

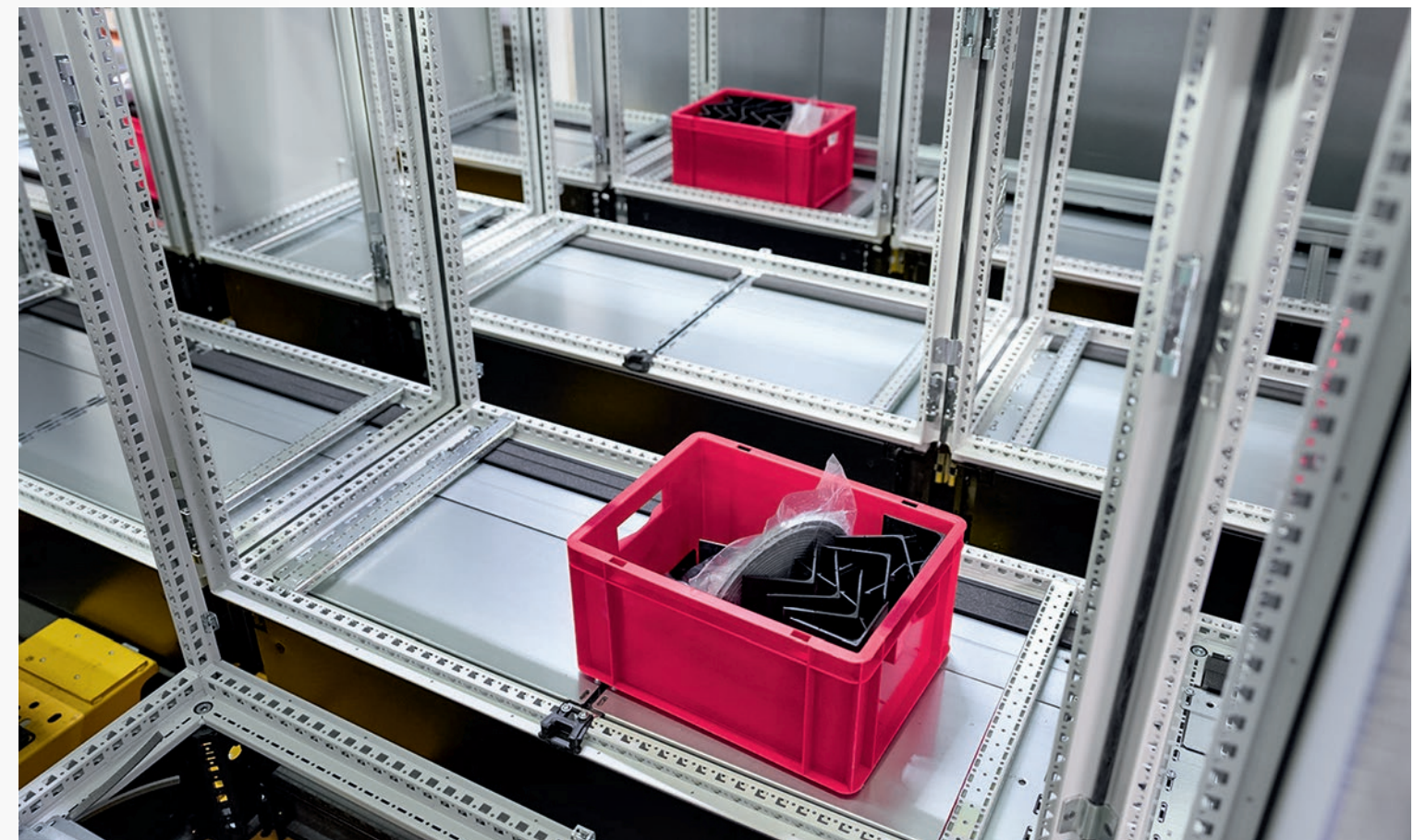


Herausforderung Maschinen- und Anlagenbau

ACHTUNG, LIEFERENGPASS!

Eigentlich läuft es bei der **BEUMER Group** und bei **Blumenbecker** richtig gut. Die Auftragsbücher der beiden Unternehmen aus Beckum sind voll. Wären da nicht die **Lieferengpässe**. So werden Lieferanten aktuell neu auf den Prüfstand gestellt. Doch was sind die Kriterien für gute Partnerschaften? Das Beispiel **Rittal und Eplan** zeigt: Es geht um mehr als Lieferfähigkeit.

Text: Annedore Bose-Munde



Leere Schaltschränke sind auch im Steuerungs- und Schaltanlagenbau keine Seltenheit. Auch Blumenbecker muss auf Einbau-Komponenten wie Steuerungstechnik zum Teil lange warten.

