl, Edelstahl und Aluminium unterstützt das Unternehmen knapp 2.000 Kunden aus dem Maschinen- und Werkzeugbau. »Bei der Auswahl eines Anbieters sollten Unternehmen darauf achten, dass das Dienstleistungskonzept den Anforderungen entspricht und die Prozesse bestmöglich unterstützt.«



Das Outsourcing der Material- und Prozesslogistik ist die letzte Ausbaustufe und bringt Handel und Metall verarbeitenden Betrieb eng zusammen.

Klassischer Stahlhandel weiterhin beliebt

Einige Unternehmen bevorzugen den klassischen Stahlhandel. Das Konzept orientiert sich am bewährten Muster Anfrage, Angebot, Bestellung, Lieferung und Fakturierung. Die Kommunikation erfolgt über ebenfalls altbekannte Kanäle wie Telefon, E-Mail oder Fax. Das garantiert dem Kunden einen persönlichen Kontakt und die freie Wahl des Zulieferers bei jedem Auftrag. Bei der Anbieterauswahl empfiehlt es sich, auch darauf zu achten, dass der Händler eine ausreichend große Auswahl an Werkstoffen bereithält. So ist die termingerechte Auftragsabwicklung sichergestellt. Geeignet ist dieses Modell für Unternehmen, die nur gelegentlich Stahlprodukte bestellen. Für Produkte, die regelmäßig bestellt werden, sind hingegen andere Formen der Zusammenarbeit effizienter.

Classic goes digital

Unternehmen, die viele Materialien zukaufen, bei denen ein komplettes Outsourcing des Materiallagers aber nicht infrage kommt, bieten Systemdienstleister individuelle Alternativen: Die klassische Form des Stahlhandels lässt sich beispielsweise digital erweitern. Unkompliziert geht das etwa mittels elektronischer Übermittlung von Angeboten, Liefer-

papieren sowie Rechnungen via EDI. Hier können Systemdienstleister den kompletten Projektverlauf von der Bestellung bis zur Lieferung für den Kunden transparent gestalten. Vorteile der papierlosen Auftragsabwicklung sind außerdem der schnelle Datentransfer und ein rascher Bestellvorgang. Unternehmen erzielen dadurch eine Entlastung ihrer Mitarbeiter und reduzieren die Komplexität der Beschaffung sowie ihre Prozess- und Verwaltungskosten. Eine weitere neue Lösung ist die Bestellung über Onlineportale. Diese sind noch nicht so weit verbreitet, bieten aber weitaus mehr Funktionen als vergleichbare Angebote aus dem Konsumgütermarkt. Webshops dienen zudem gleichzeitig als Informationsplattform und automatisieren zahlreiche Prozesse. »An den Klickzahlen unseres Onlineangebotes sehen wir, dass viele Kunden dort die Verfügbarkeit von Produkten prüfen oder Zolltarifnummern recherchieren«, sagt Bernd Seibold. Eine weitere Option, die Onlineportale bieten, ist die Anbindung an das kundeneigene Warenwirtschaftssystem. Auf diese Weise wird die Bestellung direkt dort angelegt und zeitintensive und fehleranfällige Verwaltungsprozesse entfallen. Dennoch: »Die Auswertung des Nutzerverhaltens auf unserer Plattform zeigt, dass klassische Bestellwege in der Stahlbran-

che noch überwiegen und User unser Onlineangebot eher zur Informationsbeschaffung nutzen. Hier sind noch nicht alle Potenziale ausgeschöpft«, hält Bernd Seibold fest.

Mit Lohnfertigung Auftragsspitzen abfangen

Ein weiteres Modell der Zusammenarbeit besteht in der Vergabe einfacher Lohnfertigungsarbeiten. Die Möglichkeiten reichen von der einfachen Halbzeugvorbereitung über Sägearbeiten bis hin zur Lieferung einbaufertiger Baugruppen. Je nach Anbieter können Arbeiten wie Drehen, Fräsen, Bohren, Blechbearbeitung oder CNC-Laserschneiden ausgelagert werden. Besonders geeignet ist dieses Modell für Unternehmen, die oft Auftragsspitzen zu verzeichnen haben, diese mit ihrem eigenen Personal aber nur schwer auffangen können. »Viele Aufträge erhalten wir von Kunden, die Teilprojekte abgeben möchten, die für sie weniger wirtschaftlich sind oder die außerhalb ihres eigenen Fertigungsspektrums liegen«, erläutert Bernd Seibold. Das Outsourcing von Anarbeitungsleistungen schafft zudem Platz, sodass die frei werdenden Flächen für wertschöpfende Arbeiten genutzt werden können. Investitionen in Maschinen entfallen zusätzlich.

Outsourcing spart Kosten und Lagerfläche

Das Outsourcing der Material- und Prozesslogistik ist die letzte Ausbaustufe und bringt Handel und metallverarbeitenden Betrieb eng zusammen. Kunden lösen ihr eigenes Lager komplett auf. Stattdessen arbeitet der Partner als externes Lager. Er realisiert bei Bedarf die Beschaffungslogistik und liefert die konfektionierte Ware just in time in die Fertigung. Oftmals werden Lohnfertigung und Anarbeitungsleistungen gleich mitvergeben. »Viele Unternehmen schrecken vor dem Outsourcing des Materiallagers zurück, weil sie befürchten, dadurch unflexibler zu werden. Das Gegenteil ist aber idealerweise der Fall. Mit mehr als 10.000 Artikeln bevorraten wir mehr Stahl, Edelstahl und Aluminium in allen gängigen Güten, Qualitäten und Abmessungen als unsere Kunden. Aus unserem Bestand liefern wir bei Bedarf innerhalb kürzester Zeit Standardprodukte und individuell mechanisch bearbeitete Ware«, erläutert Seibold. Kunden profitieren nicht nur von mehr Flexibilität, sondern sparen auch Kosten ein, denn: Lagerfläche, Mitarbeiter, Lager- und Sägetechnik, Hilfsmittel und innerbetriebliche Logistik müssen geplant, koordiniert und bezahlt werden. Hinzu kommen Wartung und Reparatur, Krankheits- und Urlaubszeiten sowie eine Menge weiterer Faktoren. Mit dem Outsourcingkonzept verkürzen Unternehmen die Durchlaufzeiten in der Produktion und gewinnen neue Ressourcen für ihr Kerngeschäft. Ein weiterer finanzieller Vorteil: Reduzierte Lagerbestände sind eine potenzielle Liquiditätsquelle. Auf diese Weise leistet Fremdvergabe einen wichtigen Beitrag zur Verbesserung der Kapitalrentabilität. Geeignet sind Outsourcingkonzepte für fast jedes Unternehmen, vorausgesetzt, der Partner stimmt seine Angebote mit passendem Leistungsumfang individuell auf den Kunden ab. Nur so ist gewährleistet, dass die Dienstleistung zum Vorteil des Unternehmens realisiert wird. ■



Das Outsourcing von Anarbeitungsleistungen schafft zudem Platz, sodass die frei werdenden Flächen für wertschöpfendere Arbeiten genutzt werden können.

KONTAKT

Günther + Schramm GmbH
Heidenheimer Str. 65
73447 Oberkochen
Telefon: +49 7364 24-0
www.gs-stahl.de



WILBERS LIFTING GmbH
MATERIAL HANDLING SYSTEMS












Luxemburgersstraße 61
D-49455 Bad Bentheim-Gildehaus
Tel.: +49 (0) 5924 255390
E-Mail: info@wilberslifting.de
Internet: www.wilberslifting.de

