



Presseinformation

dü Instandhaltung, Wartung, Reparatur:

hü

MRO-Dienstleistungen für schlanke und kostensenkende Bestellvorgänge

uz

Der Technische Händler sorgt für Mehrwert bei jeder „Umdrehung“

vo

1 **Spezielle Dienstleistungsan-**
2 **gebote rund um Instandhal-**
3 **tung, Wartung und Reparatur**
4 **(MRO) in der industriellen**
5 **Fertigung entwickeln sich**
6 **immer mehr zu entschei-**
7 **denden Wertschöpfungs-**
8 **faktoren. Dem Technischen**
9 **Händler als Bindeglied**
10 **zwischen MRO-Bauteil-**
11 **herstellern und fertigen-**
12 **den Unternehmen kommt dabei**
13 **eine besondere Rolle zu,**
14 **schlummern doch im gesamt-**
15 **en Beschaffungsprozess**
16 **von MRO-Teilen große Po-**
17 **tenziale, Kosten zu senken**
18 **und Mehrwert bei jeder**
19 **„Umdrehung“ zu schaffen.**

Pressekontakt:
KSKOMM

Jahnstraße 13
D-56235 Ransbach-Baumbach

Tel.: +49 26 23 900 780
Fax: +49 26 23 900 778

ks@kskomm.de

Datum: 26.09.17

Artikel Id.-Nr.: 560_5899

Seiten: 4
Anzahl Zeichen: 3477
Zur Veröffentlichung frei bis:

tx

20 Ein Beispiel ist die Beschaffung
21 von C-Teilen. In diesem Be-
22 reich steht ein hoher administ-
23 rativer Aufwand für Kontrolle,
24 Genehmigung und Abwicklung
25 der Beschaffung in keiner Rela-
26 tion zum niedrigen Stückpreis.
27 Flankierende MRO-Mehrwert-
28 dienstleistungen, die betriebs-
29 individuell maßgeschneidert
30 sind, helfen mit, die C-Teile-

31 Beschaffung wirtschaftlich zu
32 gestalten. Ralf Hellwig, Ge-
33 schäftsführer des Technischen
34 Händlers BRAMMER aus
35 Karlsruhe: „Beispielsweise op-
36 timiert die Konsolidierung des
37 Lieferantenstamms den Be-
38 stellprozess: BRAMMER bündelt
39 die jeweiligen Einkaufskanäle,
40 da es kosteneffizienter ist,
41 den C-Teile-Einkauf im Sinne
42 von ‚One-Stop-Shopping‘ auf
43 eine oder wenige zuverlässige
44 Bezugsquellen zu konzentrieren.
45 Geht die Konsolidierung
46 des Lieferantenstamms mit
47 einer parallel dazu eingerichteten
48 BRAMMER eBusiness-Lösung
49 einher – und damit dem Weglassen
50 und Automatisieren von nicht
51 wertschöpfenden Tätigkeiten –
52 lassen sich weitere Einsparpotenziale
53 ausreizen.“

54 **Geld sparen durch** 55 **Prozessoptimierungen**

56 Weitere Einsparmöglichkeiten
57 bietet unter anderem die OE-
58 Teile-Umschlüsselung: So identifizieren
59 extra geschulte BRAMMER
60 Spezialisten in den jeweiligen
61 Kunden-Produktionen MRO-Produkte
62 und -Komponenten, die zuverlässig
63 die gleiche Aufgabe erfüllen wie
64 Originalteile – unterm Strich
65 aber wesentlich kostengünstiger
66 sind. So stellte BRAMMER
67 zum Beispiel bei einem großen
68 Getränkehersteller den originalen
69 Keilriemenantrieb von Produktions-
70 anlagen auf einen alternativen,
71 qualitätsanalogen
72

73 und günstigeren Synchronrie-
74 men um, der aber 18 Prozent
75 weniger Energie verbraucht und
76 dem Produzenten im Jahr rund
77 13.000 Euro an Energiekosten
78 einspart.

79 Ralf Hellwig: „Ein wichtiger
80 Weg, Beschaffungsprozesse
81 kostengünstiger zu gestalten,
82 sind Rahmenverträge, die
83 durch definierte Abnahmemen-
84 gen inklusive rechtzeitiger Lie-
85 ferung die Versorgungssicher-
86 heit garantieren. Die Transpa-
87 renz über Bestellverfahren und
88 Verbrauchsstruktur ermöglicht
89 die Definition des vertraglichen
90 Artikelspektrums und führt so
91 zu hundertprozentiger just-in-
92 time Artikelverfügbarkeit. Ne-
93 ben der Versorgungssicherheit
94 bieten festgeschriebene Preis-
95 niveaus Planungssicherheit,
96 und zeitaufwändige Preisab-
97 stimmungen entfallen während
98 der Vertragslaufzeit. Bewährt
99 hat sich auch ein Gutschriften-
100 verfahren, bei dem die Rech-
101 nungsprüfung und Archivierung
102 von Rechnungsbelegen ent-
103 fällt.“

104