Die BEUMER Group zählt zu den internationalen Big Playern bei Intralogistik und Förderanlagen. Nicht ohne Stolz beschreibt Mark Antonius Behler das umfangreiche Portfolio, bei dessen Herstellung die BEUMER Group auf funktionierende Lieferantenbeziehungen angewiesen ist. Und die schwächeln derzeit mit Lieferengpässen. „Die größte Herausforderung für BEUMER ist derzeit, auf die nicht stabilen Lieferketten zu reagieren und Alternativen zu finden“, sagt Behler, der bei der BEUMER Group für Engineering und Projektmanagement im Produkt Business zuständig ist: „Es ist wichtig, in schwierigen Situationen flexibel umschalten zu können.“

Auch Blumenbecker, einer der Top-Lieferanten in Sachen Steuerungsanlagen für BEUMER, hat mit Lieferschwierigkeiten zu kämpfen. „Der Worst Case ist, wenn wir Termine halten sollen, dies aber nicht möglich ist, weil unsere Lieferanten ihre Termine nicht halten. Damit ist unsere gesamte Produktionsplanung hinfällig“, sagt Reinhard Agnesens, Key Account Manager bei Blumenbecker Automatisierungstechnik. „In einem Fall mussten



„Feste Partnerschaften sind für uns der größte Stabilisationsfaktor für unsere Supply Chain.“

Mark Antonius Behler
Leiter Engineering und Projektmanagement im Produkt Business bei der BEUMER Group



„Wichtig ist, Partnerschaften mit Lieferanten auszubauen, die auch schwierige Situationen meistern können.“

Reinhard H. Agnesens
Key Account Manager bei Blumenbecker Automatisierungstechnik



Verpackungsmaschinen wie hier im Bild fertigt die BEUMER Group für ihre Kunden in der Logistikbranche.

wir zwischenzeitlich Leergehäuse verbauen, die benötigten Komponenten wurden dann später nachgeliefert. Das war eine Herausforderung, die uns viel Arbeitszeit für Kommunikation, Abwicklung und Aufschiebung des Auftrages gekostet hat“, nennt Markus Tigges, der bei Blumenbecker für alle Projekte im Bereich Engineering verantwortlich ist, ein konkretes Beispiel.

AKTIVE PARTNER GEFORDERT

Doch wie agieren die beiden Unternehmen konkret, wenn die Nachfrage zwar hoch ist, aber die Zulieferwege häufig an irgendeiner Stelle einbrechen? „In angespannten Zeiten gab es durchaus Lieferanten, die Aufträge und auch die Lieferfähigkeit bestätigt haben. Doch es kam nichts. Ande-

re haben wenigstens später angerufen und uns mitgeteilt, dass sie den Liefertermin nicht halten können“, beschreibt Mark Behler die Situation.

Die Bandbreite der Lieferanten sei sehr groß. „Wir unterscheiden jetzt nach aktiven und passiven Partnern. Von einer aktiven Partnerschaft erwarten wir realistische Lösungsvorschläge, wenn es einmal Probleme gibt“, so Behler weiter. Bei passiven Partnern hat Beumer jetzt mindestens einen Alternativlieferanten und hat zudem Lagerbestände aufgebaut. „Wir verlassen uns grundsätzlich gern auf unsere Partner. Und bei einer guten Partnerschaft stelle ich mir auch den gegenseitigen Austausch vor. Rittal ist für uns da eine stabile Größe“, unterstreicht der



Projektmanager. Auch Markus Tigges von Blumenbecker bestätigt das: „Die Zusammenarbeit mit Rittal hat durch termingerechte Lieferung auch in schwierigen Zeiten sehr gut funktioniert.“ Verbindliche Zusagen zu Lieferterminen sind auch für Blumenbecker sehr wichtig. „Deshalb gehen wir sehr früh in den Bestellprozess. Einfach weil es so für Lieferanten einfacher ist, zu reagieren“, so Tigges. Reinhard Agnesens ergänzt: „Wichtig ist es, Partnerschaften mit Lieferanten auszubauen, die auch schwierige Situationen finanziell meistern können.“

LIEFERFÄHIGKEIT IST DAS A UND O

Sowohl für die BEUMER Group als auch für Blumenbecker ist neben der Qualität der gelieferten Produkte die Frage nach der Lieferfähigkeit entscheidend geworden. Dazu steht ein partnerschaftliches Miteinander an vorderster Stelle – mit Kunden und Lieferanten gleichermaßen. „Wir sind in sehr engem Austausch mit unseren Kunden, insbesondere auch darüber, wie die Lieferzeiten bei unterschiedlichen Lieferanten aussehen. Gegebenenfalls tauschen wir Lieferanten aus, wenn die Komponenten technisch gleich sind und sich dadurch kürzere Lieferzeiten ergeben“, beschreibt Agnesens die Situation. Die Liefersituation hat in vielen Unternehmen ein globales Umdenken eingeleitet. So wurden viele

