

Materialbeschaffung für EMS-Unternehmen

»Auch kleinere Serien lassen sich rentabel bestücken«

Vor allem an kleinere Serien richtet sich der »Kitting-Service« des Beschaffungs-Dienstleisters Kaiser Elektronik. »Wir schließen die Beschaffungslücke, die für die klassische Distribution auf Grund zu niedriger Stückzahlen unattraktiv ist«, erklärt Geschäftsführer Andreas Kaiser sein Geschäftsmodell.

Die Materialbeschaffung für Großserien erfolgt in der Regel zügig mit Hilfe automatisierter Materialmanagement-Systeme wie Kanban oder Konsignationslager über Hersteller oder Distributoren. Kleinere Serien dagegen sind im Handling vergleichsweise aufwändig und stehen vor der Hürde von Mindestbestellmengen und zu großen Verpackungseinheiten. »Kleinere Serie« bedeutet überdies nicht automatisch »kleines EMS-Unternehmen«. Auch große EMS-Firmen fertigen kleinere und mittlere Serien und haben mit der Beschaffung aufgrund von Mindestabnahmen ihre Not.

»Wir agieren sozusagen als Großbesteller und geben die daraus resultierenden günstigeren Konditionen an unsere Kunden weiter. Durch die administrative Standardisierung und Automatisierung der Abläufe bei uns im Haus erzielen wir damit auch für kleine und mittlere Serien eine ansprechende Preisgestaltung«, erläutert Kaiser.

Kaiser beschafft und kommissioniert die Komponenten für elektronische Baugruppen als Kit (Bauteile-Satz) entsprechend der Stückliste des Kunden. Die Auswahl der Bauteile erfolgt nach den Vorgaben des Kunden: Ist der Hersteller nicht zwingend vorgeschrieben, trifft der Beschaffungsdienstleister die Auswahl. Neben

den technischen Spezifikationen werden auch Lieferzeit und Preis berücksichtigt, und aus diesen drei Parametern wird das günstigste Angebot ausgewählt. Die Lagerhaltung entfällt, und der Materialüberhang wird für den Kunden weitgehend minimiert, da Kaiser die Abrechnung erst nach der Fertigung verbrauchs-genaу erstellt. Übrig gebliebene Bauteile kann der Kunde grundsätzlich zurückgeben. »Damit entfällt für den Kunden die Kapital-

bindung beim Materialeinkauf und das damit verbundene Risiko«, so Kaiser. Die Lieferung erfolgt maschinengerecht, also mit entsprechendem Gurtvorlauf oder Gurteinfädler je nach Präferenz der Bestückungsmaschine.

Kaiser Elektronik hat einen umfassenden Lagerbestand an Standardbauteilen, spezielle Komponenten werden nach Bedarf bestellt. »Wir übertragen die Stückliste des Kunden in unsere Datenbank und vergleichen sie mit den Bestückungsdaten. Etwaige Differenzen zwischen Bestückungsdaten und der vom Kunden erstell-

»Kleine Serie bedeutet nicht automatisch kleines EMS-Unternehmen«

ten Stückliste korrigieren wir dabei entsprechend und dokumentieren die Änderungen für den Kunden nachvollziehbar«, beschreibt Kaiser das Procedere. Über die Online-Auftragsverwaltung unter www.kaiserelektronik.de erhält der Kunde Einblick in den aktuellen Stand seiner Bestellung. Hinterlegt sind auf der Seite auch Links auf Produkt-Datenblätter der Hersteller und Sortimentsempfehlungen. »Wir kümmern uns nicht nur um die Bestel-



Andreas Kaiser, Kaiser Elektronik

» Wir agieren sozusagen als Großbesteller und geben die daraus resultierenden günstigeren Konditionen an unsere Kunden weiter. «

lungen, sondern unterstützen unsere Kunden auch im Fall von Abkündigung bei der Suche nach Alternativbauteilen«, erklärt Kaiser.

Wichtig für die Rückverfolgbarkeit des Fertigungsprozesses: »Jedes Bauteil lässt sich durch unsere interne Chargenverwaltung auf den Ursprungsbeleg zurückführen«, betont Kaiser. »Wir dokumentieren genau, wer welches Bauteil wohin geliefert hat.«

Außerdem sind auf jeder Rolle und jeder Stange alle Informationen zum jeweiligen Projekt enthalten. Zu den Lieferanten von Kaiser zählen Spoerle, EBV, TTI, Setron, Farnell, Schukat, Sasco, Channel, ETB, Würth Elektronik, Gudeco und Intertec Components. (zū)