

# Eine saubere Lösung

## Mit Kanban-Systemen lässt sich die Beschaffung von C-Teilen effizient optimieren. Im Bereich Elektromaterial setzt die Firma Kannegiesser auf die FEGIME Deutschland

Ein Traum für jeden Haushalt: Die schmutzige Wäsche in die Maschine geben, und am Ende kommt sie sauber, gebügelt und sortiert wieder heraus. Diese Lösungen gibt es bereits, bislang jedoch nur für professionelle Anwender. Der Privathaushalt bräuchte für eine Maschine dieser Art eine entschieden größere Wohnung oder einen größeren Anbau am Haus.

Die Herbert Kannegiesser GmbH baut solche Maschinen und ist einer der zwei Weltmarktführer im Bereich der professionellen Wäschereitechnik. »Unsere kleinsten Maschinen bewältigen zum Beispiel die Wäsche von 400 Hotelbetten pro Stunde«, erklärt Falk F. Mehrmann, Einkaufsleiter des Unternehmens, dessen Zentrale im westfälischen Vlotho beheimatet ist.

Mit höchster Flexibilität und Kundenorientierung hat sich Kannegiesser seine weltweite Marktposition erarbeitet. Unter anderem ist dieser »Hidden Champion« auch dadurch bekannt, dass Firmenchef Martin Kannegiesser Präsident des Arbeitgeberverbandes Gesamtmetall ist.

### Hoher technischer Aufwand

Manfred Klektau, Leiter Produktion und Logistik, erläutert: »Fast jede Maschine ist eine Maßanfertigung oder die Anpassung eines Grundmodells an die individuellen Wünsche der Kunden. Dieser hohe technische Aufwand und der weltweite Wettbewerb verlangen nach effizienter Beschaffung.« So setzt Kannegiesser auch auf Kanban-Systeme, um produktionskritische Teile bedarfsorientiert immer verfügbar zu haben und Beschaffungskosten zu sparen.

Kanban wird in seiner klassischen Form eingesetzt, um so genannte C-Teile effizienter zu beschaffen. Im Elektrobereich ist dies oft »Schüttgut« wie Kabelbinder oder Aderendhülsen. »Immer noch gilt als Faustregel, dass ein einziger Beschaffungsvorgang den Industriebetrieb zwischen 120 bis 240 Euro kostet«, erläutert Rino Hoch, Vertriebsleiter der FEGIME Deutschland. Von der Feststellung des Bedarfs bis zur Einlagerung der gelieferten Ware reichen die Vorgänge, die Kosten verursachen. Der Beschaffungsprozess bei so genannten C-Teile übersteigt ihren Warenwert bei weitem – wenn man nicht gegensteuert.

### Flexibilität der FEGIME hat überzeugt

»In drei Warengruppen setzen wir inzwischen Kanban-Systeme ein«, sagt Mehrmann. »Unsere klare Ziel ist es, die Prozesskosten zu senken.« Ein Kanban-System hilft dabei mehrfach, wie der Einkaufsleiter erklärt. Denn es wird nicht nur der Dispositionsaufwand reduziert, sondern auch die Lieferantenzahl. Die extreme Vereinfachung der Verwaltung und die Verlagerung eines Teils des Logistikprozesses erzeugt einen bedeutenden Kostenvorteil. Diesen »Schatz« hebt Kannegiesser im Elektrobereich nun mit der FEGIME Deutschland. Ursprung war ein Kanban-System, das der Hersteller mit dem FEGIME-Großhändler Wiemann in Bünde aufbaute. »Es waren nicht nur seine Referenzen, die uns überzeugt haben«, sagt Mehrmann. »Es waren auch die Personen in der Geschäftsleitung.« So entschloss sich Kannegiesser, auch an allen weiteren fünf deutschen Standorten auf die FEGIME Deutschland zu setzen. »Den Ausschlag, uns auf die mittelständischen Elektrogroßhändler zu verlassen, hat die zuverlässige Abwicklung und die Flexibilität gegeben, die wir bisher genossen haben.«

## Mehr als C-Teile

»Allerdings werden bei Kannegiesser nicht nur C-Teile, sondern auch B-Teile in das Kanban-System einbezogen«, berichtet Peter Wiemann, geschäftsführender Gesellschafter von Wiemann. »Kabel, Leitungen, Schütze oder Motorschutzschalter gehören ebenfalls dazu.« In Cent und Euro kann Mehrmann den Erfolg seines Elektro-Kanban-System noch nicht beziffern, dazu sei es noch zu jung. Aber andere signifikante Vorteile greifen. Dazu zählen Einsparungen in der Disposition und beim Handlingsaufwand oder die Reduzierung der Artikelvielfalt. Wichtig ist im Sinne der Prozesssicherheit auch die hohe Verfügbarkeit der Artikel bei gleichzeitiger Reduzierung des Materialbestandes.

Obwohl Kannegiesser am Ende der Kanban-Einführung in seinen deutschen Werken mit vier FEGIME-Häusern arbeiten wird, kann zentral über die FEGIME-Zentrale in Nürnberg abgerechnet werden. Dies sei für eine mittelständische Marktgemeinschaft im Elektrogroßhandel einzigartig, so Rino Hoch. »Unsere Gesellschafter haben 2006 ein Modell beschlossen, um unseren überregional aufgestellten Kunden auch hier effizienten Service bieten zu können.«

»Die gute Zusammenarbeit werden wir ausbauen«, verspricht Mehrmann. Bald sollen auch die Betriebselektriker der Kannegiesser-Werke den Service des Mittelstandes schätzen lernen. Über weitere Dienstleistungen wird schon nachgedacht. Aber bis dahin wartet auf die Partner noch genug Arbeit bei der Einrichtung der Kanban-Systeme.

[www.kannegiesser.de](http://www.kannegiesser.de)