

# F&E-Beschaffung vereinfachen



Wie Entwickler einen Distributor für ihre Tagesarbeit am besten einsetzen können

Entwickler haben knappe Zeit-Budgets. Trotzdem wird von ihnen erwartet, dass sie neben ihrer innovativen Tätigkeit auch Aufgaben der Selbstorganisation gerade im Bereich der Beschaffung übernehmen. Das kann die Produktivität hemmen und weniger Zeit für die Kern-tätigkeit lassen. Distributoren entlasten Entwickler bei der „ungeliebten“ Beschaffung.

■ Bernhard Biergans



**T**echnische Entwickler haben klare Anforderungen: Sie benötigen die Komponenten und Materialien für ihre Tätigkeit fast immer in kleinen Mengen, entscheiden sich kurzfristig für eine bestimmte Komponente, die grundsätzlich eine hohe Qualität haben

muss und in aller Regel in der aktuellen Version eingesetzt werden soll. Meist sollten die benötigten Komponenten schon am Folgetag auf dem Labortisch stehen. Damit ist aus der Sicht von Einkaufsverantwortlichen im Unternehmen ein Albtraum beschrieben: die Beschaffung von so genannten C-Teilen.

noms Pareto: 80 Prozent des Beschaffungsaufwands gehen auf gerade einmal 20 Prozent des beschafften Volumens zurück (Abbildung 1).

Während das einem Entwickler im Grunde gleichgültig sein könnte, sorgt dieses Missverhältnis dafür, dass der Einkauf an die Beschaffung von C-Teilen zusätzliche Anforderungen stellt. Mit diesen Anforderungen wird die Liste dessen länger, was einen Entwickler potenziell von seiner Kerntätigkeit abhält.

Distributoren können in dieser Situation ein wesentlicher Teil der Lösung sein. Die Zusammenarbeit zwischen Entwicklungsabteilungen und einem Distributor

## AUTOR

**Dr. Bernhard Biergans**  
ist Geschäftsführer bei RS Components  
in Mörfelden-Walldorf

T +49/6105/401-234  
F +49/6105/401-100  
rs-gmbh@rsonline.de

## C-Teile verursachen den größten Beschaffungsaufwand

Aus kaufmännischer Sicht verursachen diese einen überproportionalen Teil des Beschaffungsaufwands. Die Faustregel lautet nach den Erkenntnissen des Öko-

ist jedoch in der Regel eine Zweckpartnerschaft und keine Liebesbeziehung. Fragt man Entwicklungsingenieure, so würde mancher am liebsten direkt mit dem Hersteller der Bauteile zusammenarbeiten, weil man dort das meiste technische Know-how vermutet. In der Praxis funktioniert das selten, denn die Logistik der Hersteller ist für die Lieferung von Kleinmengen gar nicht eingerichtet. Fazit: C-Teile sind im Prinzip für alle Beteiligten lästig – wenngleich durchaus wichtig.

Distributoren mit ihrer speziellen Logistik sind geeignet, um den „lästigen“ Kleinmengenbedarf abzudecken. Den optimalen Nutzen erbringen Distributoren allerdings nur dann, wenn sie ihr Handeln konsequent auf die Anforderungen der F&E-Abteilungen einstellen.

**Der Kauf beim Distributor hilft Wege sparen**

Angesichts der enormen Bandbreite an Produkten, die ein Entwickler von Fall zu Fall benötigt, ist es normal, wenn er seinen Bedarf aus mehreren Quellen bezieht (gesetzt den Fall, die strategischen Vorgaben der Einkaufsabteilung gestatten das). Zu diesem Portfolio an Beschaffungsquellen gehört oft der Fachhandel, gelegentlich auch der „Laden um die Ecke“. Wenn man sich den Zeiteinsatz einer hoch qualifizierten Fachkraft für die Wegstrecken und die Zeit im Laden vergegenwärtigt, dann ist diese Form des Einkaufs ein Anachronismus. Erst recht gilt das, wenn man bedenkt, dass die Recherche nach den richtigen Produkten heute fast immer im Internet erfolgt. Der anschließende Weg zum Händler ist nicht nur ein Medienbruch sondern ein Rückschritt. Zeitökonomischer ist die Beschaffung bei einem Distributor.

