



DIGITALISIERUNG UND AUTOMATISIERUNG BRINGEN MEHR

Digitalisierung ist in der Breite angekommen sagt Thomas Lutz, Leiter E-Business & Logistik-Lösungen beim Technischen Händler Haberkorn. Dazu bietet das Unternehmen spannende Tools zu Beschaffung und Management von technischen Produkten wie Schläuchen, Maschinenelementen, Hydraulik und Arbeitsschutz.

IoT 4 Industry & Business: Digitalisierung ist in aller Munde und hat sich in den letzten beiden Jahren weiter verstärkt. Merken Sie das auch bei neuen Kundenanfragen, dass diese ihre Beschaffungsprozesse digitalisieren wollen?

Thomas Lutz: Digitalisierung ist natürlich ein Dauerbrenner bei vielen unserer Kunden. Und man sieht auch, dass dieses Thema nicht nur auf der Managementebene stattfindet, sondern dass es in der Breite angekommen und zu einem strategischen Ziel geworden ist. Unsere Ansprechpartner sind auch sehr aktiv in der Umsetzung. Sie erkennen, dass Digitalisierung nicht heißt, Dinge einfach nur digital zu machen, sondern dass mit ihr auch die Möglichkeit verbunden ist, Prozesse zu optimieren, zu automatisieren und letztlich auch die Effizienz und Transparenz zu steigern.

IoT: Sie bezeichnen Standardisierung und Automatisierung als Geheimwaffe. Welche Lösungen gibt es aus dem Hause Haberkorn diesbezüglich?

Lutz: Das ist einerseits der unternehmensübergreifende elektronische Datenaustausch und andererseits geht es um integrierte Systeme wie beispielsweise unsere Automaten. Das sind die Tools, die wir einsetzen. Darüber hinaus geht es um jene Prozesse, die alles miteinander verbinden. Das sind dann sehr kundenspezifische Lösungen. Die beginnen damit, dass wir über verschiedene Dienste den Bestand des Kunden in die Prozesse unsererseits integrieren können und damit entsprechend berücksichtigen, was der Kunde bereits lagernd hat, im Verhältnis zu dem, was er bestellen will.



IoT: Wie sieht es aus, wenn ein Kunde mit anderen Lieferanten arbeitet? Bleiben das Silos oder können Sie diese Systeme für den Kunden miteinander verbinden?

Lutz: Den Begriff Silo würde ich jetzt nicht teilen. Wenn wir mit unseren Kunden an einer Problemstellung arbeiten, betrachten wir auch die Prozesse dahinter ganzheitlich. Daher stimmen sich unsere verschiedenen Tools mit dem Bestand des Kunden ab, damit er nicht daran vorbeizukaufen kann, nur weil es für ihn im Moment nicht transparent ist. Etwa soll er keine Produkte über den Online-Shop kaufen können, die er schon vorrätig hat. Ein weiteres Beispiel könnte sein, dass der Kunde Produkte im Bereich Arbeitsschutz standardisiert hat und in einem unserer Automaten bereitstellt. Dann soll es ausgeschlossen sein, einen Bypass aufmachen zu können, um weitere Produkte zu bestellen, die schon in den Automaten verfügbar sind. Dafür braucht es ganzheitliche Lösungen, die in sich auch konsistent sind. Damit das wirklich großen Nutzen stiften kann, ist es sinnvoll nur mit einem Partner zusammenzuarbeiten, da die Abstimmung einfacher zu bewältigen ist. Sollte es weitere Lieferanten geben, die Produkte für einen definierten Cluster liefern und dem Kunden wichtig sind, dann integrieren wir diese Lieferanten als Partner in unser System, damit für den Kunden sichergestellt ist, dass der Prozess funktioniert.

IoT: Die Beschaffung hat sicher einen größeren Anteil an der Wertschöpfung des Unternehmens, als man glaubt. Stichwort C-Teile etwa, die in Summe große Positionen ausmachen. Was meinen Sie dazu?

