

SUCCESS STORY

Mit einem Kanban-System für alles am Markt erfolgreich

Die KESSLER Group ist als marktführender Hersteller von Motorspindeln sowie direkten Gabelfräsköpfen und Dreh-Schwenktischen für den Werkzeugmaschinenbau bekannt. Mit dem umfangreichen Produktportfolio bedient KESSLER die bedeutendsten Unternehmen der Maschinenbaubranche. Die annähernd 100-jährige Erfahrung bei der Entwicklung von flexiblen und kundenindividuellen Lösungen in den verschiedensten Branchen, Verfahren und Anwendungen überzeugt den Markt. Um auch weiterhin erfolgreich im Markt agieren zu können darf natürlich eine Kanbanabwicklung nach modernsten Standards und auf Basis innovativer Technologien nicht fehlen. Zusätzlich ist es entscheidend, dass die direkte Lieferantenbeziehung erhalten bleibt und der damit verbundene Know-how-Austausch für die Entwicklung qualitativ, hochwertiger Produkte weiterhin garantiert ist.

KESSLER GROUP

Portfolio

- Spindeltechnik
- Systemtechnik
- Antriebstechnik
- Services

Herausforderungen

- Unterschiedliche Bestellprozesse bzw. Kanban-Systeme
- Fehlende transparente Artikelübersicht
- Wettbewerbsdruck

C-TEILE MANAGEMENT NEU GEDACHT

KESSLER setzt bei seinem C-Teile Management als entscheidene Kriterien auf Preis, Qualität und eine direkte Lieferantenbeziehung. Dies bedeutete jedoch im Umkehrschluss in der Vergangenheit bei der Beschaffung von Artikeln aus den Bereichen DIN-Normteile, Hydraulik und Dichtungen unterschiedliche Abwicklungsprozesse und teilweise auch Kanban-Systeme im Einsatz zu haben. Eine Übersicht, bei dem KESSLER schnell und einfach einen Überblick über die am Lager verfügbaren Artikel hatte, war folglich nur aus für das jeweilige Teilespektrum ersichtlich. Manuelle Aufwände und natürlich auch unnötige Prozesskosten waren das Resultat, um eine Gesamtübersicht zu erhalten. KESSLER erkannte das Optimierungspotenzial bei seinem Beschaffungsprozess und dem Unternehmen war schnell klar, dass die Zukunft in einer automatischen Bestellabwicklung auf Basis von neusten Technologien und gemäß Industrie 4.0 Standards liegt. Die Evaluierung verschiedener Systeme und des bestehenden Prozesses führte das Unternehmen zu dem Resultat, dass die Einführung eines Kanban-Systems, über das alle Artikel und Lieferanten über ein System abgewickelt werden kann, die Lösung ist.

Ein Konsolidierungsdienstleister, der ebenfalls alle Teile über ein System abbildet, wurde beim Entscheidungsprozess explizit ausgeschlossen. Dieser hätte für KESSLER zwar den Vorteil eines Systems ermöglicht, jedoch wären höheren Artikelpreisen, der Verlust der direkten Lieferantenbeziehung, sowie die immense Abhängigkeit das Resultat gewesen.

“Wir haben uns für die Einführung des smarten Kanban-Systems el/ka/sy® entschieden, da das System uns die Möglichkeit bietet, alle unsere Lieferanten anzubinden und wir damit alle Bedarfe in einem System abbilden können“, so Thomas Bürker, Leiter Einkauf über den Entscheidungsprozess bei KESSLER.

”

Mit der Unterstützung und Erfahrung des Teams der P.S. Cooperation erfolgte eine reibungslose Umstellung des Kanban-Systems. Auch der interne Change Prozess bei KESSLER, den die Einführung eines neuen Systems mit sich bringt, konnte durch die intuitive und einfache Benutzerführung des Systems und die professionelle Begleitung der P.S. zur vollsten Zufriedenheit aller Beteiligten erfolgreich umgesetzt werden. Als Fazit sagt Thomas Bürker, "wir können nun mit einem transparenten Prozess all unsere Lieferanten abwickeln, was sowohl administrative als auch logistische Prozesse deutlich verschlankt. Des Weiteren bleiben wir in direkter Beziehung zu unseren Lieferanten und können so weiter auf deren Qualität sowie transparente Preise bauen."

VORTEILE VON KESSLER IM ÜBERBLICK:

- ✓ Transparenter Prozess
- ✓ Ein System für alle Lieferanten
- ✓ Effizientere Prozesse (Einkauf & Logistik)
- ✓ Transparente Preise
- ✓ Direkte Lieferantenbeziehung

