



Kundenrezension der Firma Bosch Packaging Technology GmbH

Radansoftware verbessert Auftragsvergabe bei Lieferanten von Bosch

Eines der weltweit führenden IoT-Unternehmen setzt Radan-Software in einem Pilotprojekt ein, um so sicherzustellen, dass es die besten Konditionen von Blechkomponenten-Zulieferern erhält.

Die Bosch Packaging Technology GmbH ist Teil der weltweiten Bosch Gruppe. Kürzlich investierte das Unternehmen in Radan, um exakte Kosten für Blechteile zu ermitteln, die sie in Verpackungsmaschinen für die Lebensmittel- und Pharmaindustrie benötigen.

Das Unternehmen hat die Produktion der benötigten Blechbauteile ausgelagert. Dominik Bach, in der Zentrale der Bosch Packaging in Waiblingen, ist verantwortlich für den Arbeitsbereich Material Management von Blechprodukten.



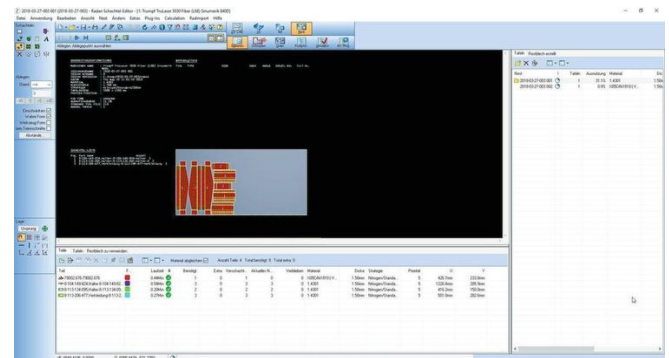
Dominik Bach, Material Field Management bei der Robert Bosch Packaging Technology GmbH, sagt: „Wir profitieren dank Radan von einer Verkürzung der gesamten Durchlaufzeit eines Auftrages um fünf bis acht Tage.“

Bach sagt, dass Radan eine wichtige Problematik für sie gelöst hat: „Unsere Lieferanten konnten uns keine genauen und schnelle Kalkulationen bezüglich der Blechteile abgeben. Wir erhielten oft verspätete und falsche Angebote und manchmal wurde das gleiche Teil zu unterschiedlichen Preisen angeboten. Deshalb haben wir ein festes Bestellmuster mit Radan erstellt. Statt eine Anfrage an Lieferanten zu richten, ein Angebot zu erhalten und dann die Bestellung aufzugeben, können wir dem Zulieferer jetzt die

genauen Kosten des Bauteiles und den individuellen Arbeitsablauf mitteilen.“ Um das zu erreichen, investierte Bosch in verschiedene Radan-Module: Radimport, Radprofile, Radmanager und Radquote, die die Berechnungen auf Basis der Blechtechnologie automatisieren.

Gemessen am einzelnen Projekt den besten Zulieferer auswählen

Die Konstruktions- und Entwicklungsabteilung von Bosch liefert 3D-Modelle, die dann über Radan importiert und automatisch abgewickelt werden. In Folge werden die Laserschneidzeit und der Materialverbrauch für die Bestellvorgabe berechnet. „Anhand vordefinierter Formeln werden, unter Verwendung von Radquote, die Kosten weiterer individueller Arbeitsabläufe eingegeben – einschließlich Abkanten, Richten, [Entgraten](#), Schweißen, Glasperlenstrahlen, Bohren, Zukaufteile sowie Personal- und Versandkosten.“ Diese Berechnungen legen den Preis für die Maschinentaktzeiten sowie aller Folgearbeiten fest. Die einzige Variable ist der Stundensatz für die Werkstattarbeiter der Lieferanten. Das bedeutet, dass das Unternehmen den Endpreis, den es bereit ist zu zahlen, festsetzen kann. „Realistische Zahlen, die unseren Berechnungen zugrunde liegen, liefert uns dabei die Blechsoftware“, so Bach.



Die Radan-Software bei Bosch im Einsatz.

