konradin Industrie | Das Kompetenznetzwerk der Industrie

Ausgabe 05 | 2024 www.beschaffung-aktuell.de

# Beschaffung aktuell

Einkauf
Materialwirtschaft
Logistik

**Zulieferung**
Der persönliche Kontakt als Erfolgsfaktor
» Seite 42

**Stahlimport**
Über sichere Lieferketten und komplexe EU-Gesetze
» Seite 22

**Datensicherheit**
Schutz in der Cloud: Die Rolle der Datenklassifizierung
» Seite 30

**Interview**
Werner Güntner, Geschäftsführer SoftconCIS, über KI im Einkaufscontrolling
» Seite 28

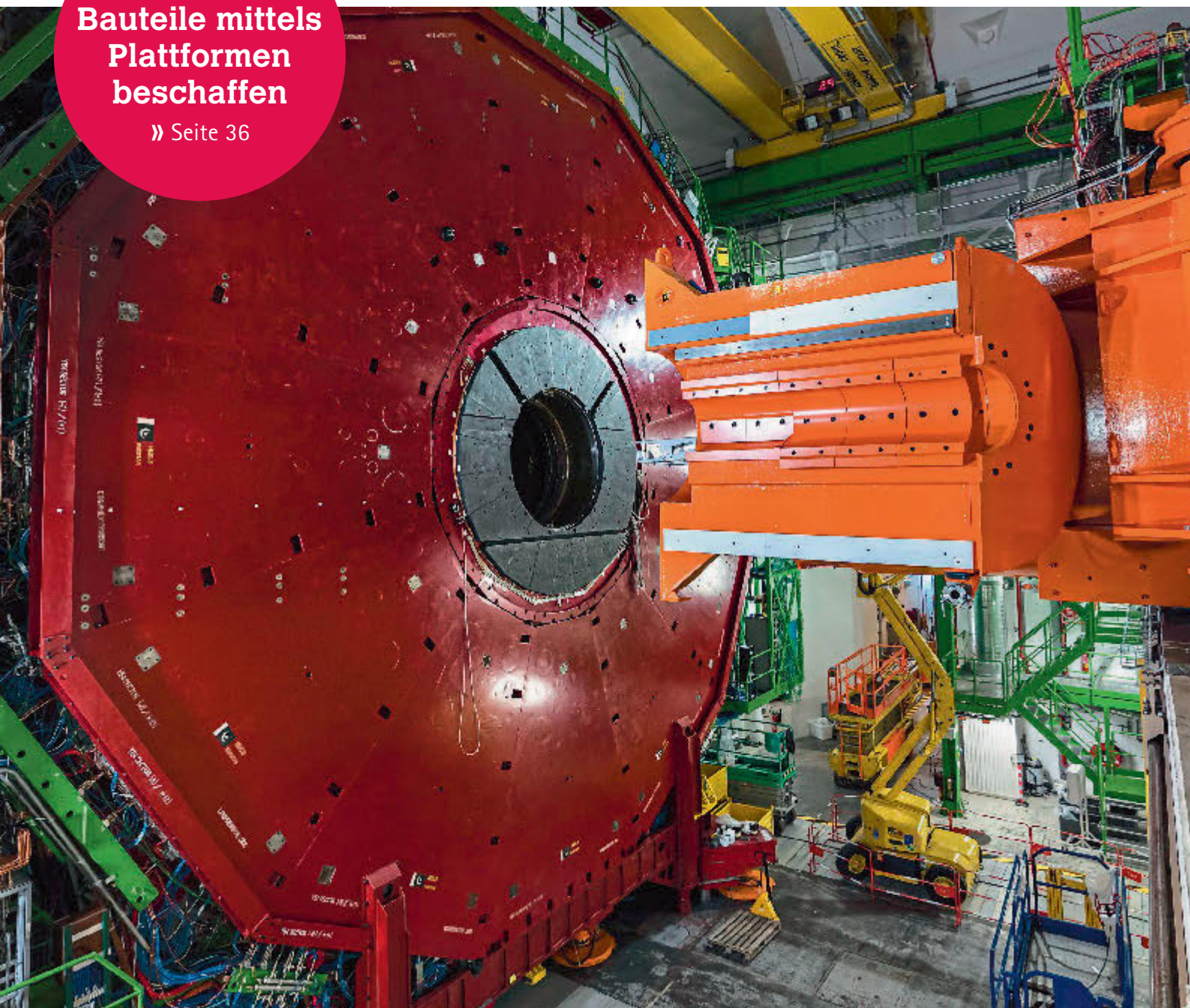


ZULIEFERUNG

## Bauteile mittels Plattformen beschaffen

» Seite 36

Professionell. Innovativ. Einkauf.



