

DEFINITION DER LIEFERANTENAUSWAHL: DER NSK ANSATZ



Wie Sie den Wert Ihres Aftermarket-Lieferanten messen

Die meisten erfolgreichen Hersteller sind sich der entscheidenden Rolle, die Investitionsgüter für ihren Erfolg spielen, durchaus bewusst. Sie investieren viel Zeit und Mühen in den Kaufentscheidungsprozess und gehen bei der Auswahl ihrer Lieferanten umsichtig vor. Es besteht jedoch die Versuchung, den Support- und Wartungskomponenten für diese Güter weniger Bedeutung beizumessen. Ersatzteile wie Wälzlager, Schmiermittel, Leitungen und Kupplungen werden oft als Verbrauchsgüter bevorratet, die hauptsächlich nach dem Preis ausgewählt und vom günstigsten Anbieter bezogen werden.

In der modernen Lean-Manufacturing-Umgebung ist jedoch jede Produktionsanlage von der reibungslosen und zuverlässigen Funktion aller Anlagen abhängig.

Bei einer Stranggussanlage in einem Stahlwerk hat beispielsweise der vorzeitige Ausfall eines Wälzlagers in der Materialzuführung eine Abschaltung der gesamten Fertigungsstraße zur Folge. Oder, wenn die Zuleitung eines industriellen Kompressors undicht ist oder ein Motorlager blockiert, stoppen alle pneumatisch gesteuerten Produktionsprozesse. Insbesondere im industriellen Umfeld gilt: Zeit ist Geld. Die Abschaltung einer Anlage, die Untersuchung und Analyse der Ausfallursache, die anschließende Reparatur und der Neustart kosten viel Zeit – und damit viel Geld.

Auswahl des Lieferanten bedeutet mehr als nur Ersatzteile kaufen

Unerwartete, außerplanmäßige Unterbrechungen sind der Fluch jedes Produktionsbetriebs. Um Vorfälle dieser Art auf ein möglichst geringes Maß zu reduzieren, setzen clevere Hersteller auf Lieferanten, die nicht nur gute Produkte anbieten, sondern deren technisches Know-how und Praxiserfahrung auch einen Produktionsausfall verhindern können. Lieferanten, die sowohl ihr eigenes Produkt als auch die Produktionsumgebung ihres Kunden genau kennen, können dabei helfen, effiziente, planmäßige Wartungs- und Reparaturarbeiten entsprechend vor auszuplanen, zu organisieren und auszuführen. So wird der Wert eines Ersatzteil-Lieferanten – der mehr als nur das Produkt zu bieten hat – deutlich.

Wie man den richtigen Lieferanten auswählt

Im Folgenden finden Sie einige wichtige Überlegungen für die Auswahl des richtigen Ersatzteil-Lieferanten. So stellen Sie sicher, dass Ihr Betrieb über die gesamte Lieferkette hinweg den größtmöglichen Wert erhält.

- › **Engagement für den Erfolg des Kunden:** Lieferant bietet Produkttechnologie und Investitionen, die über Form, Funktion und Preis hinausgehen.
- › **Ein globales und branchenübergreifendes Portfolio:** Fähigkeit, aus globalen Quellen an globale Kunden zu liefern, sowie erwiesenes Fachwissen in verschiedenen Branchen und somit operative Kenntnisse, über die weniger erfahrene Lieferanten nicht verfügen.
- › **Eine umfangreiche und gleichzeitig flexible technische Schnittstelle:** Von der Bereitstellung technischer Daten über gemeinsam nutzbare Entwicklungs- und Konstruktionstools bis zur technischen Partnerschaft mit dem Kunden – z. B. mit dem Ziel, das Prozessdesign zu optimieren oder die Instandhaltung vor Ort bestmöglich zu unterstützen.
- › **Starke Channel-Beziehungen:** Solide Geschäfts-, Lager- und Logistikstrukturen zwischen wichtigen Herstellern und Händlern.

DEFINITION DER LIEFERANTENAUSWAHL: DER NSK ANSATZ



Wie gute Lieferanten den Betrieb beeinflussen

Geht man von dem Branchengrundsatz aus, dass der Kaufpreis einzelner Komponenten einen sehr geringen Anteil (15 %) der Gesamtbetriebskosten ausmacht, muss man Lieferanten auf der Grundlage ihrer Fähigkeit auswählen, die verbleibenden 85 % zu beeinflussen. Doch wie machen Lieferanten das?

- › **Ihre Produkte sind hochwertiger:** Design und Qualität sind besser und auf Langlebigkeit ausgelegt.
- › **Sie sind Experten auf ihrem Gebiet:** Sie erkennen und empfehlen alternative Lösungen, die länger halten und eine höhere Energieeffizienz aufweisen.
- › **Sie sind Experten auf Ihrem Gebiet:** Sie verfügen über die technische Tiefe, die erforderlich ist, um die Neukonzeption oder Modifizierung von Maschinen voranzutreiben und so eine höhere Maschineneffizienz zu erreichen.
- › **Sie kümmern sich um das, was sie verkaufen:** Sie identifizieren und empfehlen Verbesserungen bei Wartungspraktiken, um die Produktlebensdauer und die Serviceintervalle zu verlängern und eine höhere Maschineneffizienz zu erreichen.
- › **Sie haben Schmutz unter den Fingernägeln:** Sie sind vor Ort tätig, helfen bei Montage, Fehlersuche und Überwachung der Maschinenleistung.
- › **Sie gehen sparsam mit Ihrem Geld um:** Sie reduzieren die Investitionen von Betriebskapital in Lagerbestände durch Lager- und Logistikmanagement zwischen Hersteller und Händler.
- › **Sie sind wertvolle Berater:** Sie verfügen über Wissen, das sie weitergeben können, und sind bereit, ihre Kenntnisse und Fähigkeiten zum Nutzen des Endanwenders einzusetzen.

