

„Warum die Kalkulationssoftware Bay-2 Quote wie das beste Flugzeug ist“

Interview: Wie sich die Turck-Gruppe vom Wettbewerb differenziert

Der weltweite Elektronikmarkt wächst seit vielen Jahren und wird auch in Zukunft mit zweistelligen Zuwachsraten pro Jahr expandieren. Herr Matthias Hartl gibt Antworten auf die Fragen zum Thema, mit welchen Maßnahmen sich die Turck-Gruppe in dem wachsenden Elektronik-Business vom Wettbewerb differenziert. Er erklärt auch, warum die Software Bay-2 Quote mit einem Flugzeug verglichen werden kann.

Interviewpartner

Matthias Hartl

Verantwortlich für den gesamten Einkauf am Standort Turck Beierfeld. Seit 2004 für die Firma tätig.

Interviewleitung

Silvia Rehm

Bereich Marketing und Ansprechpartner im Bay-Soft-Vertriebsbüro Dresden.



Herr Hartl, die Turck-Gruppe verzeichnet ein enormes Wachstum. Hier am Standort Beierfeld wurde am 05.07.2014 ein neues Gebäude eingeweiht. Was können Sie uns zu Turck sagen? Wie kann man so erfolgreich sein?

Wir sind ein weltweit agierendes, familiengeführtes Unternehmen mit ca. 4000 Mitarbeitern und einem Gesamtumsatz, der in diesem Jahr etwa 450 Mio. Euro ausmachen wird. Hier in Beierfeld sind wir einer der bedeutendsten Fertigungs- und Entwicklungsstandorte der Turck-Gruppe. Leistung, Innovation und soziales Engagement gegenüber den Mitarbeitern und Kunden gehören zu unserer Philosophie. Wir liefern höchste Qualität, sind zuverlässig und hochflexibel.

Was bedeutet hochflexibel für Ihre Kunden und wie begegnen Sie deren speziellen Anforderungen?

Neben der Entwicklung und Fertigung eigener Sensorreihen entwickeln und fertigen wir außerdem kundenspezifische Produkte mit Full-Service. Wir sind am Standort Beierfeld technologisch sehr breit aufgestellt. Falls eine Technologie nicht vorhanden sein sollte, können wir auf eine Technologie an einem anderen Turck-Standort zurückgreifen und uns somit sehr flexibel auf die Kunden einstellen. Außerdem verfügen wir über eine tiefe Wertschöpfung. Verschiedene technische Abteilungen, welche alle auf höchstem Niveau arbeiten, stehen für unsere Kunden bereit.

Was bewegte Sie dazu sich Unterstützung in Form einer Kalkulationssoftware zu holen?

Wir werden sehr oft damit konfrontiert, dass wir die unterschiedlichsten Bauteilehersteller auf Artikelnummernebene miteinander „verheiraten“ müssen und dürfen dabei nicht den Überblick darüber verlieren, welcher Kunde bei welchem Bauteil welche Hersteller freigegeben hat. Es ist im Einkauf eine große Herausforderung den Überblick zu behalten, welches Teil bei einem bestimmten Kunden eingesetzt werden darf. Auf Herstellerartikelebene sehe ich jederzeit, was sich hinter welchen Turck-Artikelnummern

verbirgt. Dadurch erreichen wir eine Bündelung und nutzen Synergien optimal. Das ist eine der vielen Stärken von Bay-2 Quote.

Wie wirkte sich die Einführung der Kalkulationssoftware auf die interne Organisation aus?

Natürlich hatten wir bereits in der Vergangenheit versucht, die Abläufe in den betroffenen Bereichen zu optimieren, aber durch das ständig wachsende Bauteilespektrum konnten zeitintensive Prozesse und Aufgaben oftmals nur rudimentär erledigt werden. Mit der Einführung von Bay-2 Quote ergaben sich für uns ganz neue Perspektiven. An einigen Stellen war es notwendig und sinnvoll, dass wir uns den Vorgaben des Systems angepasst haben.

