

Services, die Zeit, Geld und Nerven sparen

Was Automation und Logistik perfekt verbindet



„Professionelle Beschaffung ist mit viel Aufwand und Geld verbunden. Wird da nicht genau aufgepasst, entstehen Kosten, die in der Gesamtkalkulation nicht berücksichtigt wurden.“

Georg Kirschner, Leiter Einkauf und Sortimentsmanager Pneumatik bei Haberkorn



Foto: Adolf Bereuter



Kunden können im Online-Shop Produkte suchen und einen Warenkorb zusammenstellen, welcher nach Abschluss der Bestellung direkt in das firmeninterne System eingespielt wird.

Wie finden Komponenten von Festo den schnellsten Weg in die Montage des Kunden?
Und was können automatisierte E-Business-Lösungen dazu beitragen? Festo und Haberkorn zeigen mit ihrer Vertriebskooperation wie schlanke Logistik für schlanke Kosten sorgt.

Von der kleinsten Dichtung bis zur kompletten Maschine – die Beschaffung ist ein zentraler Kostenfaktor für jedes Endprodukt. Dabei kommt es im wahrsten Sinne des Wortes auf jede Schraube an, denn davon können schnell Stückzahlen verbaut werden, bei denen selbst 1 Cent mehr oder weniger unter dem Strich deutlich zu Buche schlägt. Insbesondere, wenn man die Gesamtkosten im Auge hat. Der gewiefte Einkauf achtet dabei aber nicht nur auf den Preis des einzel-

nen Teils – er denkt weiter. Denn die echten Kostentreiber schlummern meist versteckt.

80 % Beschaffungskosten

Georg Kirschner, Leiter des Einkaufs und Sortimentsmanager Pneumatik bei Haberkorn, kennt die Herausforderungen: „Professionelle Beschaffung ist mit viel Aufwand und Geld verbunden. Wird da nicht genau aufgepasst, entstehen Kosten, die in der Gesamtkalkulation nicht berücksichtigt wurden. Insbesondere kleine Teile

oder günstige Komponenten – wie beispielsweise Schläuche, Schüttgüter oder ähnliches – können so zum Stolperstein in der Versorgungskette werden.“

Bei C-Teilen ist daher besondere Vorsicht geboten. Denn hier ist der Aufwand im Verhältnis zum Warenwert sehr groß – gleichzeitig werden diese aber laufend benötigt. Experten gehen davon aus, dass nur etwa 20 % der Kosten auf den eigentlichen Warenwert entfallen, während 80 % allein durch die Beschaffung dieser Artikel entstehen.

Große Einsparungspotenziale

20:80 bedeutet, dass im Beschaffungsprozess große Einsparungspotenziale liegen. Um diese „Schätze“ zu heben braucht es allerdings echte Spezialisten und ihr Know-how. Haberkorn ist solch ein Spezialist, der mit einem modularen Konzept Unternehmen bei der Beschaffung unterstützt. Das hilft, die Kosten zu senken, Prozesse zu optimieren und eine zuverlässige Versorgung sicherzustellen. Das umfassende Service-Angebot hat auch Festo überzeugt. Darum

arbeiten die beiden Marktführer im Rahmen einer Vertriebskooperation eng zusammen.

Perfektes E-Business

Zubehör und Standard-Komponenten des Automatisierungsspezialisten können seit einiger Zeit bei Haberkorn bezogen werden. Damit setzt Festo auf einen Partner, der über eine hohe Produktkompetenz und viel Erfahrung im Bereich von E-Business, Logistik- und Bewirtschaftungslösungen verfügt – ein klarer Vorteil für ge-

meinsame Kunden wie zum Beispiel die voestalpine. Ein anschauliches Beispiel dafür ist die nahtlose Einbindung des Haberkorn Online-Shops in die Beschaffung via Open Catalog Interface (OCI). Kunden können im Online-Shop Produkte suchen und einen Warenkorb zusammenstellen. Dabei greifen sie automatisch auf die aktuellen Produkte, Preise und Verfügbarkeiten zu. Die Daten müssen daher nicht mehr laufend im eigenen Warenwirtschaftssystem (ERP) eingepflegt werden. →



Bilder: Haberkorn / Adoif Bereuter / Festo

Haberkorn sorgt im Rahmen einer Vertriebskooperation mit Festo dafür, dass bei den gemeinsamen Kunden immer die richtige Menge pneumatischer Komponenten zur Verfügung steht.

Vom Warenkorb zur Bestellung

Hat man alle gesuchten Produkte ausgewählt – beispielsweise einen Druckluft-Schlauch und die passenden Verschraubungen von Festo – wird der Warenkorb in das eigene Beschaffungssystem übernommen und automatisch eine Bestellung angelegt. Damit werden nicht nur sämtliche Daten synchronisiert, es gelten auch die Regelungen und Berechtigungen, wie sie firmenintern definiert sind. Die Bestellung wird dann aus dem eigenen ERP-System abgeschickt. Georg Kirschner: „Wer einen komplett elektronischen Prozess nutzen möchte, für den bieten wir die Möglichkeit einer EDI-Anbindung (Electronic Data Interchange). Damit kann von der Bestellung über die Auftragsbestätigung und den Lieferschein bis zur Rechnung alles elektronisch empfangen und automatisiert verarbeitet werden.“

Für Nachschub ist gesorgt

Vor leeren Schütten braucht man bei dieser Lösung nicht zu stehen, denn es ist für rechtzeitigen Nachschub gesorgt – natürlich automatisiert. So hat man immer genug auf Lager – nicht zu viel und nicht zu wenig. Denn Haberkorn unterstützt auch bei der Logistik vor Ort. Zum Beispiel, wenn es darum geht, die Lagerbestände zu optimieren und dadurch Kostenvorteile bei der Lagerhaltung zu realisieren. Als Logistik-Partner sorgen die Spezialisten dann für die optimale Verfügbarkeit der Teile inklusive der rechtzeitigen Berücksichtigung von Bedarfsschwankungen.

Immer auf dem neusten Stand

Auf Wunsch kümmert sich Haberkorn auch um die passende Infrastruktur und um die neuesten Technologien für die Logistik, wie Online-Scanner oder die Scan-Box, die weder Strom- noch Netzwerkanschluss braucht. Und in diesen Boxen liegen dann zum Beispiel Drosseln von Festo. So trifft durchdachte Logistik auf durchdachte Automation. Von der Druckluft-Aufbereitung über die Verteilung bis zur Anwendung: durch die Vertriebskooperation mit Festo bietet Haberkorn Pneumatik-Komponenten aus einer Hand – Logistik der Superlative inklusive. Das sorgt für schlanke Prozesse und schlanke Kosten. ■

www.haberkorn.com

Der schnelle Ein- und Überblick – die Scan-Box verbindet die reale Lagerwelt mit der digitalen Lagerverwaltung.

