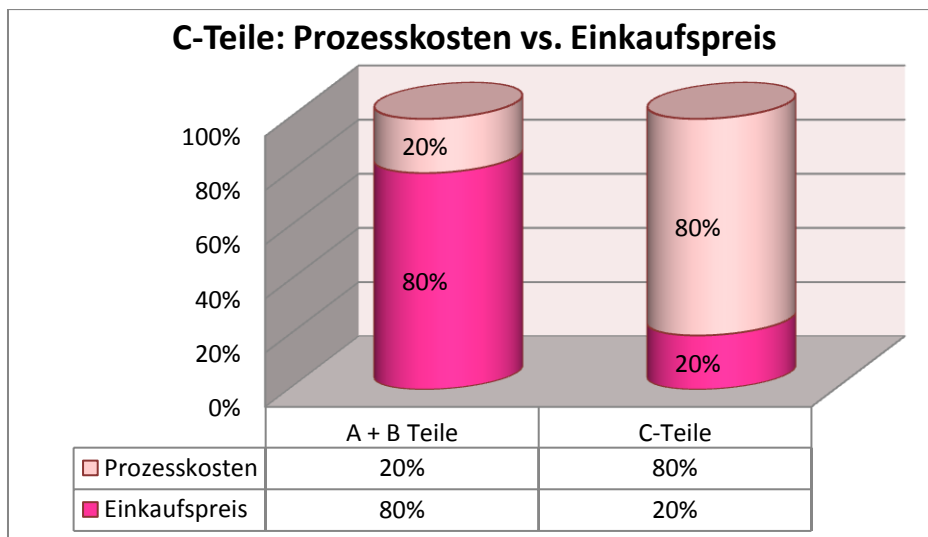


C-Teile-Management und Prozessoptimierung

Der Begriff „C-Teile“ hat seinen Ursprung in der ABC-Analyse, einem betriebswirtschaftlichen Analyseverfahren, das eine Menge von Objekten in absteigender Reihenfolge in die Klassen A, B und C aufteilt.

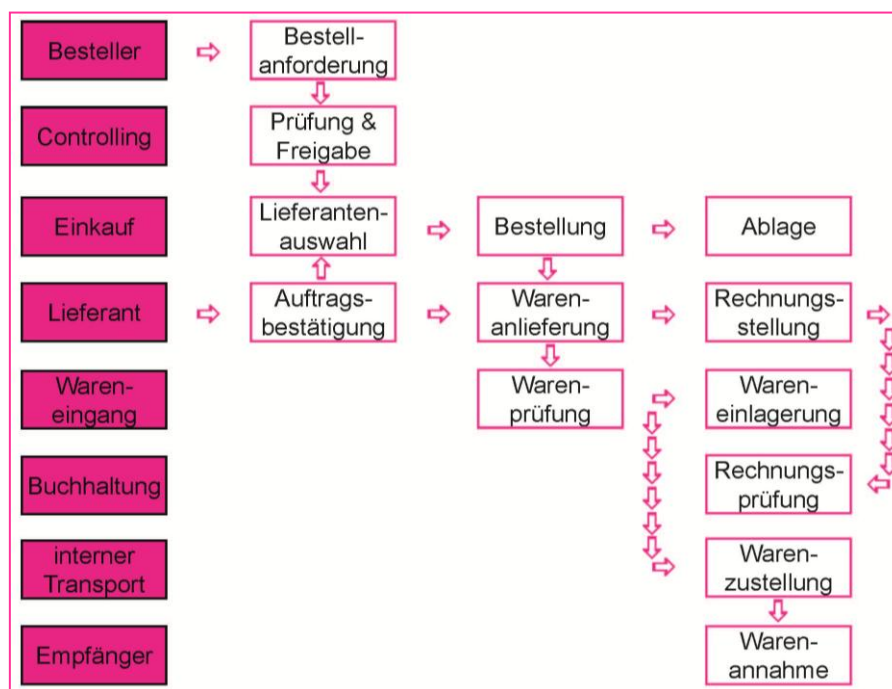
Diese Methode ist unter anderem im Einkauf und in der Beschaffung eine Standardanalyse, um das Verhältnis zwischen Aufwand und Ertrag aufzuzeigen. Als C-Teile werden in diesem Zusammenhang Teile bezeichnet, die einen hohen Anteil am Teilespektrum eines Unternehmens haben (ca. 50%), aber nur ein geringes Einkaufsvolumen (ca. 10%) ausweisen. C-Teile sind also Güter mit einem geringen Warenwert. Dies sind im Normalfall häufig benötigte Verschleißteile, auch MRO-Teile (Maintenance, Repair, Operations, also Instandhaltung, Reparatur, Prozesse), die für einen geregelten Geschäftsablauf erforderlich sind. Dazu gehören zum Beispiel Werkzeuge und Ersatzteile, Hygieneartikel, Büromaterial, Arbeitsschutz, und Betriebsstoffe, etc. Unter Betriebsstoffen versteht man Verbrauchsstoffe, die zwar bei und für die Produktion benötigt werden, aber die nicht direkt in das Produkt einfließen, also beispielsweise Strom, Kraftstoffe, Öle oder Reinigungsmaterial. Auch Hilfsstoffe wie Farben, Nägel oder Verpackungsmaterial gelten als C-Teile.