Allerdings müssen dafür Voraussetzungen erfüllt sein: Vorteile bringt die

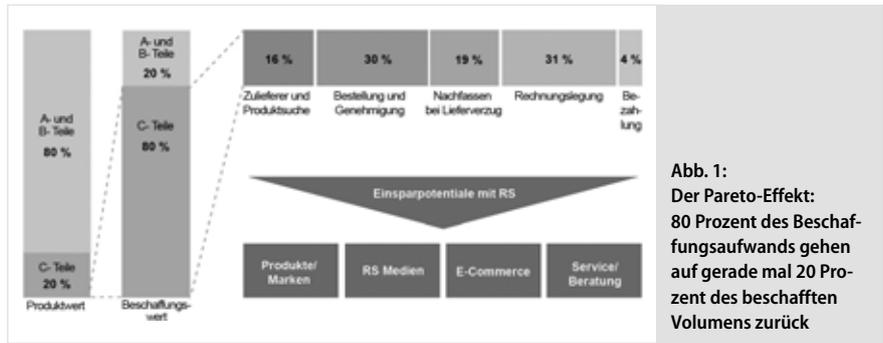


Abb. 1: Der Pareto-Effekt: 80 Prozent des Beschaffungsaufwands gehen auf gerade mal 20 Prozent des beschafften Volumens zurück

Beschaffung bei einem Distributor nur, wenn dieser eine hohe Lieferfähigkeit hat und die erwartete Liefergeschwindigkeit zuverlässig einhält. Zu den Prüfkriterien zählen hier neben Erfahrungen von Kollegen auch objektive Merkmale des Distributors, wie etwa seine Logistikinfrastruktur im betreffenden Markt. Auch die Preisgestaltung der Versandkostenpauschalen kann in der Praxis zum Ärgernis werden – nämlich dann, wenn der Entwickler unterschiedliche Pauschalen beachten muss, die für Lieferung im Inland bzw. aus dem Ausland gelten. Vor allem die Abwicklung im Fall von Reklamationen muss kundenorientiert ablaufen. Gerade bei Distributoren aus Übersee können der fehlende direkte Kontakt vor Ort und umständliche Reklamationsprozessketten (Rückgabe, Erstattung, Gutschrift, Controlling, Nachlass) den Vorteil der Zeitersparnis bei der Bestellung schnell wieder auffressen.

Die Beschaffung bei (Fach-)Händlern vor Ort kann noch einen weiteren Haken haben: Wegen der begrenzten Lager- und Personalkapazitäten arbeiten der Fachhandel und auch einige Franchise-gebundene Distributoren bevorzugt mit einzelnen Herstellern zusammen. Das ist absolut nachvollziehbar, für den Entwickler hat es jedoch den Nachteil, dass er durch diese Vorauswahl des Händlers oder franchise-gebundenen Distributors unter Umständen gar nicht auf eine alternative und viel-

leicht sogar bessere und wirtschaftlichere Lösung aufmerksam wird.

Unabhängige Distributoren bringen hier teilweise eine wichtige Voraussetzung für die Auswahl geeigneter Produkte mit: ihre Neutralität. Bei einem Sortiment von 500.000 und mehr Produkten ist die Wahrscheinlichkeit groß, dass alle namhaften Lieferanten einer Produktgattung vertreten sind. Selbstverständlich ist das allerdings nicht. Deshalb sollte der Entwickler seinen Distributor auch danach auswählen, ob er sich vertraglich zu eng an einzelne Lieferanten gebunden hat (Franchise-Partner). Gerade für Entwickler ist es außerdem entscheidend, ob der >