Prozesse neu auf den Prüfstand gestellt, auch mit dem Blick auf Innovation, Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

FOKUS AUF DIGITALISIERUNG

Bisher waren Innovationen bei der BEUMER Group größtenteils auf Leistungs- und Qualitätsoptimierung der Anlagen ausgerichtet. Dies wandelt sich nun. „Sicher sind wir auch an physikalischen Grenzen angelangt, die Optimierungen nicht mehr sinnvoll machen“, sagt Mark Behler. „Der Fokus der Innovation liegt jetzt zunehmend auf der Digitalisierung. Die Kunden erwarten, dass die Möglichkeiten, die diese bietet, von uns umgesetzt werden“, so Behler weiter. Beispielsweise würde heute bei einem Anlagenstillstand niemand mehr darauf warten wollen, dass ein Servicetechniker erst nach drei Tagen vor Ort ist. Schnellere Zugriffe bei Anlagenstörungen, Reduzierung der Stillstandzeiten und auch weniger Reisen – all das hat auch etwas mit Nachhaltigkeit zu tun. Bei seinen Produkten steht die energieeffiziente Umsetzung im Fokus.

Auch Blumenbecker setzt in seinen Wertschöpfungsprozessen im Steuerungs- und Schaltanlagenbau auf Digitalisierung. Das Unternehmen ist dort schon lange unterwegs und hat hier auch bereits eigene Lösungen entwickelt. Im Engineering ist Blumenbecker zwischenzeitlich auf Lösun-

gen von Eplan umgestiegen. Die Schnittstellenthematik ist dabei ein wichtiger Punkt, um verlässliche Prozesse abbilden zu können. „Datenschnittstellen und Innovationen an den Maschinen sind für uns wichtig, ebenso der Austausch mit Rittal und Eplan“, unterstreicht Markus Tigges.

ENTWICKLUNGSPARTNER FÜR MORGEN

Die Unternehmen müssen sich neu aufstellen, um all dem zukünftig gewachsen zu sein. Und so rückt die Zusammenarbeit auch im Bereich der Digitalisierung in den Vordergrund. Für Blumenbecker sind Rittal und Eplan Entwicklungspartner für die Optimierung von Wertschöpfungsprozessen – viele Projekte laufen in Abstimmung. So setzt Blumenbecker neben verschiedenen Engineering-Lösungen von Eplan wie Eplan Electric P8 und Eplan Pro Panel auch auf neueste Automatisierungslösungen bei der Bearbeitung von Schaltschränken und Komponenten wie Fräs-, Bohr-, Laser- und Zuschnittcentern von Rittal.

Auch bei der BEUMER Group werden die Prozesse hinterfragt und optimiert, immer mit dem Blick auf eine saubere Datenhaltung und das genaue Definieren von Schnittstellen. „Rittal ist für uns ein Vorreiter – sowohl mit den Produkten als auch mit Digitalisierungsansätzen. Daran orientieren wir uns gern im Rahmen von Entwicklungspartnerschaften“, sagt Mark



Neueste Automatisierungstechnik: Für Blumenbecker ist Rittal Entwicklungspartner bei der Optimierung von Wertschöpfungsprozessen.

Volle Auftragsbücher: Blumenbecker bietet Lösungen sowie Serviceleistungen für Prozessautomation, Steuerungstechnik sowie Industriewartung und -bedarf.

Behler. Über die Möglichkeiten des Software-Tools Eplan Smart Wiring, eines virtuellen Assistenten bei der manuellen Verdrahtung im Steuerungsbaubereich, hat sich BEUMER bei Rittal vor Ort informiert und bereits Anregungen für das Engineering von Kabelbäumen mitgenommen. Auch Eplan Fluid, ein Engineering-Werkzeug für die Projektierung von Hydraulik, Pneumatik, Kühlung und Schmierung, weckte das Interesse des Maschinenbauers. Geplant ist, dass die BEUMER Group gemeinsam mit Eplan und Rittal als Digitalisierungspartner für den Maschinen- und Anlagenbau die eigenen Digitalisierungsprozesse weiter optimiert. ■



Bei der Herstellung ihrer Maschinen- und Anlagentechnik ist die BEUMER Group auf funktionierende Lieferantenbeziehungen angewiesen, sagt Mark Antonius Behler.

VIDEO-INTERVIEW

mit Mark Antonius Behler, BEUMER



VIDEO-INTERVIEW

mit Reinhard H. Agnesens, Blumenbecker

