

Die Fallstudie

Ein führender Flugzeughersteller beauftragte thyssenkrupp Aerospace mit einem VMI-Konzept (Vendor Managed Inventory).

Nach einer gründlichen Analyse wurde die Entscheidung getroffen, eine zuverlässigere Lösung bereitzustellen: Der Leistungsumfang wurde erweitert, um Teilelager und Kitting abzudecken. Ein gemeinsames Projektteam konzipierte einen Prozess mit bewährten Systemen und Verfahren, die von thyssenkrupp Aerospace entwickelt wurden. Die Grundidee dahinter war es, dass alle Zulieferer ihren Konsignationsbestand zu einem Lagerhaus liefern, aber weiterhin über eine Supply-Chain-Datenbank einen umfassenden Überblick über die Materialien haben.

Das offene Onlinesystem zur Teileverfolgung ermöglicht es Teilezulieferern, konsignierte Fertigteile im Lager zu prüfen. Die Kunden können den minimalen oder maximalen Bestand sowie die Lieferleistung von Drittanbietern nach Bedarf kontrollieren.

Durch die Digitalisierung von Dokumenten wird weniger Papier verbraucht und sie unterstützt die „Umweltinitiative“. thyssenkrupp Aerospace errichtete ein Lagerhaus in der Nähe der Fertigungsstraße des Kunden, sodass Kits auf Just-in-time-Basis unterbrechungsfrei an die Kunden ausgeliefert werden können.

Die wichtigsten Vorteile

- Zusätzliche 4.000 m² gewonnene Fläche, die jetzt für wichtige Fertigungsaktivitäten genutzt werden können
- Keine Produktionsverzögerungen bei einer 100%igen termingerechten Lieferung
- Keine verloren gegangenen Teile mehr
- Überblick über 2.100 Lagermengeneinheiten (SKUs) sowie Onlinekontrolle über den minimalen/maximalen Bestand
- Management und Lieferung einer Vielzahl von unterschiedlichen Produkten dank eines einheitlichen Prozesses
- Die Entwicklung von Kits am Einsatzort auf konsistenter Basis
- Geringere Kosten
- Verbessertes Bestellprozess
- Laborproben
- Durchsatz von 12 Mio. € mit weniger als 20.000 € Verlust oder Schaden
- Personalumsetzungen beim Kunden
- Verbesserte Leistung bei Ersatzteilen (Outbound-Logistik)
- Elektronische Kopien von Quelldokumenten mit einem Klick

Aufgrund des Programmerfolgs wünschte sich dieser Kunde, dass das Programm auch an einem anderen Standort in einem anderen Land umgesetzt werden sollte.

Materials Services Aerospace

thyssenkrupp Aerospace
Global Headquarters
thyssenkrupp Allee 1
45143 Essen, Deutschland
www.thyssenkrupp-aerospace.com
tka.marketing@thyssenkrupp.com

Wenden Sie sich telefonisch an einen Vertriebsstandort in Ihrer Nähe:

Afrika		
Tunesien, Tunis	+216	29 432 402
Amerika		
Brasilien, Taubaté	+55	12 362 72300
Kanada, Montreal	+1	514 782 9500
Mexiko, Querétaro	+52	442 192 4089
USA, Hutchinson, KS	+1	620 802 0900
USA, Indianapolis, IN	+1	317 217 1560
USA, Seattle, WA	+1	253 239 5700
Asiatisch-Pazifischer Raum		
China, Suzhou	+86	21 5665 5959
China, Xi'an	+86	29 8665 8857
Indien, Bengaluru	+91	80 7117 7000
Singapur	+65	6890 6290
Taiwan, Taipeh	+886	87 8076 69
Vereinigte Arabische Emirate, Dubai	+33	1 30 69 67 00
Europa		
Belgien, Lokeren	+32	9 348 49 21
Deutschland, Frankfurt	+49	6104 648750
Finnland, Jämsänkoski	+358	20 127 4400
Frankreich, Paris	+33	1 30 69 67 00
Niederlande, Venlo	+31	77 324 9999
Polen, Warschau	+48	22 594 08 20
Vereinigtes Königreich, Birmingham	+44	121 335 5100

Materials Services Aerospace

Drittanbieter- Logistic



thyssenkrupp

Die Herausforderung

Ablaufoptimierung
für Fertigteile

Die Wettbewerbsfähigkeit von Luftfahrtsunternehmen ist zunehmend abhängig von einer effizienten Materialbeschaffung und von den logistischen Abläufen von Drittanbieter-Komponenten zum Einsatzort.

Eine schlecht koordinierte Produktion und Logistik von Drittanbieter-Komponenten kann zu folgenden Problemen führen:

- Überbestand oder unausgeglichener Lagerbestand
- Unvollständige Kits
- Teure Feuerschutzeinrichtungen
- Verloren gegangene Produktionszeiten
- Höhere Durchlaufzeiten in der Produktion
- Stillstandzeiten der Produktionslinien

Im schlimmsten Fall können auch Verzögerungen bei der Montage von Fertigteilen auftreten.

Der Prozess...

- Das Beschaffungswesen des Originalherstellers (OEM) gibt die benötigten Teile für den folgenden Tag in das EDI-System ein. Das EDI-System erhält ein Pull-Signal vom OEM und gibt das Signal an das thyssenkrupp-Aerospace-System weiter.
- Das Lagerverwaltungssystem (WMS; Warehouse Management System) wählt für eine optimale Effizienz den besten Entnahmeweg (Kommissionierung) aus. Über Handheld-Geräte kann auf die Anforderungen zugegriffen werden.
- Die Kommissionierer wählen gemäß dem festgelegten Entnahmeweg die Teile aus.
- Die Teile werden verpackt um die Komponenten zu schützen und nach dem One-Piece-Flow-Prinzip auf der Fertigungsstraße platziert.
- Die Teile werden anschließend beim OEM für die Lieferung am Einsatzort in Montagesätze sortiert.
- Tägliche Lieferung von Teilen und Kits, sowie online Bestände sichtbar.



...zu einer maßgeschneiderten Lösung

Viele führende Luftfahrtunternehmen vertrauen bei Supply-Chain-Management-Dienstleistungen und Drittanbieter-Logistiklösungen für Fertigteile auf thyssenkrupp Aerospace.

Alle Systeme und Prozesse wurden im Laufe der Zeit entwickelt und immer weiter optimiert, sodass wir Tag für Tag eine punktgenaue Logistik garantieren können.

Wir erstellen wettbewerbsfähige Lösungen, die auf die individuellen Anforderungen unserer Kunden perfekt zugeschnitten sind:

- Beratung: umfassende Analyse der Ist-Situation und Entwicklung einer maßgeschneiderten Lösung.
- Projektmanagement: Planung und Implementierung der vereinbarten Lösung.
- Offene Systeme: Kommunikation von Nachfrage-Anforderungen, um Lagerbestände einfacher sichtbar zu machen und effizienter zu überwachen.
- Wareneingangsprüfungen.
- Lagern, Kommissionieren, Schneiden, Prüfen und Verpacken: in der Nähe des Kunden.
- Lieferung an den Einsatzort des Kunden auf Just-in-time-Basis.
- Leistungskennzahlen (KPIs): zur Überwachung und Entwicklung des Prozesses.
- Einkauf.
- Lieferantenmanagement.
- Transport.
- Zollbericht.

Alle oben genannten Elemente können zu einer schlüsselfertigen Lösung miteinander kombiniert werden. In der folgenden Fallstudie erfahren Sie, wie diese Elemente für einen zufriedenen Kunden vereinbart und umgesetzt wurden.