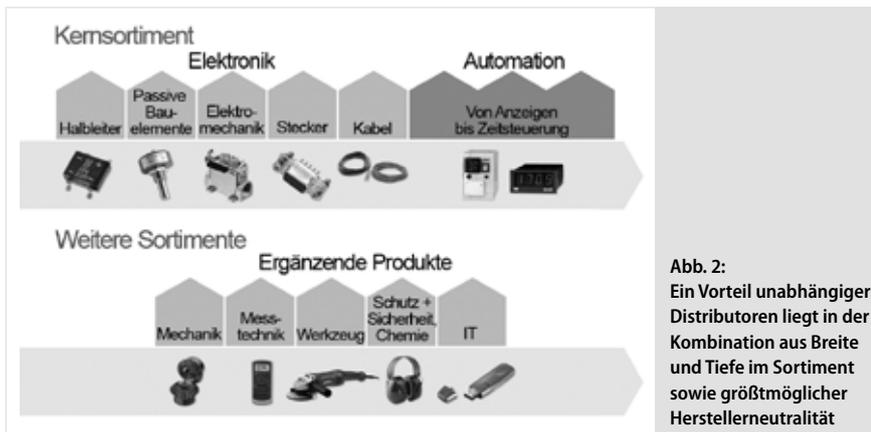


Abb. 2: Ein Vorteil unabhängiger Distributoren liegt in der Kombination aus Breite und Tiefe im Sortiment sowie größtmöglicher Herstellerneutralität

**In Touch with the Future.**

**Zukunftssicher und individuell – perfekte Steckverbinder-Lösungen von MES.**

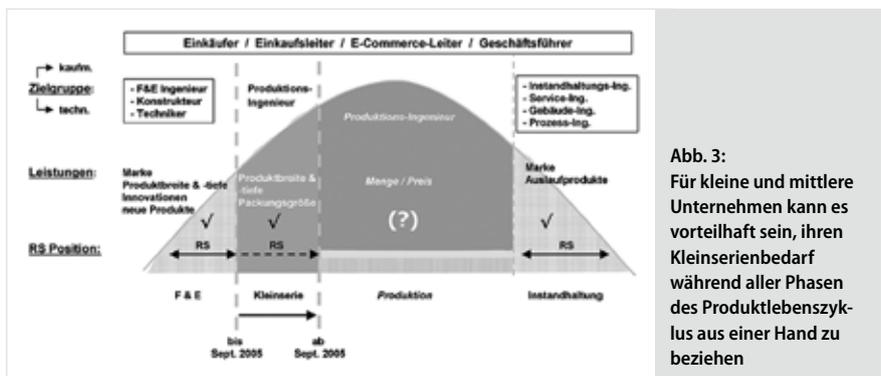
Vertrauen auch Sie einer Gruppe starker Partner:

**ODU, JST, CONEC, Lumberg, Don Connex, IMS, CviLux**

Steckverbinder-Technologie von:

**MES THE CONNECTOR**

MES Electronic Connect GmbH & Co. KG  
Tel. +49 (0) 7720 945200 • Fax -945108  
www.mes-electronic.de



Distributor sein Angebot mit einer ebenfalls neutralen, leistungsfähigen und fachlich kompetenten technischen Beratung ergänzt. Entwickler benötigen eine möglichst unbegrenzte Auswahl für ihre Recherchen und die Beschaffung. Deshalb sind große Sortimente aus einer Hand vorteilhaft. Auch hier sind dem Fachhandel vor Ort zwangsläufig engere Grenzen gesetzt als sie für international aufgestellte Distributoren gelten.

**Wichtig: die richtige Kombination aus Breite und Tiefe im Sortiment**

Eine Voraussetzung, die ein Distributor hier erfüllen muss, ist die richtige Kombination aus Breite und Tiefe im Sortiment (Abbildung 2). So vorteilhaft es ist, beispielsweise alle elektronischen Bauteile aus einer Hand zu beziehen, so ärgerlich ist es, wenn man dann wegen einiger weniger Verbrauchsmaterialien des allgemeinen technischen Bedarfs einen zweiten Bestellvorgang beginnen muss. Die Beschaffung bei Distributoren hat hier unter Umständen noch einen Vorteil: Mit großen Kunden schließen Distributoren in der Funktion als A-Lieferant in der Regel Rahmenverträge, in denen die Beschaffung sämtlicher benötigten Produkte geregelt ist, auch solcher außerhalb des Standardsortiments.

Fachleute in der F&E setzen bevorzugt neue Technologien und Produkte ein, um eine marktgerechte Lösung zu entwickeln. Das verträgt sich natürlich nicht mit möglicherweise überalterten Katalogen und/

oder Lagerbeständen. Schon ein halbes Jahr ist in der Elektronik eine lange Zeit.

