

TECHNIK EINKAUF

KOSTEN OPTIMIEREN, QUALITÄT SICHERN



Einkaufsführer

C-Teile-Management 12

Spannend

Große Gehaltsstudie im
Einkauf 2021 24

Smart

Fluidische Antriebe in der
vernetzten Fabrik 42

Inhalt 05/21



Titelgeschichte

- 12 EINKAUFSFÜHRER C-Teile-Management**
Praxistipps für die Auswahl und Einführung eines C-Teile-Managements

Technik+Einkauf im Dialog

- 16 Das Lieferantenportfolio für die digitale Zukunft neu gestalten**
Schuler will der erste digitale Pressen-Hersteller werden und muss dafür sein Lieferantenportfolio umstellen

Technik-Trend

- 20 Digitale Norm: Weg vom Dokument**
Was die digitalen Normen mehr können

Technik-Tipp

- 22 Durchgehende Vernetzung der Produktion**
Festo zeigt mit seiner Demonstrationsanlage Productivity Master wie eine durchgängige Digitalisierung umgesetzt werden kann

Einkauf-Praxis

- 24 Gehaltsstudie: Was ist im Einkauf zu verdienen?**
Wie sieht die Gehaltsstruktur für Einkäufer auf unterschiedlichen Positionen und in verschiedenen Branchen aus

- 28 Beschaffung mit System**
Wie das Duisberger Verwertungs-Urgestein DK Recycling und Roheisen seine Einkaufsprozesse automatisiert hat
- 30 Supply Chain Finance gezielt für sich einsetzen**
Erhöhte Liquidität für einen verbesserten Cashflow und stabile Lieferbeziehungen
- 32 Modernes Inventory Trading**
Bedarf und Lieferung von der Finanzierung entkoppeln
- 34 Deutliche Reduzierung des Net Working Capital**
Folienhersteller Sihl erlangt mittels logistischer Simulation die richtigen Hebel für eine strukturierte Lieferstrategie
- 36 Stück für Stück geht es leichter**
Interview mit Salvatore Lombardo, Chief Product Officer für Procurement Lösungen bei SAP
- 38 Preisschub bei Vorprodukten**
Professionelles Management für Rohstoffe dringend gesucht
- 40 Mit elektronischer Beschaffung in die digitale Zukunft**
Nahtlose Vernetzung von Kunden und Lieferanten über eine Einkaufsplattform

Technik

- 42 Smarte Hydraulik und Pneumatik haben Zukunft**
Fluidische Antriebe reihen sich nahtlos in die smarte Fabrik der Zukunft ein
- 44 Präzise Lageregelung von Kleinst-Satelliten**
Kleine dynamische und statische Schwenksteuerung übernimmt große Aufgaben im Weltraum



- 42
- 46 **Fassettkettierung im next Level**
Vollautomatisierte GHS-Etikettierung bei BASF
- 48 **„Reine Luft ist ein Grundbedürfnis“**
Interview mit Dr. Peter Kulitz, Geschäftsführer der ESTA Apparatebau, über den Nutzen von Luftreinigern
- 50 **Infektionsrisiken im Unternehmen minimieren**
Professionelle Luftreiniger hilft Mitarbeiter zu beschützen
- 52 **Eine Fabrik in der Fabrik**
Flexible Raumsysteme helfen um bestehende Räume voneinander zu trennen
- 54 **Intelligente Regale bestellen automatisch nach**
Maximierung der Versorgungssicherheit durch RFID-gesteuerte Regalversorgung
- 56 **Kleine Teile ganz groß**
Interview mit Markus Frink, Niederlassungsleiter Rotor Clip, über die Spannungsmomente eines C-Teile-Lieferanten
- 58 **Für den letzten Meter in der Produktion**
Vollautomatisiertes C-Teile-Mangement für KMU
- 60 **Reduce - Reuse - Recycle**
Wie Kunststofftechniker Pöppelmann sein Kreislaufkonzept lebt

- 03 Editorial
06 Markt & Technik aktuell
10 Rohstoffe
62 Neue Produkte
66 Impressum



Titelseite
Bei dem Motiv der Titelseite und dem Einkaufsführer C-Teile-Management handelt es sich um eine bezahlte Anzeige der Keller & Kalmbach GmbH.

Wir verbinden Kunden
und Lieferanten
**DIREKT, DIGITAL,
EINFACH.**

Alles auf einer Plattform:
Bereits heute decken
über 1.500 Unternehmen
aus allen Branchen bei
mehr als 700 führenden
Lieferanten 100% ihres
indirekten Bedarfs.

