

DIE RICHTIGEN KOMPONENTEN ZUR RICHTIGEN ZEIT AM RICHTIGEN ORT

Dr. Jürgen Laakmann

CEO, Formel D

Als weltweit etablierter Qualitätsdienstleister in der Automobilindustrie bietet Formel D zahlreiche Lösungen nicht nur in der Produktentwicklung und der Produktion, sondern auch im Aftersales an. Einer der Tätigkeitsschwerpunkte im Aftersales ist der Bereich Händler-Enabling. Seit Sommer 2018 fungiert Formel D als strategischer Partner im Projekt „Retail Enabling Parts Management“ (REPAM) und unterstützt dabei die Händler eines deutschen Premiumherstellers bei der Optimierung ihres Bestandsmanagements. Neben den Händlern profitiert dabei gleichzeitig auch der Endkunde.

Ein erfolgreiches und effizientes Bestandsmanagement ist für Händler im umkämpften Wettbewerb der Automobilbranche eine große Herausforderung. Vielfach sind Lager- und Beschaffungskosten zu hoch, Teile nicht schnell genug auffindbar oder hochgängige Komponenten vergriffen; all dies wirkt sich negativ auf die Wirtschaftlichkeit aus. Im Rahmen des REPAM-Projektes betreut die Unternehmensgruppe initial bis zum Jahr 2025 die ganzheitliche Optimierung des Bestandsmanagements in den weltweiten Händlerbetrieben des Herstellers. Formel D greift dabei auf ihr umfangreiches und OEM-spezifisches Prozesswissen im Bereich Aftersales zurück, von dem Händler in hohem Maße profitieren können.

ZWEI-PHASEN-PROJEKT Die Umsetzung des Projektes gliedert sich in zwei Phasen: Die erste Phase besteht aus mehreren aufeinander abgestimmten Coaching-Tagen, welche die speziell ausgebildeten und erfahrenen Formel D Trainer im Abstand von jeweils sechs bis acht Wochen beim Händler vor Ort durchführen. An den Trainingstagen analysieren die Experten des Dienstleisters unter anderem gemeinsam mit den Händlern den Ist-Zustand und schulen die Händler im richtigen Umgang mit dem professionellen Lagerverwaltungs- und Dispositionssystem. Das elektronische System hilft den Händlern dabei, die Lagerauffüllung von hochgängigen Teilen zu optimieren und Lager- sowie Beschaffungskosten zu minimieren. Weitere wichtige Be-

standteile sind die gemeinsame Erstellung eines Maßnahmenplans, die Analyse der Bestands- und Lagerstruktur sowie der gegenseitige Erfahrungsaustausch.

