

Der Produktauslauf kommt immer –  
planen Sie vorausschauend

# Auslaufmanagement

Im Spannungsfeld zwischen After Sales-Versorgung  
und Kostenminimierung

## Spannungsfelder beim Übergang in den Serienauslauf

- Lieferverpflichtungen
- Datenstabilität/Abrufdynamik

## Verantwortlichkeiten im Auslauf regeln

- Aufbau interner Projektteams
- Lieferanten und Kunden effizient einbinden

## Effektives Kostencontrolling

- Übergreifendes Kostencontrolling in der Restteilebeschaffung
- Transparente und alternative Dispositionsverfahren

## Effiziente Auslaufplanung

- Festlegung der Auslaufsznarien
- Maßnahmen und Terminpläne

## Risiko-Analysen

- Kostentreiber – Teilepreise vs. Verbrauch
- Änderungswahrscheinlichkeiten

Innovative  
Ansätze für die  
nachhaltige Kostensenkung!

## Praxisberichte der

### Volkswagen AG

- ▶ Optimierung des Auslaufmanagements und der Ersatzteileversorgung

### DaimlerChrysler AG

- ▶ Entwicklung effizienter Auslaufstrategien

Ihre Referenten:

Ive-Marko Harjes  
**Xpuls business solutions gmbh**

Frank Kronemeyer  
**DaimlerChrysler AG**

Thomas Schmöler  
**Zentrum für Logistik und Unternehmensplanung (ZLU) GmbH**

Dr. Uwe Wildt  
**Volkswagen AG**

## Was tun beim Produktauslauf mit

- ◆ Produktionsanlagen
- ◆ Ersatzteilen
- ◆ Werkzeugen
- ◆ Dienstleistungen

Bitte wählen Sie Ihren Termin:

18. und 19. Mai 2006 in Düsseldorf

30. und 31. Mai 2006 in Frankfurt am Main

13. und 14. Juni 2006 in München

Hoher Lernerfolg durch  
begrenzte Teilnehmerzahl!



Mit Fußball-Lounge  
an beiden Tagen!

**MANAGEMENTCIRCLE**<sup>®</sup>  
BILDUNG FÜR DIE BESTEN

Melden Sie sich jetzt an! Telefon-Hotline: 0 61 96/47 22-700

# Kosteneinsparung durch perfekte Vorbereitung und Organisation

Ihr Seminarleiter:

Thomas Schmölzer, Mitglied der Geschäftsleitung, **Zentrum für Logistik und Unternehmensplanung (ZLU) GmbH**, Berlin

## Herzlich Willkommen!

- Begrüßung durch den Seminarleiter
- Darstellung der Zielsetzung des Seminars
- Abfragen der Erwartungshaltung der Teilnehmer an das Seminar

## Allgemeine Rahmenbedingungen eines effizienten Serienauslaufs

- Ziele, Herausforderungen und Potenziale im Serienauslauf
- Auslaufarten im Vergleich
- Ausläufe rechtzeitig erkennen

## Spannungsfelder beim Übergang von der Serienproduktion in den Serienauslauf

- Lieferverpflichtungen (Kunde)
- Datenstabilität/Abrufdynamik
- Vereinbarte Losgrößen (Lieferant)
- System-immanente Einstellungen (ERP-System, SAP® etc.)
- Vormaterialien bei z.B. JIS/JIT-Umfängen (Abnahmeverpflichtungen)

## Ansätze für sinnvolle Auslaufkonzepte bezogen auf die Spannungsfelder im Vergleich

## Verantwortlichkeiten/Organisation

- Aufbau des internen Projektteams
- Management der beteiligten Lieferanten
- Informationsbedarf durch die Kunden

## Überschuss langfristig minimieren

- Vernetzung von Vertrieb, Beschaffung und Produktion
- Anforderungen und Restriktionen klar definieren
- Gewährleistung der notwendigen Versorgungssicherheit
- Lieferantenmanagement/Lieferantenintegration
- Integration des Ersatzteileprozesses
  - Ersatzteil-Versorgungsprozess
  - Übernahme von Überschuss

## Problemfeld Maschinen und Anlagen

### Herausforderungen bei der Optimierung des Auslaufmanagements und der Ersatzteileversorgung in einem Automobilunternehmen