Aber auch Bay-Soft hat unsere Anregungen sehr ernst genommen und vieles davon in die folgenden Releases einfließen lassen. Gemeinsam konnten wir z.B. ein Tool entwickeln, mit welchem komplexe Zeichnungsteile und Leiterplatten weltweit automatisiert angefragt werden können.

Zum Start des Projekts musste unser Datenbestand aufbereitet und bereinigt werden, was einigen Aufwand verursachte. Wir haben dafür technisch versierte Personen abgestellt, die sowohl die Daten als auch das neue System bereits gut kannten. Doch die anfängliche Mühe hat sich gelohnt. Heute können wir auf einen bereinigten Datenbestand zugreifen und so die vielen Features von Bay-2 Quote optimal nutzen.

Welchen Nutzen sehen Sie in der branchenspezifischen Kalkulationssoftware Bay-2 Quote?

Durch Bay-2 Quote verfügen wir über ein System, welches in Echtzeit alle Daten eines Kundenprojektes abbildet. Zeitraubende Suchen an verschiedenen Stellen entfallen. Auf diese elektronische Projektmappe können alle Abteilungen jederzeit zugreifen und

sind stets auf dem aktuellen Stand. Man ist jederzeit aussagefähig, sowohl intern als auch dem Kunden gegenüber.

Auch von unseren Lieferanten erhalten wir ein durchweg positives Feedback. Diese bekommen genau das angefragt, was sie auch tatsächlich anbieten können. Früher mussten sie sich aus einer langen Liste ihre Teile herausuchen, aber durch die Hersteller-Line-Card werden nicht zum Lieferanten gehörende Teile automatisch ausgefiltert. Wenn wir die gesamten Bauteile einmal komplett umschielen und anfragen, dann ist das ein sehr großer Aufwand für die Distributoren. Aber was wir anfragen, ist alles sauber deklariert und in einem einheitlichen Format. Der Lieferant kann das oftmals mit seinem internen Konverter direkt in sein Warenwirtschaftssystem einspielen und dann auch wieder direkt zurückgeben. So lassen sich auf beiden Seiten trotz hoher Anfragevolumen die Prozesskosten minimieren. Da arbeiten die Lieferanten gerne und auch erfolgreich mit uns zusammen, weil es effektiv ist.

Wenn wir heute eine neue, zum Teil sehr komplexe Anfragestückliste eines Kunden bekommen, können wir diese sehr schnell über den Stücklistenkonverter einlesen. Nach wenigen Schritten hat das System bereits Gleichteile erkannt. Diese werden automatisch den neuesten Preisen aus der Preisdatenbank zugeordnet. Dadurch sieht man sofort die Wertigkeit der einzelnen Bauteile und kann zielorientiert einkaufen.

Ein Lieferantenvergleich war mit einer herkömmlichen Excelliste oder am Telefonhörer in der Komplexität nicht mehr handelbar. Durch Bay-2 Quote haben wir jederzeit zurückliegende und aktuelle Marktpreise im System. Zudem führen wir regelmäßige automatisierte Einkaufsanfragen durch und bleiben dadurch up to date. Der Markt ist sehr volatil. Preise, Verfügbarkeiten und Lieferzeiten ändern sich täglich, vor allem im Halbleitergeschäft. Teilweise werden Tagespreise angeboten, welche wir häufig updaten müssen, und verlieren somit keine Informationen. Durch die umfassende Historienfunktio-

on können wir genau nachverfolgen, zu welchen Konditionen ein bestimmtes Bauteil in der Vergangenheit von welchen Distributoren angeboten wurde, und wie sich Preise, Verfügbarkeiten und Lieferzeiten entwickelt haben. Dies bietet eine gute Verhandlungsbasis mit den Lieferanten, da wir so die Langzeittrends der Preise in Relation zu den angefragten Volumen erkennen können.