**Luigi Santaniello, Vertriebsleiter Zeichnungsteile, Otto Roth**

# „Unser Erfolgsfaktor ist der persönliche Kontakt“

Otto Roth gilt als zuverlässiger Lieferant für Verbindungselemente und Spezialist im C-Teile-Management. Darüber hinaus unterstützt das Stuttgarter Unternehmen bei der Beschaffung von kundenspezifischen Sonderteilen mit einem Fokus auf Komplettlösungen für Zeichnungsteile. Welche Kompetenzen der Anbieter in diesem Bereich hat und wie die Zusammenarbeit mit Kunden sowie Herstellern abläuft, darüber haben wir mit Luigi Santaniello, Vertriebsleiter Zeichnungsteile bei Otto Roth, gesprochen.

**Beschaffung aktuell:** Herr Santaniello, welche Art von Zeichnungsteilen können Kunden bei Otto Roth beziehen?

**Luigi Santaniello:** Wir stellen unseren Kunden hochwertige Sonder- und Zeichnungsteile zur Verfügung. Das sind Dreh-, Fräs- und Kombinationsteile, Fließpressteile sowie Stanz-, Biege- und Laserteile – auch in anspruchsvollen Geometrien. Diese werden nach ihren individuellen Zeichnungen gefertigt, und zwar in unterschiedlichen Dimensionen, Werkstoffen, Güteklassen und in vielfältigen Oberflächenbeschaffenheiten. Dabei arbeiten wir mit zuverlässigen und qualifizierten Herstellern zusammen.

**Wie gewährleisten Sie hierbei die Qualität?**

Für uns ist es unerlässlich, das Qualitätsmanagement von Anfang an in den jeweiligen Prozessen zu integrieren. Noch bevor wir mit der Angebotsphase beginnen, führen wir zuerst eine gründliche Machbarkeitsprüfung durch, um sicherzustellen, dass wir die geforderte Qualität umsetzen können. Nur so verstehen wir die spezifischen Anforderungen unserer Kunden, insbesondere wenn sie zuvor Qualitäts- oder Anwendungsprobleme mit dem angefragten Teil hatten. Unser umfassendes Qualitätsmanagement ist nach ISO 9001:2015 zertifiziert. Zudem steht in Stuttgart ein QS-Labor mit moderner Prüf- und



Luigi Santaniello ist Vertriebsleiter Zeichnungsteile bei Otto Roth.

Bild: a1 Kommunikation/Otto Roth

**Luigi Santaniello**
… sammelte als gelernter Zerspanungsmechaniker einige Jahre Erfahrung in der Herstellung und Entwicklung von Prototypen. Nach seiner berufsbegleitenden Weiterbildung zum Technischen Fachwirt begann er 1998 bei Otto Roth als Berater im Vertrieb für Zeichnungsteile. Seit 2007 ist der 51-Jährige Vertriebsleiter der Sparte Zeichnungsteile.

Messtechnik zur Verfügung. Hier läuft jede Anlieferung durch die Qualitätsprüfung.

**Wie entscheidet sich, wer der richtige Lieferant für eine Anfrage ist?**
In der Sparte Zeichnungsteile arbeitet ein Team von Experten, die viel Markterfahrung haben und sich auch in den unterschiedlichen Fertigungstechnologien gut auskennen, da die meisten von ihnen früher selbst an der Maschine gestanden haben. Ihre Fachkompetenz, kombiniert mit 110 Jahren Branchenerfahrung von Otto Roth, ist unser Fundament. Hinzu kommt unsere umfangreiche Lieferanten- und Wissensdatenbank. Mit diesem Paket an Know-how und Erfahrung können wir beim Erhalt einer Zeichnung oder einer Kundenanfrage sofort erkennen, was die Anforderungen sind und worauf wir achten müssen. Das versetzt uns in die Lage, die richtigen Hersteller und die passende Fertigungstechnologie auszusuchen und in einer Herstelleranfrage gleich auf die besonderen Anforderungen hinzuweisen.

**Worauf achten Sie, wenn Sie neue Lieferanten ins Boot holen?**
Unsere langjährigen Partnerschaften sind ein wichtiger Bestandteil unserer Lieferantenbeziehungen. Wir schätzen die Kontinuität und die Zuverlässigkeit, sind aber auch offen für neue Hersteller, die unseren Kunden einen Mehrwert bieten. Das setzt voraus, dass sie unsere Anforderungen erfüllen und entsprechende Zertifizierungen vorweisen. Sobald das Unternehmen die Anfangsphase erfolgreich durchlaufen hat, führen wir vor Ort Audits durch. Damit stellen wir sicher, dass die Zusammenarbeit unseren Erwartungen entspricht. Bei neuen Partnern haben wir zunächst eine Testphase mit Anfrage und einer Bewertung der Angebotsqualität, dann folgen kleinere Bestellungen bzw. Musterserien. Je nach Fertigungstechnologie bauen wir den Hersteller in eine Mehrlieferantenstrategie ein, um seine Lieferperformance zu testen.