- Gesetzliche Rahmenbedingungen und Verordnungen
- Zielsetzungen und Aufgabenfelder des Auslaufmanagement
- Erarbeitung von Ablaufplänen
- Beispiel eines Auslaufmanagements „Karosseriebauanlagen“
- Aufgabenfelder der Ersatzteileversorgung
- Problemfelder und Lösungsansätze
- Rahmenbedingungen der Ersatzteileversorgung

Praxisbericht

Dr. Uwe Wildt

Leiter Beschaffung,

**Volkswagen AG**, Wolfsburg

## Zeitplan des 1. Seminartages

8.15 Uhr Empfang mit Kaffee und Tee, Ausgabe der Tagungsunterlagen

9.00 Uhr Beginn des Seminars

12.30 - 14.00 Uhr Gemeinsames Mittagessen

17.00 - 18.00 Uhr Praxisbericht VW

ca. 18.00 Uhr Get-Together

Jeweils am Vor- und Nachmittag findet eine 30-minütige Kaffee- und Teepause in Abstimmung mit den Referenten und Teilnehmern statt.

## Get-Together

Ausklang des ersten Tages in informeller Runde.

**Management Circle** lädt Sie zu einem kommunikativen Umtrunk ein. Entspannen Sie sich in angenehmer Atmosphäre und vertiefen Sie Ihre Gespräche mit Referenten und Teilnehmern!

## Das sagen Teilnehmer über Management Circle Seminare:

**„Hohe Praxisrelevanz!“**

**„Hier bekomme ich konkrete Anregungen für meinen Arbeitsalltag!“**

**„Ausgezeichnete Referenten“**

# So bringen Sie Transparenz in Ihr Auslaufmanagement

Ihr Seminarleiter:  
Ive-Marko Harjes, Geschäftsführer, **Xpuls business solutions gmbh**, Göttingen

Begrüßung durch den Seminarleiter des 2. Seminartages

### Risikoanalysen im Auslaufmanagement

- Kostentreiber (Teilpreise vs. Verbrauch)
- Kritische Lieferanten/Teileumfänge
- Verbrauchsschwankungen
- Änderungswahrscheinlichkeit/-dynamik

### Effektive Lagerhaltung/-steuerung

- Von eingekauften Produkten
- Von produzierten Produkten
- Inventuren zur Transparenzerhöhung
- Reduktion der Bestandsmenge zum Auslauf

### Überschussvermeidung

- Vernetzung von Beschaffung und Produktion
- Anforderungen und Restriktionen klar definieren
- Gewährleistung der notwendigen Versorgungssicherheit
- Lieferantenintegration
- Integration von Ersatzteil-Prozessen (ET-Versorgungsprozess vs. Übernahme von Überschuss)

### Auslaufplanung

- Abstimmung des grundsätzlichen Auslaufkonzeptes mit dem Projektteam/Lieferanten/Kunden
  - Endbevorratung
  - Dynamisierung der Versorgung
- Festlegung der Auslaufszenarien
  - Ländervarianten
  - Farben
  - etc.
- Maßnahmen und Terminpläne

### Taktische und operative Auslaufsteuerung

- Tools und Instrumente
- Aktualisierungs- und Steuerungsinstrumente
- Integration in vorhandene Systeme und Prozesse

### Kostencontrolling und -transparenz

- Permanente Transparenz potenziellen Überschusses
  - Dynamik Vertrieb vs. Trägheit Beschaffung
- Übergreifendes Kostencontrolling bei der Restteile-Beschaffung

- Transparente und alternative Dispositionsverfahren
- Der Kunde ist König: Kostenverteilung bei eigentlich nicht mehr realisierbaren Kundenwünschen

Ive-Marko Harjes

### Entwicklung effizienter Auslaufstrategien – Praxisbericht der DaimlerChrysler AG

Praxisbericht

- Aufstellung des Projektteams
- Schwierigkeiten und Erfolgsfaktoren im Projekt
- Schaffung eines transparenten Auslaufszenarios über die gesamte Wertschöpfungskette
- Ableitungen von Maßnahmen
- Nebeneffekte des Projekts

Frank Kronemeyer

Teamleiter Lieferantenmanagement und

JIS Beschaffung C-Klasse,

**DaimlerChrysler AG Werk Bremen**, Bremen

### Problematik Ersatzteilmanagement und Verträge

- Zeitnahes Bestandsmanagement
- Vom Dilemma der Ersatzteilpreise
- Vertragsgestaltung mit Lieferanten
- Obligogestaltung: Wer zahlt, wenn es zum Storno kommt?

