

# C-Teile-Management als

*Schrauben, Muttern, Klemmen und Nieten gelten als klassische C-Teile. Für die meisten Produktionsprozesse sind diese Verbindungselemente unverzichtbar. Grund genug, ihre Beschaffung und Bereitstellung nach modernen Prinzipien zu organisieren.*

**S**iemens macht es und Hüppe tut es, Rohde & Schwarz nutzt es, und auch Dorma vertraut darauf. All diese Unternehmen – und viele mehr – haben sich dazu entschlossen, die Beschaffung und Bereitstellung ihrer Verbindungselemente für die Produktion nach dem Kanban-Prinzip zu organisieren. Sie nutzen dazu das C-Teile-Managementsystem von Lederer. Das Handelshaus schlüpft dabei in die Rolle des Dienstleisters und strategischen Partners, der sämtliche Aufgaben der Beschaffung übernimmt. Und das nicht nur für Verbindungselemente aus Edelstahl, sondern auch für Artikel aus Stahl, NE-Metallen und Kunststoff.

Obwohl sie nur einen kleinen Baustein darstellen, sind C-Teile aus den meisten Produktionsprozessen nicht wegzudenken. Zwar ist ihr Kostenanteil am Gesamtprodukt letztlich gering, ihr Einfluss auf die Prozesskosten in einem Unternehmen kann jedoch von Fall zu Fall beträchtlich hoch sein. Die Spezialisten in Ennepetal haben beispielswei-



**Geschäftsführer Dr. Volker Lederer: „Prozesskosten im Einkauf um 20 bis 50 Prozent verringern“.**

se errechnet, dass sich durch ein intelligentes C-Teile-Management die Prozesskosten im Einkauf „müheles um 20 bis 50 Prozent verringern lassen“, wie Geschäftsführer Dr. Volker Lederer betont. Erreicht wird die bessere Kosten-Nutzen-Relation vor allem durch das Optimieren der Abläufe bei der Beschaffung

und Bereitstellung der Verbindungselemente sowie durch Produktbereinigungen und eine reduzierte Kapitalbindung beim Kunden.

## Prozesskosten senken

Um das Optimierungspotenzial auszuschöpfen, nähern sich die Lederer-Leute jeder Zusammenarbeit in vier Schritten. Allem voran steht eine Soll-Ist-Analyse auf Produkt- und Logistikebene. Dann werden ein erstes Angebot und ein logistisches Grobkonzept für das C-Teile-Management erstellt. Anschließend geht es in die Preisverhandlungen und das Feintuning aller logistischen Abläufe. Der zunächst letzte Schritt ist die Betriebsphase, die mit der Erstbefüllung des Lagers beim Kunden beginnt. Das laufende System wird dann regelmäßig von Ennepetal aus überprüft und optimiert. Und wie lange dauert es, bis die Sache läuft? „Der Zeitbedarf für eine komplette Erstinstallation liegt je nach Größe und Komplexität des Systems zwischen zwei und sechs Monaten“, sagt Dr. Lederer.

Im Rahmen eines C-Teile-Managements übernimmt sein Unternehmen sämtliche anfallenden Aufgaben von der Beschaffung über die Bevorratung und Bereitstellung bis hin zu Lagerbewirtschaftung und Qualitätssicherung. Der Kunde kann grundsätzlich immer zwischen vier Systemvarianten wählen, wobei zwei Varianten Kanban-Elemente (Behälter, Regale) enthalten. Abgesehen davon wird fast jede Lösung maßgeschneidert, da ja sowohl die Prozesse als auch das Teilesortiment je nach Kunde und Branche variieren. Mal sollen wöchentlich 40 verschiedene Verbindungselemente in ein Zentrallager geliefert werden; mal müssen ganz spezielle Artikel direkt an den Arbeitsplätzen in der Produktion landen. In einem Fall ist ein 14-tägiger Behältertausch von 50 Lagerkästen im Rahmen eines Kunden-internen Kanban-Systems



**Klassiker der Verbindungstechnik: Schrauben und Muttern werden in den meisten Produktionsprozessen als C-Teile eingestuft.**