Eine wichtige Voraussetzung für die optimale Zusammenarbeit mit Distributoren ist daher deren Einsatz des Internets. Eine laufende Sortimentspflege und die schnelle Aufnahme aktueller Produkte lassen sich nur im Web wirtschaftlich darstellen. Deshalb muss das Vollsortiment eines Distributors online sein – und auch ohne Medienwechsel online bestellbar sein.

**Prozesskosten für die Beschaffung kommen zum Produktpreis hinzu**

Bei der Beschaffung von Produkten für die Entwicklung kann der Blick auf den reinen Produktpreis täuschen. Wie ein Arbeitgeber beim Arbeitslohn die Lohnnebenkosten als „zweiten Lohn“ mit einrechnet, so muss man beim Einkauf von C-Artikeln einen zweiten Preis zum Produktpreis hinzuaddieren: die Prozesskosten für die Beschaffung.

Natürlich müssen die Produktpreise fair sein. Das ist eine unverzichtbare Voraussetzung. Die entsprechende Transparenz schafft das Internet, aber der wirkliche Preistreiber bei der Beschaffung von C-Bedarf bleiben stets die versteckten Prozesskosten. Bei einer Vollkostenbetrachtung erweist sich der vermeintlich günstigere Einkauf um die Ecke de facto schnell als teure Sparmaßnahme. Distributoren können hier mit leistungsfähigen E-Commerce- bzw. E-Procurement-Lösungen einen wesentlichen Beitrag zur

Kostensenkung leisten. Für den Entwickler ist das vorteilhaft, weil damit eine häufig gestellte Anforderung der Einkaufsabteilung erfüllt ist.

Ein guter Distributor leistet grundsätzlich mehr als die Logistik, Produkte auszuwählen, einzukaufen und anschließend wieder zu verkaufen. Dieses „Mehr an Service“ ist eine Voraussetzung für den Erfolg. Neben technischer Beratung und Unterstützung beim Thema E-Commerce gibt es zusätzliche Dienste, mit denen sich ein Entwickler entlasten kann. Ein Beispiel ist die schnelle, rückführbare (Re-)Kalibrierung von Messgeräten im Rahmen eines Kalibrierservices.

**Wegen des speziellen Projektgeschäfts profitieren KMUs vom Distributor**

Da viele Innovationen aus kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) kommen, liegt es nahe, von einem Distributor auch spezielle Formen der Flexibilität zu verlangen, die gerade KMUs mit ihrem typischen Projektgeschäft nutzen können. Hier sucht man bei Distributoren bisher oft vergeblich.

Eine gute Voraussetzung für die Nutzung von Distributoren durch KMUs liegt in der Flexibilität der Liefermengen. Für ein KMU kann es wirtschaftlich interessant sein, seinen Produktbedarf während des gesamten Produktlebenszyklus – und das heißt auch in der Phase der Produktion – aus ein und derselben Quelle zu beziehen: dem Distributor (Abbildung 3). Möglich ist das, weil auch der „Serienbedarf“ eines KMUs oft noch weit unterhalb der Reaktionsschwelle von Komponentenh Herstellern liegt. Ein Distributor kann hier helfen, wenn er eine spezielle Logistik für solche mittleren Mengen einrichtet (zum Beispiel Bearbeitung von Bills of Material, Umschlüsselung von Stücklisten und Angebotsservice).

Weiterführende Infos auf [www.EuE24.net](http://www.EuE24.net)

**more @ click EEK71302**

Besuchen Sie unsere Website [www.alpha-board.de](http://www.alpha-board.de)

**alpha-board**  
excellence in multiple layers

**alpha-board.** Elektronik-Design und Fertigungsservice Hardware-Entwicklung Leiterplattendesign Board Simulation Thermische Simulation Mechanisches Design Leiterplattenlieferung Bestückung Qualitätssicherung PLM  
alpha-board gmbh Saarbrücker Str. 38A D-10405 Berlin Frank Kölich (CTO) Fon: +49 30 92 70 32 73 Fax: +49 30 92 70 32 20 frank.kuelich@alpha-board.de