Lutz: Grundsätzlich ist der Ertrag umso besser, je niedriger die Kosten sind. Bei den C-Teilen sind die Prozesse sehr, sehr aufwendig und der Wert der Produkte ist im Verhältnis gering. Das heißt: Preisverhandlungen bei C-Teilen bringen meistens viel weniger, als die Prozesse durch Digitalisierung und Automatisierung zu optimieren. Daher übernehmen wir die Disposition, füllen die Automaten nach und stellen sie dezentral auf, sodass die Mitarbeiter kurze Wege haben. Die einzige operative Tätigkeit beim Kunden ist dann nur mehr der Verbrauch der Produkte und Bezahlung der Rechnung.

IoT: Lieferketten-Probleme sind allgegenwärtig. Kann Haberkorn mit seinen Lösungen dabei helfen die Prozesse und die Verfügbarkeit zu optimieren?

Lutz: Gerade in der Zusammenarbeit mit unseren Kunden, speziell wenn wir ganzheitliche Lösungen managen, haben wir einen sehr guten Einblick in die Abläufe unserer Kunden. Wir stimmen uns mit ihm genau zu seinen Prognosen beim Verbrauch ab, damit wir unsere Bevorratung entsprechend steuern, falls aus irgendeinem Grund die Beschaffungssituation kritisch wird. Hier prüfen wir mit dem Kunden auch rechtzeitig alternative Produkte. Das heißt, wir nehmen da eine sehr aktive Rolle ein, um zu garantieren, dass die Versorgung für den Kunden gesichert wird. Das machen wir auf der einen Seite mittels Bevorratung und auf der anderen mittels aktiven Managements. Gleichzeitig monitorieren wir auch die Supply Chain, um zu sehen wo es kritisch werden könnte und machen dann mitunter eine größere Eindeckung oder probieren auch Alternativen aus.

IoT: Kann in Zukunft Künstliche Intelligenz dabei helfen die Lieferketten weltweit zu beobachten, um sie besser zu managen?

Lutz: Aktuell haben wir nichts in dieser Richtung im Einsatz. Wir beobachten diese Entwicklung aber natürlich und sind sehr neugierig, was sich an dieser Stelle tut. In unserer Strategie geht es um eine Kombination zwischen digitalen Lösungen und persönlichen Gesprächen mit den Kunden und Lieferanten. Das ist für uns der richtige Weg. Wenn es um Effizienz sowie die Verarbeitung großer Datenmengen geht: das können digitale Tools richtig gut lösen. Es geht aber auch darum, zu schauen, wer die richtigen Partner sind und ob sie die richtige Einstellung haben und bemüht sind auch von ihrer Seite die richtigen Maßnahmen umzusetzen. Das sind Themen, die aus meiner Sicht digitale Systeme nur begrenzt lösen können.

IoT: Zum Abschluss würde ich noch gern über das Thema Sicherheit sprechen. Könnten Ihre Tools, wie etwa die Automaten, ein Einfallstor für Attacken sein oder sind das gekapselte Systeme?

Lutz: Die Daten von unserem Kunden sind auf jeden Fall geschützt, weil – wenn überhaupt notwendig – die Daten im Haberkorn-Rechenzentrum liegen. Allerdings stellt sich die Frage, ob wir wirklich Daten hinsichtlich der DSGVO brauchen. Oft ist das gar nicht notwendig und wir verarbeiten ja auch keine kritischen Informationen. Daher kann ich mir nur schwer vorstellen, dass die Automaten ein großes Einfallstor sein könnten. Das Schlimmste wäre, dass man das Gerät außer Betrieb nimmt. Aber dafür haben wir im Hintergrund Prozesse, die diese Systeme überwachen und feststellen, ob sie arbeiten. Selbst am Sonntagnachmittag, wenn im Normalfall niemand arbeitet, melden sich die Systeme, sollten sie noch aktiv sein. Wenn ein Gerät also etwas macht, was wir nicht erwarten, dann können wir rechtzeitig darauf reagieren.

www.haberkorn.com



Thomas Lutz
Leiter E-Business &
Logistik-Lösungen beim
Technischen Händler
Haberkorn

„Wir nehmen eine sehr aktive Rolle ein, um zu garantieren, dass die Versorgung für den Kunden gesichert wird.“