

Die globalen Aktivitäten von Procurement Truck Group and Buses (PTG) werden auch im Bereich Supplier Development (PTG/SD) bereichsübergreifend und praxisnah umgesetzt. Zwei Beispiele von Lieferantenförderung in Deutschland und den USA zeigen, wie eine Win-Win-Situation zwischen Lieferanten und DaimlerChrysler aussehen kann.

KOSTENORIENTIERTE LIEFERANTENFÖRDERUNG BEI EINEM ZULIEFERER IN DEUTSCHLAND

Wege und Ziele der Lieferantenförderung

Die Grundlage für den Erfolg eines kostenorientierten Lieferantenförderungsprojektes (kLF-Projekt) bildet das ebenso spezifische wie umfassende Engagement von Seiten der Lieferantenentwicklung bei PTG. Denn ihr Auftrag, Preissenkungen für den operativen Einkauf durch Kostensenkung beim Zulieferer zu erreichen, bedarf einer ganzheitlichen Betrachtung, die durch die methodische Analyse der Produktionsprozesse, technischer Anforderungen sowie die Kaufteilpreisanalyse sichergestellt wird. Diese Analyse wird gemeinsam mit dem Zulieferer vor Ort durchgeführt. Im Anschluss daran werden Ideen ausgearbeitet und geprüft, um dem Zulieferer entsprechende Optimierungen und Einsparpotenziale vorzuschlagen. Schließlich werden diese Maßnahmen gemeinsam mit dem Zulieferer bewertet und umgesetzt.

Analyse und „Einsichten“ vor Ort

Dass dieser Impuls für eine effektive Prozessoptimierung und Kostenreduzierung von den Zulieferern sehr geschätzt wird, zeigt ein kLF-Projekt von PTG/SD bei einem deutschen Zulieferunternehmen. „Dabei ist es wichtig, während des gesamten Projektes ein besonderes Vertrauensverhältnis zu dem Zulieferer aufzubauen“, betont Mercedes Magallón Peña, die das Projekt maßgeblich betreute. Im Kern ging es um die Produktion eines Getriebeteiles, dessen Rohteilherstellung und Montage. Während der Analyse wurden Prozessverfahren, Layouts und Laufwege genauso dokumentiert wie potenzielle technische Optimierungen am Bauteil. Eine saubere Videodokumentation ist in diesem Stadium von besonderer Bedeutung, da sie eine detaillierte Prozessanalyse erlaubt und „Einsichten“ bietet, die oftmals nicht nur die Projektbeteiligten, sondern auch das Management des Zulieferunternehmens überraschen und vor allem zu konkreten und nachvollziehbaren Optimierungsansätzen führen.

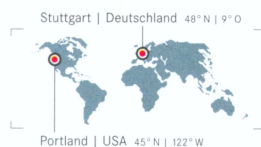
Effektive Maßnahmen und Mehrwerte

Im Anschluss an die Analyse wurden die Maßnahmen zur Optimierung präsentiert und in Kooperation mit dem Zulieferer umgesetzt. Gerade in dieser Phase des kLF-Projektes war eine konstruktive Zusammenarbeit zwischen dem Zulieferer und dem Projektteam von PTG/SD entscheidend.



V.l.n.r.: Frank Holzer, Kundenmanager Zulieferer, Susanne Ott, Jörg Winter, Leiter Projektmanagement Zulieferer, Otto Ilg, Mercedes Magallón Peña, Stefan Oestreich.

So wurden auf der Basis der Kalkulation durch den Zulieferer die im Rahmen der Optimierung erforderlichen technischen und finanziellen Investitionen im Rahmen einer langfristigen Gesamtkalkulation projektiert. Und letztlich konnten Einsparpotenziale realisiert werden, die sich ganz direkt in den Produktionskosten und im Teilepreis abbilden ließen. „Somit konnte auch in diesem Fall wieder eine echte Win-Win-Situation für alle Beteiligten geschaffen werden, wie es in performance-orientierten Partnerschaften notwendig ist“, so Stefan ten Hoevel, Leiter PTG/SD. ◀◀



Ihre Ansprechpartner:

Mercedes Magallón Peña, PTG/SD, mercedes.magallon@daimlerchrysler.com
Stefan Oestreich, PTG/SD, stefan.oestreich@daimlerchrysler.com