Da es in diesem Bereich eine große Anzahl von Lieferanten gibt und etwa 50% der C-Teile über Einzelbestellungen bezogen werden, entsteht bei C-Teilen der größte Bestellaufwand im Unternehmen. Dies führt dazu, dass die Beschaffung von C-Teilen zu unverhältnismäßig hohen Verwaltungskosten führt, also zu überproportional hohen Prozesskosten im Verhältnis zum Einkaufswert. Die Analyse zeigt, dass die Beschaffung von C-Teilen im Einkauf einen Kostenblock verursacht, der zwischen 50 und 80 Prozent über den Herstellungskosten für die C-Teile liegt:



Ein C-Teil mit einem Einkaufswert von 10 Euro verursacht durchschnittlich 150 Euro Prozesskosten und damit ebenso hohe Kosten, wie die Beschaffung eines A-Teils im Wert von 10.000 Euro verursachen würde.

Dies resultiert vor allem aus dem konventionellen Beschaffungsprozess in einem Unternehmen, bei dem viele Besteller dem Einkauf ihre Bestellungen aufgeben und der Einkauf die Vielzahl der Bestellungen sammeln, prüfen und bearbeiten, Angebote einholen und die günstigsten Anbieter herausfinden, Aufträge erteilen, Wareneingänge prüfen, verteilen, usw. muss.



Der konventionelle unternehmensinterne Beschaffungsprozess

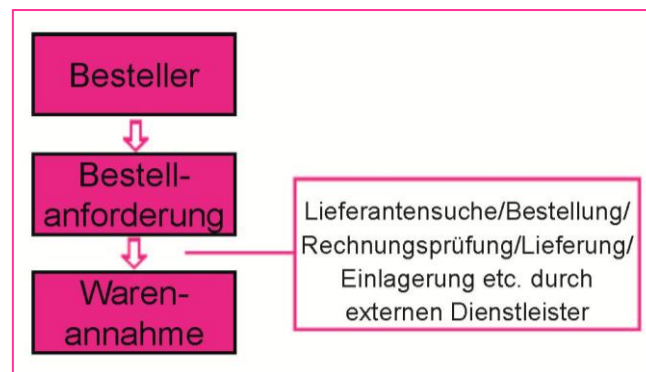
Ein **erfolgreiches C-Teile-Management** hat zum Ziel, diese Beschaffungsprozesse insbesondere durch die Reduzierung der Beschaffungskosten, der Teilevielfalt und der Lieferantenzahl zu optimieren. Dies wird vor allem dann erreicht, wenn die Anzahl der Prozesse, die im Unternehmen zwischen dem Besteller und dem Wareneingang durchgeführt werden müssen, auf ein Minimum reduziert werden kann.

Eine Möglichkeit, dies zu erreichen, ist das Outsourcing des gesamten Beschaffungsprozesses für C-Teile. Das heißt, jeder potentielle Besteller im Unternehmen muss lediglich den Bestellbedarf in einem elektronischen Bestellsystem eingeben. Hier sind sämtliche Bedarfe, die im Unternehmen anfallen könnten, hinterlegt. Die Bestellungen des gesamten Unternehmens können so gebündelt werden und zentral von einem externen Beschaffungsdienstleister verwaltet und bearbeitet werden.

Dieser externe Beschaffungsdienstleister übernimmt alle Prozesse, die sonst im Unternehmen durchgeführt werden müssen und wertvolle Ressourcen kosten:

- Bestellüberprüfung
- Freigabe der Bestellung
- Lieferantensuche
- Lieferantenauswahl
- Auftragserteilung
- Auftragsbestätigung
- Warenannahme
- Warenprüfung
- Wareneinlagerung
- Rechnungsprüfung
- Ablage
- etc.

Der optimierte Beschaffungsprozess sieht demnach für das Unternehmen im besten Fall so aus:



Der optimierte Beschaffungsprozess

Es gibt also in vielen Bereichen große Einsparungspotentiale. Die Optimierung der Prozesskosten, die durch das Outsourcing des Beschaffungsprozesses um ein Vielfaches gesenkt werden können, ist nur einer davon. Auch die Materialeinstandspreise lassen sich durch die Bündelung der Bestellungen reduzieren. Außerdem werden durch diese effizienteren Beschaffungsprozesse die Lagerbestände herabgesetzt und Durchlaufzeiten optimiert.

Ein erfolgreiches C-Teile-Management liegt deshalb im Wesentlichen in der Optimierung von Beschaffungsprozessen und hier im Speziellen in der Senkung der Beschaffungskosten, der Teilevielfalt und der Lieferantenzahl, der Transparenz in den Beschaffungsvorgängen, der Verkürzung der Gesamtdurchlaufzeit des Bestellvorgangs, in der Dezentralisierung des Bestellwesens, der Reduzierung der Einkaufspreise, der Optimierung von Lieferservices und dem Abbau von Lagerbeständen.

Durch das Outsourcing des C-Teile Managements kann eine Prozessoptimierung erreicht werden, die die Prozesskosten für die Beschaffung von C-Teilen um bis zu 75% senken kann.