Mehr über simple system:
 **simplesystem.com**

simple system GmbH & Co. KG
Bodenseestraße 29
D-81241 München



Tel: +49 (0) 89 / 998 2987 00
Fax: +49 (0) 89 / 998 2987 28

info@simplesystem.com

Folgen Sie uns!    



Simple System ist auf die Anforderungen des kompletten indirekten Bedarfs spezialisiert und bietet eine eProcurement-Plattform mit Lieferanten-übergreifender Suche auf einem offenen und einem geschlossenen Marktplatz.

Bild: Simple System

Einkaufsplattform

Mit elektronischer Beschaffung in die digitale Zukunft

Website statt Papierkatalog, E-Mail statt Fax – das waren erste Schritte zur Digitalisierung. Wirklich substanzielle Vorteile in den Einkaufsprozessen ergeben sich erst, wenn Lieferanten und Kunden nahtlos vernetzt sind.

Im Mittelstand ist das Know-how, was digitalisierte Beschaffung im Detail bedeutet, zum Teil noch sehr lückenhaft. Sebastian Wiese, Geschäftsführer und CTO von Simple System, stellt klar: „Ein elektronisches Produktverzeichnis und eine Bestellung per E-Mail sind noch keine Digitalisierung des Bestellprozesses, wenn die Auftragsdaten weiterhin händisch eingegeben werden müssen.“ Wiese verantwortet gemeinsam mit Michael Petri, Geschäftsführer und CCO, seit Anfang des Jahres die Geschäfte des eProcurement-Anbieters, der seit rund 20 Jahren erfolgreich im Markt tätig ist. Die beiden Digitalisierungs-Profis sorgen gerade dafür, dass die Plattform ein neues technisches Fundament bekommt, das dabei hilft, die zukünftige Weiterentwicklung zu beschleunigen. Unter der neuen Geschäftsführung verfolgt Simple System die klare Strategie, als Enabler die Digitalisierung der Beschaffung voranzutreiben. Die Beschaffungsplattform zielt auf eine enge, direkte Vernetzung zwischen Kunden und Lieferanten, um Effizienzen zu heben und strategische Vorteile für beide Seiten zu schaffen. Dabei ist es Petri und Wiese ein Anliegen, dass Lieferanten und Kunden auf Augenhöhe behandelt werden.

Als erster Schritt zur konsequenten Weiterentwicklung der technischen Plattform wird aktuell der Zugang für Lieferanten neu entwickelt. Das Lieferanten-Portal

wird es zukünftig Anbietern ermöglichen, das eigene Unternehmensprofil einfacher zu managen und Kataloge schneller anzupassen sowie auf ein umfassendes Analyse-Tool zuzugreifen. Über das Profil können sich die Lieferanten dann auch besser präsentieren, beispielsweise mit allen Firmierungen inklusive der Ansprechpartner mit Telefon- und E-Mail-Kontaktdaten. Beratungsbedarf in Bezug auf Produkte und Dienstleistungen oder das benötigte Sortiment kann so direkt vom Anbieter gedeckt werden. Denn weder an dieser noch an einer anderen Stelle des Beschaffungsprozesses drängt sich Simple System als Mittelsmann zwischen Einkäufer und Lieferanten. Damit setzt sich das Münchner Unternehmen bewusst von anderen Konzepten im Markt ab. „Wir verstehen uns als technologischer Wegbereiter einer vertrauensvollen, langfristigen Geschäftsbeziehung zwischen Kunden und Lieferanten“, erläutert Michael Petri die Strategie von Simple System.

Erweiterte Einkaufsmöglichkeiten

Neben der bewussten Fokussierung auf die Lieferanten werden auch die Möglichkeiten auf Käuferseite optimiert. Die digitale Beschaffung über Simple System bietet zwei Optionen: den geschlossenen Marktplatz, hinter dem individuelle Lieferantenvereinbarungen stehen, und den

offenen Marktplatz ‚Click & Order‘ als Ergänzung der fest vereinbarten Sortimente.