Wenn ein Zulieferer höhere Personalkosten hat, hilft Bosch ihm mit den unternehmenseigenen Möglichkeiten zur Lieferantenentwicklung, zum Beispiel Implementierung schneller Changeprozesse

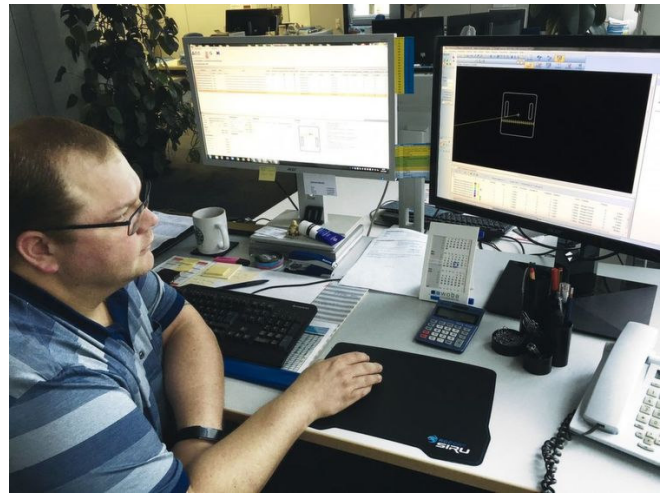


Kundenrezension der Firma Bosch Packaging Technology GmbH

oder anhand von Workshops. Ziel ist es dabei deren Produktion dahingehend zu optimieren, um gegenüber einem anderen Zulieferer mit geringeren Personalkosten wettbewerbsfähig zu sein. „Zum Beispiel würde ein Zulieferer mit schnellem Laserschneiden, aber geringerer Schweißperformance, bei einem Projekt, bei dem mehr Schweißarbeiten erforderlich sind, den Auftrag nicht erhalten. Radan gibt uns die Möglichkeit immer den, gemessen am jeweiligen Projekt, besten Lieferanten auszuwählen.“ Die Berechnungen sendet Bosch zusammen mit der Bestellung und den STEP-Dateien des Bauteiles an die Lieferanten. Bach sagt weiter, dass diese Vorgehensweise sowohl für Bosch als auch den Lieferanten eine Win-Win Situation darstelle. Bosch profitiert von einer Verkürzung der gesamten Durchlaufzeit eines Auftrages um fünf bis acht Tage, einer konstanten Preis- und Planungssicherheit und einer Kosteneinsparung durch eine bestmögliche Platzierung der Bestellungen je nach Lieferantenstärken.

Effizienz der Beschaffungsprozesse steigern

„Für unsere Lieferanten ergeben sich ebenfalls Vorteile: Es sind keine Berechnungen respektive Kalkulationen noch Angebote erforderlich, es sind keine Vertriebsaufwände nötig, um eine Bestellung von Bosch zu erhalten, und wir bieten einen mehrjährigen Vertrag zur Herstellung der Bauteile“, führt Bach aus. Ein anderer großer Vorteil sei, dass die Software jedem Lieferanten seine individuellen Stärken aufzeige. „Zum Beispiel, wenn ein Teil mehrere Schweißarbeiten erfordert, zeigt Radan auf, welcher Lieferant die beste Schweißperformance erzielt. Das bedeutet, dass wir nicht nur über den Preis entscheiden, sondern für jeden Auftrag den geeignetsten Zulieferer auswählen können. Das heißt, die Lieferanten erhalten somit Aufträge von uns, die ihre individuellen Stärken widerspiegeln“.



Detlef Baier (in der Beschaffung bei Bosch tätig) nutzt Radan für die Auftragsvergabe an Zulieferer.

Derzeit nutzen in einem Pilotprojekt Dominik Bach und sein Team Radan in dieser Weise. Wenn sich das Vorgehen als erfolgreich erweist, worauf die ersten Anzeichen hindeuten, wird die Lösung wahrscheinlich auf andere Bosch-Werke in der ganzen Welt ausgeweitet werden. „Radan könnte letztendlich die Effizienz unserer Beschaffungsprozesse weltweit wesentlich beeinflussen“, endet Bach.