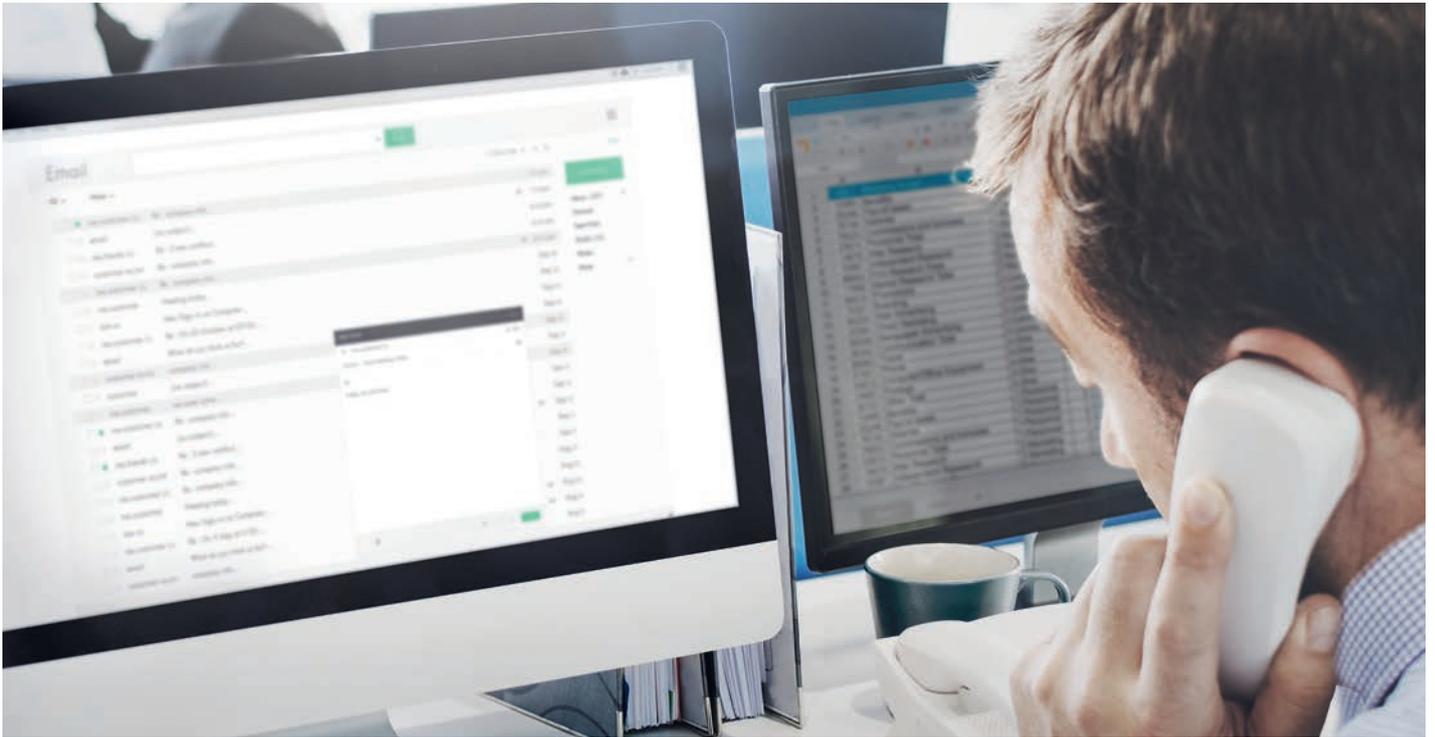


In der zweiten Phase unterstützt Formel D ihren Kunden mit einem kontinuierlichen und nachhaltigen Materialmanagement-Support. Dabei steht den Händlern ein Formel D Materialmanager jederzeit telefonisch oder per E-Mail zur Verfügung. Dieser bietet nicht nur individuellen Support, sondern erstellt darüber hinaus monatliche Reports für ein optimales Bestandsmanagement.

EINSATZ VON MUTTERSPRACHLERN Formel D bereitet sowohl die Coaches als auch die Materialmanager bestmöglich auf ihre Aufgaben beim Kunden vor und schult sie über mehrere Wochen mit speziell entwickelten und marktspe-

zifischen Trainingskonzepten. In diesem Zusammenhang setzt die Unternehmensgruppe auf den Einsatz von Muttersprachlern in den unterschiedlichen Märkten.

Außerdem legt der Dienstleister Wert darauf, dass die Trainer nicht nur Coaching-Fähigkeiten, sondern möglichst auch bereits Erfahrung in der Zusammenarbeit mit dem OEM vorweisen können. Darüber hinaus erwartet Formel D erstklassige Kenntnisse in den Bereichen Logistik und Handel/Vertrieb. Bei den Materialmanagern sind insbesondere analytisches Denken und Kommunikationsstärke gefragt.



DIE HÄNDLER PROFITIEREN VON DER PROFESSIONELLEN UMSETZUNG DES PROJEKTES DURCH FORMEL D, INDEM SIE ZEIT, RESSOURCEN UND GELD SPAREN.

VIELE VORTEILE FÜR DIE HÄNDLER Die Händler profitieren von der professionellen Umsetzung des Projektes durch Formel D, indem sie Zeit, Ressourcen und Geld sparen. Sie erhalten eine optimierte Teileverfügbarkeit am Point of Sale und somit Zugriff auf die richtigen Komponenten zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Da im Rahmen des Projektes Obsolete-Bestand zurückgeschickt wird, gelingt es den Formel D Experten zudem, die Kapitalbindungskosten bei den Händlern zu senken. Durch Bestellvorschläge über das Lagerverwaltungs- und Dispositionssystem und die Unterstützung beim Labeling für die rückläufigen Teile haben die Händler darüber hinaus einen geringeren Administrationsaufwand. Nicht zuletzt kann der Kunde seine Profitabilität durch nachhaltige Steigerung des Teileumsatzes mit seinen Händlern verbessern. Eine vom Hersteller durchgeführte Studie unterstreicht den Erfolg des Projektes: Die Analyse belegt, dass das REPAM-Projekt positive Auswirkungen auf die Teileverfügbarkeit und das Umsatzverhältnis hat, während der Obsolete-Bestand, die Rückweisungsrate und die Zahl der Eilaufträge reduziert werden können. Vom verbesserten Service-Level der Händler profitiert letztlich auch der Endkunde.