Sie haben Produktionsstandorte in Halver, Grünhain-Beierfeld und in Delémont. Wie managen Sie die konzernübergreifenden Transaktionen? Kann Ihnen Bay-2 Quote dabei auch helfen?

Es ergibt sich eindeutig ein Wettbewerbsvorteil, wenn wir die Bedarfe von den verschiedenen Standorten kennen. Dazu mussten wir mit Hilfe von speziellen Konzernfunktionen in Bay-2 Quote die Teilstämme der einzelnen Standorte in einem Konzernteilstamm konsolidieren. Über die Gleich- und Ähnlichkeitssuchfunktion wurden Gleichteile im Konzern transparent. Durch die Bündelung der Bedarfe und die somit besseren Einkaufskonditionen erreichen wir eine Win-Win-Situation. Durch die Senkung der Materialkosten erhält unser Kunde ein günstigeres Produkt und wir einen zufriedenen Kunden.

Einige Bauteile müssen erst gar nicht gebenchmarkt werden, da der Artikel bereits an einem anderen Standort angefragt wurde. Dies spart uns und unseren Lieferanten eine Menge Zeit.

Welche Vorteile ergeben sich noch für Ihre Kunden?

Ein großer Vorteil, den wir als Firma Turck unseren Kunden durch die Software Bay-2 Quote bieten können, ist folgender: Ich sammle für einen Kunden in einem Projekt alle Preise ein und habe sie im System. Einige Zeit später kommt ein anderer Kunde zu uns, aus einer völlig anderen Branche, aber hat in seiner Anfrage-Stückliste genau das selbe Bauteil aus dem vorherigen Projekt. Der Einkäufer erlangt dadurch ein Gefühl, ob der Projektpreis richtig sein kann oder nicht. Damit habe ich eine solide Grundlage in der Preisverhandlung und bin als Einkäufer ebenso in der

Lage eine Materialstückliste, in kürzester Zeit, preislich abzuschätzen.

Wie würden Sie all diese Punkte, die wir besprochen haben, zusammenfassen?

Darüber habe ich mir auch schon Gedanken gemacht. Mir ist das Beispiel eines Piloten eingefallen. Stellen Sie sich vor, sie würden dem besten Piloten der Welt eine schlechte Maschine hinstellen. Er könnte nur mittelmäßige Leistungen aus dem Gerät herausholen. Wenn ich ihm aber die beste Maschine zur Verfügung stelle, wird er auch herausragende Leistungen erbringen. Genauso ist es auch mit unseren Einkäufern. Ein Einkäufer kann ohne ein gutes Werkzeug nur mittelmäßige Leistungen erbringen, da er andauernd mit anderen Dingen beschäftigt ist. Man ist immer auf ein gewisses Werkzeug angewiesen. Durch Bay-2 Quote ist es uns gelungen, aus unseren Einkäufern auch wirklich gute und effiziente Einkäufer zu machen, weil sie das richtige Werkzeug haben.

Welche Ziele haben Sie sich für die Zukunft gesteckt?

Mit sehr viel Engagement treiben wir die Entwicklung neuer und hochinnovativer Produkte für die industrielle Automation voran, welche wir über das Turck-Sortiment vertreiben. Dennoch haben wir uns das Ziel gesetzt, als Fertigungsdienstleister für kundenspezifische Elektronik in Deutschland und Europa weiter zu wachsen und unsere Position im Markt zu festigen. Den Standort Deutschland wollen wir nachhaltig und dauerhaft stützen und ausbauen. Auch kundenspezifische Entwicklungsdienstleistungen wollen wir weiterhin fokussieren und damit unseren Kunden einen entscheidenden Mehrwert bieten. In den letzten 48 Monaten verzeichneten wir stets ein jährliches, zweistelliges Wachstum. Unser Ziel ist es, dies in den nächsten Jahren ebenso fortzusetzen.

Bay-Soft
Branchenlösung für Elektronik

TURCK
Industrial
Automation