Die Vorteile einer guten Beziehung zu Ihrem Wälzlager-Lieferanten

Wenn Sie einen wirklich engagierten Aftermarket-Lieferanten in Ihre betriebliche Gleichung aufnehmen, sind die resultierenden Vorteile enorm: Dieses Vorgehen fördert eine transparente und zielgerichtete Kommunikation. Es stärkt die Zusammenarbeit, die Ausrichtung auf Verbesserung und eine Kultur des Gewinns. Es sorgt für Verlässlichkeit – und treibt darüber hinaus die Integration von Prozessen voran und schafft Eigenverantwortung auf der Lieferantenseite. Letztendlich schließt es die Lücke zwischen der theoretischen, berechneten Lebensdauer einer Komponente und der realen Lebensdauer.

Die Wettbewerbsvorteile

Die Auswirkungen eines engagierten, aktiven Lieferantenstamms auf das operative Geschäft können dem Profil eines Herstellers erhebliche und dauerhafte Vorteile verschaffen und ihn aus der Masse der Wettbewerber hervorheben. Diese Vorteile haben eine transformatorische Wirkung – Erfolg führt zu mehr Erfolg:

- › Nutzung der verbesserten Kosten- und Prozesseffizienz von Lieferanten zur Schaffung von Wettbewerbs- und Verkaufsvorteilen
- › Beschleunigung der Liefergeschwindigkeit durch verbesserte Zuverlässigkeit, Produktivität und verfügbare Betriebszeit
- › Beschleunigung der Entwicklung und Markteinführung neuer Produkte, unterstützt durch eine zuverlässige technische Schnittstelle und Projektmanagement-Support durch Lieferanten

Die Zusammenarbeit mit den besten Lieferanten, die kontinuierlich auf Ihren Erfolg bedacht sind, bedeutet jeden Tag eine voll verantwortliche und gemeinsame Anstrengung hinter Ihrem Betrieb – um so Ausfallzeiten aktiv zu vermeiden und 100 % Kapazität und Effizienz sicherzustellen.

DEFINITION DER LIEFERANTENAUSWAHL: DER NSK ANSATZ



Gemeinsam mit Ihnen zur Maschinenoptimierung

NSK's AIP-Mehrwert-Programm basiert auf einer einfachen Prämisse: „Optimierung zahlt sich aus.“ Durch die Zusammenarbeit mit Ihnen während des gesamten AIP-Wertschöpfungszyklus helfen wir Ihnen, Optimierungen in Bezug auf Maschinenzuverlässigkeit, Produktivität und Leistung zu erzielen, die alle einen spür- und messbaren Kostenvorteil mit sich bringen – und wir haben die Tools, um dies zu untermauern! Das ist es, was wir meinen, wenn wir sagen: Optimierung zahlt sich aus.

Beginnen Sie noch heute mit der Optimierung durch AIP. Es ist ein bewährtes und praktisches Tool, das echte Kosteneinsparungen und Leistungssteigerungen ermöglicht. Es funktioniert in allen Branchen. Melden Sie sich noch heute bei uns, um die Vorteile zu nutzen.

Mehr über den Einfluss, den gute Lieferanten auf Ihr Unternehmensergebnis haben können, erfahren Sie auf www.nskeurope.de/de/services/added-value-programme-aip

Über NSK Ltd.

NSK begann 1916 mit der Herstellung der ersten Wälzlager in Japan und hat sich seitdem zu einem globalen Unternehmen entwickelt, das „Motion & Control“-Lösungen zur Unterstützung wichtiger Mobilitäts- und Industrieanwendungen erforscht, entwickelt und herstellt. NSK ist derzeit der führende Wälzlageranbieter in Japan und nach Marktanteil der drittgrößte Anbieter weltweit.

Unsere dynamischen Produkte und Technologien werden eingesetzt, um die Leistung und Produktivität zu steigern und gleichzeitig den Energieverbrauch zu senken. Anfang der 1960er-Jahre haben wir unseren Blick auf die Märkte außerhalb Japans gerichtet und Niederlassungen in über 30 Ländern gegründet.

NSK Unternehmensphilosophie

NSK trägt zu einer sichereren und besseren Gesellschaft bei und hilft durch seine innovativen „Motion & Control“-Lösungen, die globale Umwelt zu schützen. Als wahrhaft internationales Unternehmen verbessern wir über nationale Grenzen hinweg die Beziehungen zwischen Menschen in aller Welt.

**Ein besonderer Dank von Global Aftermarket für diesen Thought-Leadership-Beitrag an
Mike Stofferahn, Senior Vice President, Industrial Business, NSK Americas**