

Reach **Goals** with us your **2006**

1. Fachforum Kostenoptimierung in der Verbindungstechnik: Plädoyer für mehr Kooperation

Strategische Kostenreduktion steigert die Produktqualität – Anforderungsprofil an die Managementqualitäten der Zulieferer wird steigen – Netzwerke beherrschbar machen

(Forchtenberg) Die Systemkette Hersteller und Zulieferer wird zukünftig noch intensiver zusammen arbeiten müssen, um die Kosten zu reduzieren. Das ist das Ergebnis des 1. Fachforums Kostenoptimierung in der Verbindungstechnik, das vom 23. bis 24. November 2005 in Schwäbisch Hall stattfand. Am Beispiel professioneller Verbindungstechnologie wurde aufgezeigt, wie nachhaltig sich die Parameter „Technologie“, „Sortimentspolitik“ und „Lieferantenmanagement“ in der Kostenstruktur niederschlagen – und wie dagegen gesteuert werden kann, ohne Qualitätsverluste hinnehmen zu müssen. Im Zuge dieser Entwicklung wird der Lieferant die Prozesskette zukünftig intelligent zu managen haben.

Reinhard Barth, Leiter Produktentwicklung bei Veranstalter Arnold Umformtechnik GmbH wies in seinem Eröffnungsvortrag darauf hin, dass Einsparpotentiale sich heute schon längst nicht mehr im Produkt verbergen. Vielmehr sind sie über die gesamte Prozesskette identifizierbar. Roland Bopp von DaimlerChrysler belegte nachhaltig die These, dass die strategische Betrachtung sämtlicher Kostentreiber nahezu zwangsläufig zu Qualitätsverbesserungen am Endprodukt führt. Ausschlaggebend sei die Höhe der Gleichteilquote. Erst sie ermögliche ein weitgehend standardisiertes Sortiment, das kosten-

intensive Montagefehler und Nacharbeiten ausschließt. Größere Bestellvolumina senken automatisch den Teilepreis und kompensieren damit die notwendige Entscheidung für die höherwertige Variante.

Diese intelligente Sortimentspolitik der Hersteller wird die Managementqualität der Lieferanten fordern. Schließlich soll die Ausrichtung „alles aus einer Hand“ den Verwaltungsaufwand des Herstellers um ein Vielfaches reduzieren. Mit dem Konzept „Total Fastener Project Management“ präsentierte Arnold-Vertriebs- und Produktmanager Matthias Bürkert einen richtungsweisenden Ansatz, dieses Anforderungsprofil zukünftig abzudecken. Der erfolgreiche Zulieferer der Zukunft wird von der Entwicklung bis zur Logistik Teil der Systemkette sein und über die Produkte hinaus die entsprechenden Dienstleistungen anbieten müssen. Ziel ist es laut Matthias Bürkert, „die Netzwerke zu beherrschen“.

Elementare Bausteine in diesen Netzwerken sind die Logistiker. Wie eine „Supply Chain“ der Zukunft aussehen kann, präsentierte der Besigheimer Sitzhersteller Lear und der Logistik-Spezialist Lila Logistik. Im „längsten Doppelhaus“ der Welt haben Produzent und Logistiker vor fünf Jahren eine beispielhafte Zusammenarbeit unter nahezu vollständigem Ausschluss von kommunikativen Reibungsverlusten begonnen. Mit großem Erfolg: Lear stellt unter Beweis, dass innovative Konzepte auch den Standort Deutschland attraktiv halten.

Die Arnold-Gruppe ist eine 100prozentige Tochter des global agierenden Würth Konzerns, der mit über 50.000 Mitarbeitern und mit 314 Gesellschaften weltweit über 6 Milliarden Euro erwirtschaftet.

Ihr Ansprechpartner:

Arnold Umformtechnik GmbH & Co. KG
Dipl.-Betriebswirt (FH) Michael Pult
Leiter Marketing & Communications
Tel.: 0049-(0)7947-821-170
Fax: 0049-(0)7947-821-111
Mail: michael.pult@arnold-umformtechnik.de
www.arnold-umformtechnik.de