Für das REPAM-Projekt kann Formel D unter anderem auf ihre umfangreichen Erfahrungen aus einem erfolgreichen

Bestandsprojekt im Bereich Materialmanagement zurückgreifen. Dieses setzt die Unternehmensgruppe bereits seit Jahren für die Aftersales-Abteilung des gleichen Herstellers erfolgreich um. Darin betreuen die Formel D Materialmanager insgesamt mehr als 60.000 Ersatzteile in den Sparten Pkw, Motorrad, Handelsausstattung und Lifestyle. Der Dienstleister stellt sicher, dass die von ihm verwalteten Ersatzteile im Zentrallager des Kunden jederzeit verfügbar sind. Formel D ist es gelungen, Know-how aus diesem Projekt für REPAM zu nutzen und den Projektanlauf durch erfahrene Mitarbeiter aus diesem Projekt abzusichern.

UMFANGREICHES LEISTUNGSPORTFOLIO IM AFTERSALES Im Bereich Aftersales steht Formel D auch beim Servicemanagement, Fahrzeugmanagement und Gewährleistungsmanagement an der Seite ihrer Kunden. Beim Servicemanagement bietet die Unternehmensgruppe umfassende Lösungen für die Service Readiness bei der Markteinführung neuer Fahrzeugmodelle, neuer Antriebstechnologien oder neuer Werkstoffe.

Neben der Erstellung von Bedienungsanleitungen oder Teilekatalogen zählen die Fahrzeugprogrammierung, die Typklasseneinstufung, das Verpackungsmanagement oder die Betreuung einer Service-Hotline zum Portfolio. Die



DIE GLOBALE PRÄSENZ VON FORMEL D ERMÖGLICHT KURZFRISTIGE REALISIERUNGSZEITRÄUME WELTWEIT SOWIE EINHEITLICHE PROZESS- UND QUALITÄTSSTANDARDS FÜR EFFIZIENTE LÖSUNGEN.



globale Präsenz von Formel D ermöglicht kurzfristige Realisierungszeiträume weltweit sowie einheitliche Prozess- und Qualitätsstandards für effiziente Lösungen.

Leistungen im Bereich Fahrzeugmanagement sind unter anderem die Nachrüstung und der Umbau von Neufahrzeugen bedingt durch länderspezifische Vorgaben sowie die Vor- und Aufbereitung von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen vor der Auslieferung an den Endkunden. Ebenfalls zum Umfang des Formel D Leistungsportfolios gehören zum Beispiel die Aufbereitung von Messe- und Pressefahrzeugen sowie das Fuhrparkmanagement.

Auch beim Gewährleistungsmanagement erhalten die Kunden auf Wunsch ein Full-Service-Paket. Darin enthalten sind unter anderem die Vorbereitung und Durchführung von

Gewährleistungs-Audits beim Händler vor Ort sowie die Analyse und Logistik von Schadteilen. Dabei kann Formel D ihre langjährige Erfahrung im Problem-Management-Prozess einbringen.

MEHR ALS 10.000 MITARBEITER IN 20 LÄNDERN

Bereits seit mehr als 25 Jahren entwickelt Formel D als globaler Partner der Automobil- und Zulieferindustrie Konzepte und skalierbare Lösungen für die Qualitätssicherung und Prozessoptimierung entlang der kompletten automobilen Wertschöpfungskette – von der Produktentwicklung über die Produktion bis zum Aftersales. 1993 mit rund 60 Angestellten in Troisdorf bei Köln gegründet, beschäftigt der Servicedienstleister heute mehr als 10.000 Menschen und ist mit mehr als 80 Standorten in 20 Ländern weltweit präsent. \