



## C-Teilemanagement mit Potenzial

**Nahezu alle Branchen stehen unter einem hohen Kostendruck. Das Potenzial eines effektiven C-Teilemanagement für Serienteile wird dabei gerne unterschätzt. Einen innovativen Ansatz bietet das DichTec®-Konzept der Berger S2B GmbH, einem internationalen Händler von Formteilen und Profilen aus Gummi und Kunststoff sowie Hersteller von Dichtungen – wie der neue Geschäftsführer Simon Treiber erläutert.**

**Sie sind seit Januar 2010 Geschäftsführer der Berger S2B GmbH. Wie sehen Ihre Lösungsansätze vor diesem Hintergrund aus?**

Wie schon in den vergangenen 10 Jahren, ist der Trend zur Lieferantenreduzierung in der Industrie ungebrochen. Diesem Bedürfnis entspricht unser DichTec®-Konzept von dessen Qualität und Kostensenkungspotenzial wir schon zahlreiche Kunden nach der erfolgreichen Umsetzung überzeugen konnten. Dies wird, neben der Erschließung neuer Absatzpotenziale und der intensiveren Betreuung unserer Kunden, Schwerpunkt unserer Vertriebsaktivitäten sein.

**Welche Leistungen erbringen Sie im Rahmen Ihres DichTec®-Konzepts für Konstrukteure, Einkäufer und das Qualitätsmanagement Ihrer Kunden und was haben diese davon?**

Ziel ist unseren Kunden ein Leistungspaket zur Gesamtkostenreduzierung für Dichtungen, Gummi- und Kunststoffteilen zu bieten. Dies beinhaltet auch die Prozesskostenreduzierung durch die Konsolidierung der Beschaffungsprozesse auf Berger S2B-Seite. Nicht zu unterschätzende Vorteile für die Kunden sind:

- Zusammenarbeit der Konstruktion und Entwicklung mit einem Partner, der über 80 Jahre produkt- und anwendungstechnische Erfahrung verfügt und so Unterstützung bei der Auswahl der technisch und wirtschaftlich besten Lösung bietet.
- Der Koordinationsaufwand wird maßgeblich reduziert, gleichzeitig ein breites Produktspektrum abgedeckt.
- Die Logistik-, Lagerhaltungs- und Qualitätssicherungskosten werden durch Anpassung und Optimierung der Abläufe verringert.

- Wir geben kontinuierlich Impulse für Verbesserungen und unterstützen bei der Gleichteileidentifikation.

Darüber hinaus ist das DichTec®-Konzept zur Lieferantenkonsolidierung modular aufgebaut und kann so kundenspezifisch genutzt werden. Module sind:

- Werkstoffauswahl, Teile-Engineering bis hin zum Prototyping
- Freie Wahl der Produktions- und Beschaffungsstrukturen (Anwenderstrukturen oder Berger S2B)
- Lagerhaltung und Logistiko Optimierung (Kanban / Just in time)
- Qualitätskontrolle
- Verpackungsdienstleistungen z.B. für den Ersatzteilebedarf

**„Der eigentliche Gewinn eines C-Teile-Managements liegt in der Prozesskostenoptimierung und nicht in der Teilepreisreduzierung“, definiert Simon Treiber den Vorteil des DichTec®-Konzeptes**



**Welche Details müssen mit den Kunden im Rahmen einer solchen Konzeption bzw. im Vorfeld geklärt werden?**

Das DichTec®-Konzept ist ein Projekt, das als solches auch zu bearbeiten ist. Bei einer sehr gründlichen Bestandsaufnahme gilt es, die Rahmenbedingungen zu fixieren. So muss z.B. geklärt werden,

- wie hoch der Sicherheitsbestand sein soll,
- wie bei Konstruktionsänderungen zu verfahren ist,
- wie die Teile zu kennzeichnen sind,
- in welchen Mengen der Abruf erfolgt,
- welche Verpackungseinheiten erforderlich sein werden
- und vieles mehr.

Unsere Erfahrung hat gezeigt, dass durch eine gründliche, detaillierte Vorbereitung ein guter Übergang gewährleistet wird.

**Was ist bei solchen Projekten insbesondere in der KFZ-Industrie zu beachten?**

Ein solches Projekt lässt sich nur erfolgreich und für beide Seiten reibungslos realisieren,

wenn alle Akteure an einer langjährigen Partnerschaft und einer engen, vertrauensvollen Zusammenarbeit interessiert sind. Es gilt die individuellen Bedürfnisse aufeinander abzustimmen und in ein ausgewogenes Verhältnis zueinander zu bringen. Nur durch die enge Zusammenarbeit von Entwicklern, dem Einkauf und dem Qualitätsmanagement und unseren Mitarbeitern können die erheblichen Einsparungspotenziale genutzt werden.

**Welche Erfahrungen haben Sie mit solchen Projekten bereits sammeln können?**

Wir realisieren solche Projekte mit Serienherstellern seit über 15 Jahren mit großem Erfolg für unsere Kunden. Grundvoraussetzung für eine Prozesskostenreduzierung ist allerdings, dass das Einkaufsvolumen für Dichtungen und Polymerteile über 50.000 € und auf mehrere Produkte verteilt sein sollte. Zudem haben wir unabhängig von QS-Zertifizierungen festgestellt, dass Bauteile am Band teilweise gravierend von den dazu gehörigen Zeichnungen abweichen, sodass wir schon frühzeitig bei Projektstart die Teile und die Zeichnungen benötigen.

**Welche Entwicklung wird das C-Teile-Management aus Ihrer Sicht nehmen?**

Eine effiziente Umsetzung des C-Serienteile-Managements führt zu einer deutlichen Gesamtkostenreduzierung, wenn auch nicht immer zu einer Teilepreisreduzierung. Insgesamt sind die Potenziale noch nicht annähernd genutzt. Wir glauben durch unsere Erfahrung und Kompetenz ein guter Partner für die Industrie zu sein und werden daher unser DichTec®-Konzept weiter verstärkt anbieten.

**Vielen Dank für das Gespräch.**



**Kontakt und mehr:**

**Berger S2B GmbH**

**Tel.: +49(0)621.41003-12**

**Mail: simontreiber@bergers2b.com**

**www.bergers2b.com**