INDIVIDUÁLNÍ SORTIMENT / INDIVIDUÁLNÍ STANDARDIZACE

VÍCE EFEKTIVITY DÍKY STANDARDIZACI

POČÁTEČNÍ SITUACE

V nákupních systémech, ať už v ERP nebo v platformě elektronického nákupu, je poskytování údajů o položkách alfou a omegou. Propojení katalogů a trhů dodavatelů je běžnou praxí a za účelem snížení počtu požadovaných požadavků je odemčeno mnoho sortimentů.
Problémem tohoto přístupu je velké množství různých značek a zdrojů dodávek, které jsou objednány a použity. Na jedné straně je nyní obtížné získat lepší kupní ceny prostřednictvím kumulativního množství objednávek, na druhé straně zajistit soulad s interními směrnicemi, jako jsou plány rukavic nebo specifikace oděvů.

S Lingemannem standardizujete svůj individuální sortiment.

ANALÝZA PODLE LINGEMANNA

V roce 2011 nás jeden klient pověřil vývojem a výrobou dekoračních komponentů, zejména pro automobilový průmysl. Důležitou součástí zakázky bylo skladování a standardizace kritických částí. Výroba našeho zákazníka je rozložena do několika továrních hal a zboží musí být odesláno interně.
Kvůli četným zdrojům zásobování a zboží bylo skladování produktů drahé a části inventáře byly často nevyužité. Distribuce zboží z objednávek na vyžádání on-demand prostřednictvím příjmu zboží byla nákladná a časově náročná.

„DÍKY TĚMTO OPATŘENÍM BYL NÁŠ KLIENT SCHOPEN UŠETŘIT NÁKLADY V OBLASTI ÚČETNICTVÍ, NÁKUPU, LOGISTIKY A PŘÍJMU ZBOŽÍ.“

TRANSPOZICE

Standardizace všech nezbytných kritických částí je výzvou. V projektu s naším klientem jsme se rozhodli tento proces naplánovat krok za krokem. Poprvé jsme zavedli náš systém elektronického nákupu od společnosti Onventis a mnoho z toho, co bylo potřeba, jsme pokryli prostřednictvím našich sortimentních katalogů.
Poté jsme zkontrolovali každou skupinu produktů samostatně a ve spolupráci se specializovanými odděleními jsme vyvinuli standardní sortiment pro každé oddělení. Jakmile byla dokončena skupina produktů, integrovali jsme oddělení do katalogu specifického pro zákazníka a vymezili jsme odpovídající kategorie ze sortimentních katalogů.
Aby Lingemann dělat zásoby výrobku, pronajal si skladovací prostor v bezprostřední blízkosti továrny a postupně přidával standardní produkty definované ve skladu. Objednané zboží bylo zaměstnanci Lingemannu distribuováno přímo do nákladových středisek uživatelů.

NEPŘETRŽITÝ PROVOZ A OPTIMALIZACE

Pro našeho zákazníka jsme individuálně vytvořili online objednávkovou platformu. Všechny objednávky lze nyní zadávat prostřednictvím této platformy s ohledem na víceúrovňový schvalovací tok. To zahrnuje asi 90% standardních položek a speciálních nákupů. Objednávky jsou přenášeny do systému zákazníka, aby bylo možné zboží později zaregistrovat. Fakturu vystavuje EDIFACT. Kromě toho náš

klient dostává měsíční zprávy s podrobnou prezentací nákladových středisek.
Aby bylo možné dosáhnout této rozsáhlé identifikace položek, byli zaměstnanci společnosti Lingemann delší dobu v továrně zákazníka. Tímto způsobem jsme mohli vytvořit optimální portfolio dodávek. Spolu s akvizičním a specializovaným oddělením jsme vyvinuli katalog specifický pro zákazníka, který obsahuje pouze dohodnuté produkty. Tím je zajištěno, že uživatelé, např. používají produkty uvedené v plánu rukavic. Z 15 tužek z různých zdrojů byly v tomto katalogu standardně použity tři. Nyní můžeme tyto tři položky koupit levněji a můžeme vytvořit rezervu na skladě.
Zaměstnanci byli také vyškoleni a autorizováni pro systém objednávek. Inventář často nakupovaných produktů je neustále optimalizován.
V budoucnu zavedeme našemu zákazníkovy další automatizace prostřednictvím výběrových systémů, jako jsou BOOST.Tower, BOOST.Boxes, Buttons a senzory.

MĚŘITELNÝ ÚSPĚCH

Celá transpozice trvala asi 6 měsíců. První doručovací aktivity již bylo možné zaregistrovat po několika dnech. Díky těmto opatřením byl náš klient schopen ušetřit náklady v oblasti účetnictví, nákupu, logistiky a příjmu zboží. Bylo dosaženo snížení vzdálenosti chůze. Náš zákazník již nemá náklady na skladování a dodací lhůty byly sníženy díky lehkým schvalovacím procesům. Aby umožnil transparentní komunikaci, dostával měsíční přehled o pořizovacích nákladech a Controllingu.
Celkově se společnosti Lingemann podařilo snížit počet dodavatelů v oblasti kritických dílů přibližně o 430.

KONTAKT

Zajímá vás, jakou podporu vám můžeme nabídnout pro vaše podnikání? Kontaktujte nás pro nezávaznou konzultaci, rádi vám poradíme!

j.broz@lingemann.cz
www.lingemann.cz

LINGEMANN CZ S.R.O, Paní Zdislavy 418/8 470 01 Česká Lípa
Telefon +420 602 347 353

LINGEMANN®
YOUR INTEGRATED SUPPLIER