Beim geschlossenen Marktplatz werden im Vorfeld der ersten Transaktionen der Umfang des Produktportfolios und die Rahmendaten – wie zum Beispiel die Zahlungs- und Lieferbedingungen – zwischen Lieferanten und Einkäufern ausgehandelt. Im einfachsten Fall werden die Konditionen aus der bisherigen ‚analogen‘ Zusammenarbeit übernommen. Wird eine Einigung erzielt, verbindet sich der Kunde mit wenigen Klicks einfach mit seinem Wunschlieferanten. Damit erhält er Zugang zu einem individualisierten digitalen Katalog, über den er künftig seine Beschaffung zu festgelegten Preisen abwickeln kann. Sollte ein gewünschter Lieferant bislang noch nicht mit Simple System zusammenarbeiten, kann der Abnehmer die Aufnahme beim eProcurement-Anbieter anstoßen. Anschließend können individuelle Kataloge, die das vereinbarte Produktportfolio umfassen, für den Abnehmer erzeugt und importiert werden. Erfahrungsgemäß decken Kunden initial 60 bis 80 % ihrer indirekten Bedarfe über direkte Lieferanteneinbarungen, also ihren individuellen geschlossenen Marktplatz.

Im offenen Bereich bieten die Lieferanten zusätzlich allen Nutzern der Plattform ihre Produkte und Dienstleistungen an. Plattformnutzer können in den jeweiligen Katalogen nach den benötigten Materialien und Services suchen und per Click & Order Rand- und Restportfolios ebenfalls digital ordern und das, ohne vorher Verträge oder Konditionen aushandeln zu müssen. Sollte sich zeigen, dass auf diesem Weg regelmäßig bestimmte Produkte oder Sortimente beschafft werden, können auch diese in individuelle Rahmenverträge übernommen werden. Auf diese Weise wachsen das Volumen



Sebastian Wiese (links) und Michael Petri führen seit Anfang des Jahres die Geschäfte von Simple System. *Bild: Simple System*

und der Anteil der vertraglich geregelten Beschaffung, was wiederum die Chance zur Vereinbarung besserer Konditionen ermöglicht. Zudem sinkt die Gefahr des Maverick-Buyings, das potenziell höhere Einkaufspreise und größere Prozesskosten bedeutet.

Der Zugang zum offenen Marktplatz erfordert lediglich eine Anmeldung auf der Plattform, um sofort nach Einrichtung des Profils bestellen zu können. Eine Digitalisierung des kompletten Beschaffungsprozesses wird im Rahmen eines kompakten Projekts umgesetzt. CCO Michael Petri nennt hier einen Zeitraum von 14 Tagen als Benchmark. Individuelle Kataloge, Anbindung von Buchhaltung und Warenwirtschaft und interner Logistik sind die wichtigsten Schritte, die dafür nötig sind. Die Investition in die Digitalisierung der Beschaffung wird mit deutlichen Kostensenkungen und geringerem Ressourcenaufwand belohnt, sodass sich ein schneller Return on Investment (RoI) realisieren lässt. *ki*

In fünf Schritten zur digitalisierten Beschaffung:

Bedarfsanalyse: Zunächst ist zu klären, wie der digitale Einkauf in das digitale Gesamtkonzept des Unternehmens eingebunden werden soll und welche Anforderungen die Abteilungen haben. Außerdem gehört zur Analyse auch die Ermittlung des Einkaufsvolumens in einem vordefinierten Zeitraum.

Analyse des Beschaffungsmarktes: Wichtige Punkte bei der Auswahl des richtigen Partners sind: Einfache Implementierung, intuitive Benutzerführung, Option zur Vernetzung mit dem firmeneigenen ERP-System.

Personelle und technische Anforderungen: Wer soll alles in den Auswahlprozess der neuen Beschaffungsstruktur eingebunden werden, beispielsweise Geschäftsleitung, Einkauf, IT? Ebenfalls zu klären:

Wer soll an welchem Punkt des Beschaffungsprozesses Zugriff auf das neue System haben, wer braucht welche Berechtigungen?

Finanzierung: Klären Sie, welche Kosten Sie für die Digitalisierung Ihrer Beschaffung einplanen müssen. Vergleichen Sie die eProcurement-Anbieter genau: Hier gibt es große Unterschiede sowohl bei den Kosten für das Set-Up als auch bei der Nutzung der Beschaffungsplattformen.

Implementierung: Erstellen Sie eine Roadmap, wie die nächsten Schritte zur Umstellung auf eine digitale Beschaffung aussehen sollen. Schulen Sie Ihr Einkaufs-, Logistik-, Buchhaltungs- und IT-Personal hinsichtlich der Gestaltung und Steuerung aller relevanten Prozesse.



HYMER

TREPPEN, PLATTFORMEN & WARTUNGS- BÜHNEN

Einfach und schnell
selbst konfigurieren:



hymer-konfigurator.de

Alles zum HYMER-Baukastensystem erfahren und unseren Konfigurator live testen auf der A+A in Düsseldorf.
Besuchen Sie uns in Halle 6 am Stand E25.