# Kanban-Lösung



**DIN, EN oder ISO: Norm- und Standardteile gehören ebenso zum Lederer-Sortiment wie Sonderteile und Spezialitäten.**

vorgesehen; im anderen Fall sind mehrere Kanban-Regale in zwei Werkshallen mit Edelstahl-Schrauben zu füllen. Und während hier der Bedarf über das Scannen der leeren Kleinteile-Behälter durch Mitarbeiter von Lederer erfolgt, erledigt das dort der Kunde selbst. Füllmengen, Abrechnungsmodus, Entnahme und Vertragsdauer sind weitere Faktoren des C-Teile-Managements, die von Kunde zu Kunde unterschiedlich ausfallen. Ebenso wie selbstverständlich das Einkaufsvolumen. Hier reicht die Spanne derzeit von 30.000 bis weit über 500.000 Euro jährlich. Der Einsatz eines C-Teile-/Kanban-Systems kann sich laut Lederer bereits ab einem Jahresvolumen von rund 20.000 Euro rechnen.

Im Idealfall realisiert das Handelshaus sein modernes C-Teile-Management als

Kanban-Lösung mit zwei oder mehr Wechselbehältern. Dabei wird der Bedarf an Verbindungselementen ganz einfach durch die leeren Lagerkästen angezeigt, die vom Lederer-Personal beim Kunden abgeholt werden. Die vollen Kanban-Behälter – zuvor bedarfsgerecht befüllt und ebenfalls von einem Mitarbeiter von Lederer ins Regal gestellt – rücken automatisch nach. Dieser Vorgang wiederholt sich nach einem zuvor fest gelegten Lieferrhythmus und stellt die ausreichende Versorgung des Kunden mit C-Teilen sicher.

Seit mehr als 35 Jahren ist das Haus Lederer als Lieferant von Verbindungselementen aus Edelstahl tätig. Es versorgt heute etwa 6000 Kunden in allen Branchen mit Norm- und Standardteilen nach DIN-, EN- und ISO-Normen sowie auch mit Sonderteilen nach Muster oder Zeichnung.

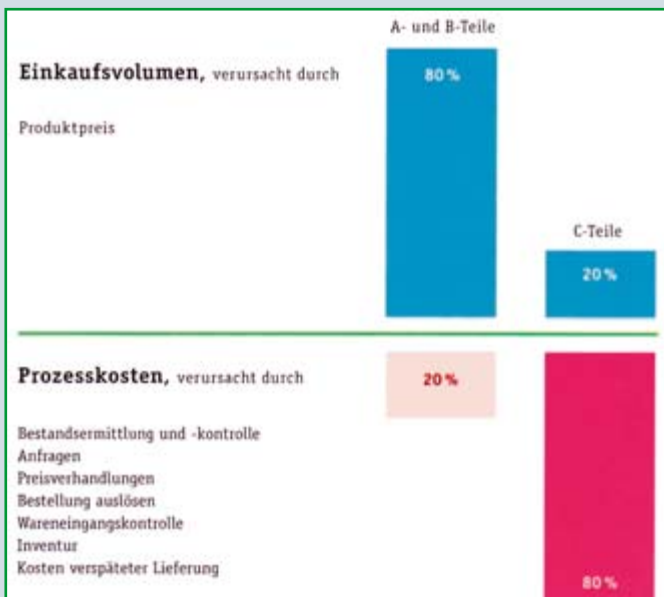
Auch Spezialitäten wie hochresistente Sonderwerkstoffe und sortimentsfremde Artikel (z.B. aus dem Elektrobereich) gehören im Rahmen von C-Teile-Systemen zum Portfolio des Unternehmens. Das C-Teile-Managementsystem mit Kanban-Elementen betreibt man seit 1996.

*Michael Stöcker  
stoecker@hopp.de*

## C-Teile-Management

● Kennziffer 128

Lederer, Ennepetal, Tel. 02333/83090, Fax 830950,  
www.lederer-online.de



**Klein aber Oho:**  
Der Kostenanteil von C-Teilen am Gesamtprodukt ist gering, ihr Einfluss auf die Prozesskosten aber hoch.