**Wann kommt eine Mehrlieferantenstrategie zum Einsatz?**
Die jüngsten globalen Ereignisse haben uns deutlich gezeigt, wie schnell die Lieferketten zerbrechen und Engpässe entstehen. Wir sind sehr stolz darauf, dass wir auch in dieser schwierigen Zeit die Versorgungssicherheit unserer Kunden gewährleisten konnten. Das verdanken wir unserem effizienten Riskmanagement, das individuelle Mehrlieferantenstrategien beinhaltet. Dadurch garantieren wir nicht nur einen flexiblen und resilienten Beschaffungsprozess, sondern sichern zudem langfristig unsere Wettbewerbsfähigkeit. Wir setzen die Mehrlieferantenstrategie oft bei Fließpressteilen, also bei werkzeuggebundenen Teilen ein. Aber auch bei Massendrehteilen greifen wir auf einen Mix zurück, um eine sichere Lieferfähigkeit zu erzielen und Abhängigkeiten abzubauen. Ein weiterer Grund für diese Strategie ist, wie schon erwähnt, der Aufbau neuer Hersteller. So diversifizieren wir unsere Lieferantenbasis und können stets auf eine breite Palette von Partnern zurückgreifen.

**Welche Vorteile bietet die Beschaffung von Zeichnungsteilen bei Otto Roth?**
Unsere individuelle Fachberatung sowie die vorausschauende Denkweise und die intensive Zusammenarbeit mit unseren Herstellern sind hier sicherlich entscheidend. Wir bevorzugen den persönlichen Kontakt, und das wissen unsere Kunden zu schätzen. Wir legen großen Wert darauf, ihre Anforderungen ganzheitlich zu betrachten. Nur so können wir genau das liefern, was sie benötigen. Daher bezeichnen wir unser Angebot auch als „Komplettlösung für Zeichnungsteile". Dabei geht es nicht nur um den reinen Vertrieb, sondern auch um das Engineering und die Produkt- und Wirtschaftlichkeitsberatung. Das wird auch anhand unserer generellen Vorgehensweise bei Projekten deutlich. Im ersten Schritt prüfen wir die vom Kunden eingereichten Zeichnungen auf die prozesssichere Fertigungsmöglichkeit sowie fehlende oder widersprüchliche Angaben. Danach beginnt die eigentliche Herausforderung – wir wählen die optimale Technologie und den passenden Lieferanten aus. In der Bemusterungsphase überwachen und koordinieren wir zudem den kompletten Fertigungsprozess und das gesamte Lieferanten- und Logistik-Management. Auch nach Aufnahme der Teile in die Serienproduktion unterstützen wir unsere Kunden weiter und übernehmen auf Wunsch das komplette Teile-Management. Wir liefern die Zeichnungsteile zudem

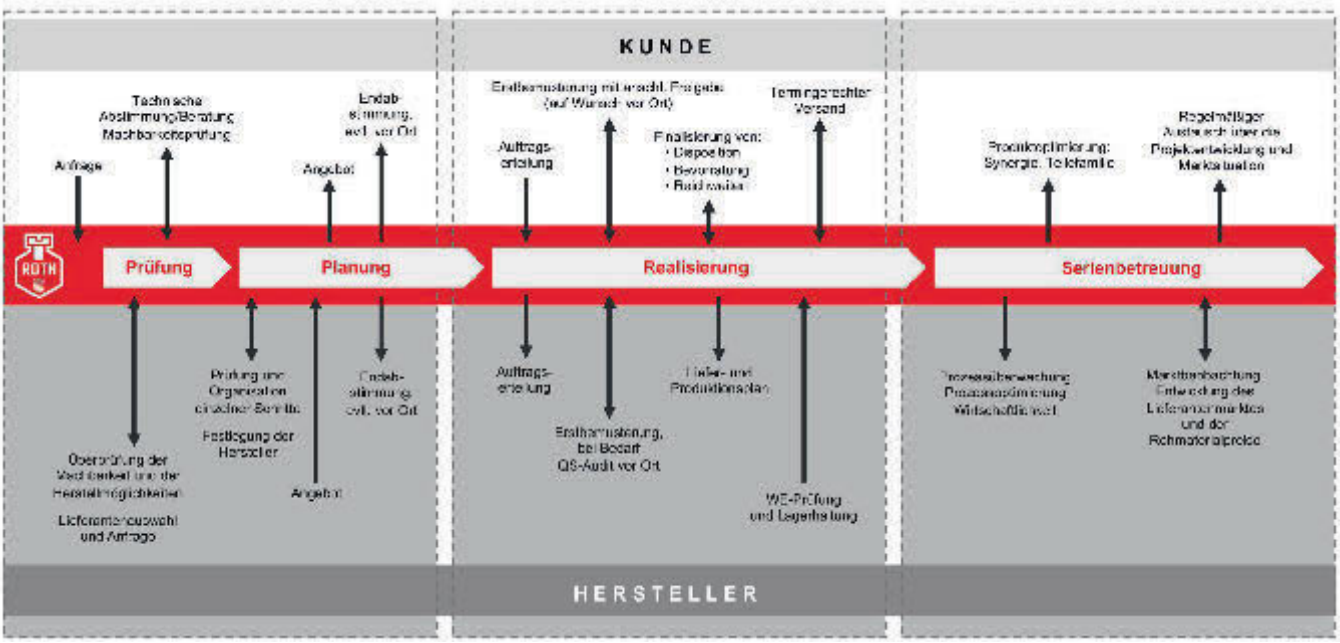



Bild: Otto Roth

Von der Anfrage bis zur Serie: Projektschritte der Komplettlösung für Zeichnungsteile.

in Kanban – schonend und nachhaltig in einer sicheren Mehrwegverpackung. Wenn der Kunde das möchte, übernehmen wir sogar die Lagerverwaltung mit Disposition in seinem Warenwirtschaftssystem.

**Wie sehen die durchschnittlichen Lieferzeiten für Zeichnungsteile aus?**
Das können wir nicht pauschal beziffern, weil das oft vom konjunkturellen Zeitpunkt und der Auslastung der Hersteller abhängt. Beispielsweise beträgt die Lieferzeit bei einem klassischen Drehteil aktuell vier bis zehn Wochen. Ein komplexeres Fließpressteil könnten wir innerhalb von drei bis sechs Monaten liefern, sofern die Werkzeuge kurzfristig zu beschaffen sind. Wir bestätigen unserem Kunden die Zeit, die eine prozesssichere Herstellung und die Einhaltung der geforderten Qualität garantiert. Bei uns gilt: Preis und Schnelligkeit darf nicht zu Lasten von Qualität und Versorgungssicherheit gehen. Wenn das für einen Interessenten nicht passt, sehen wir uns leider gezwungen, auch mal ein Projekt abzulehnen.

**Welche Maßnahmen ergreifen Sie, um die Versorgung ihrer Kunden zu gewährleisten?**
Wie bereits erwähnt, ist unsere Mehrlieferanten- und Mehrmaschinenstrategie hier entscheidend, insbesondere bei werkzeuggebundenen Teilen. Darüber hinaus nutzen wir unsere IT-Systeme, um Termine mit Kunden und Herstellern zu überwachen. Gleichzeitig berücksichtigen wir bei externen Bearbeitungen wie Vergütung, Verzinkung, Schleifen etc. entsprechende Pufferzeiten, da diese Prozesse bekanntlich nicht exakt planbar sind. Preiserhöhungen und Verknappungen beim Material versuchen wir entgegen zu wirken, indem wir bei ständig benötigten Teilen langfristige Rahmenaufträge empfehlen. In diesem Fall können wir in Vorleistung gehen und Lagerbestände aufbauen. Auch permanente Marktbeobachtungen, speziell zu Entwicklungen von Vormaterialpreisen und Legierungszuschlägen, gehören zu unseren Aufgaben, um Preis- und Versorgungssicherheit zu gewährleisten.

**Wo sehen Sie im Vergleich zu digitalen Plattformen den großen Vorteil für Ihre Komplettlösung?**
Das kann ich mit einem bekannten Spruch beantworten: „Ein Kunde, der einen Bohrer kaufen möchte, braucht keinen Bohrer, sondern Löcher." Wir erfahren, welche Bedürfnisse der Kunde tatsächlich hat, weil wir ihn persönlich beraten und individuell betreuen. Das kann meiner Meinung nach noch keine Plattform und auch keine künstliche Intelligenz leisten. Wir reagieren je nach Situation flexibel, gezielt und individuell. Manchmal werden wir mit Konstellationen konfrontiert, für die noch keine Erfahrungswerte vorliegen. Hier ist dann ein Dialog zwischen uns und dem Kunden, aber auch zwischen dem Hersteller und unseren Experten notwendig. Da hilft dann nur menschliche Intelligenz, um eine passende Lösung zu erarbeiten – das kann kein Algorithmus. Bei uns hat jeder Kunde ein festes Team, das ihn begleitet. Ich bin davon überzeugt, dass unser sehr persönlicher Kontakt zu den Kunden und Lieferanten ausschlaggebend für ihre jahrzehntelange Treue ist.

**Das Interview führte Yannick Schwab, Beschaffung aktuell.**