### Auslaufspezifische Abhängigkeiten bei Dienstleistungen

### Der richtige Umgang mit überschüssigem Werkzeug

### Lessons learned – der optimierte Auslaufplan

- Lösungsansätze
  - Varianten-/Modulmanagement
  - Verbrauchssteuerung/Paketierung
  - Ist ein „Null-Abschluss“ überhaupt sinnvoll?

Ive-Marko Harjes

Zusammenfassung durch den Seminarleiter und Gelegenheit zu abschließenden Fragen

### Zeitplan des 2. Seminartages

8.30 Uhr	Beginn des 2. Seminartages
12.30 - 14.00 Uhr	Gemeinsames Mittagessen
ca. 17.00 Uhr	Ende des Seminars

Jeweils am Vor- und Nachmittag findet eine 30-minütige Kaffee- und Teepause in Abstimmung mit den Referenten und Teilnehmern statt.

**„In der Automobilbranche drücken hohe Verschrottungskosten für überschüssiges, zu viel geliefertes und nicht mehr verwertbares Material die Effizienz der Produktion.“**

(Die Welt, 13. Mai 2005)

Die Lebensdauer von Produkten auf dem Markt ist in den meisten Fällen begrenzt. Ab einem bestimmten Zeitpunkt lassen neue Entwicklungen, eine Sättigung des Marktes oder Veränderungen des allgemeinen Geschmacks den Absatz sinken.

So liegt der Fokus in den Unternehmen eher darin, neue Entwicklungen, Varianten und Produkte möglichst schnell auf den Markt zu bringen, um bei neuen Trends mitzuhalten und möglichst hohe Gewinne zu erzielen.

Der Steuerung des Auslaufs „alter“ Produkte ist hingegen **nicht sehr effizient geregelt**. Ein fehlendes Informationsmanagement erschwert für Lagerung, Logistik, Ersatzteilversorgung und den Einkauf eine zielgerichtete Planung.

Eine Studie zu diesem Thema zeigt, dass sich **über 30% der Bestände auf Produkte in der Auslaufphase** beziehen.

Denn: Die zunehmende Komplexität der Mengengerüste, verursacht durch Plattform- und Gleichteilestrategien diverser Produkte, macht das Auslaufmanagement zu einer **echten Koordinationsherausforderung. Hier liegt noch unausgeschöpftes Potenzial**, Material und somit Kosten – auch durch Lagerung, gebundenes Material, Versicherungen etc. einzusparen.

Die Aufgabe bei der Koordination auslaufender Produkte besteht in der Harmonisierung der Teileversorgung. Denn im Spannungsfeld zwischen den Zielterminen „einsetzender“ und den Restbeständen „auslaufender“ Teileumfänge müssen entsprechend der Produktauslaufphase die Bestellmengen möglichst an die Bedarfe angenähert werden. Lieferverpflichtungen und vereinbarte Losgrößen erschweren die Koordination signifikant und müssen im Auslauf flexibilisiert werden, damit der Gewinn, den ein Produkt über seinen kompletten Lebenszyklus eingefahren hat, nicht durch ein ungeregeltes Auslaufmanagement „aufgefressen“ wird.

### Warum dieses Seminar wichtig für Sie ist

- Sie informieren sich über **Tools und Instrumente der Auslaufsteuerung**.
- Sie wollen ein **effektives Kostencontrolling** einführen.
- Sie lernen, wie Sie einen **optimierten Auslaufplan** aufstellen.
- Sie erfahren, wie Sie effektive **Risiko-Analysen** einführen.
- Sie informieren sich, wie Sie ein **internes Projektteam** aufstellen, beteiligte Lieferanten in den Prozess einbeziehen sowie welche Informationen Sie durch Kunden benötigen.

### Sie haben noch Fragen? Gerne!

Rufen Sie mich bitte an oder schreiben Sie mir eine E-Mail.



*Bettina Lotz*

**Bettina Lotz**

Konferenz Managerin

Tel.: 0 61 96/47 22-673

E-Mail: lotz@managementcircle.de

**Ive-Marko Harjes** ist Geschäftsführer der **Xpuls business solutions gmbh** mit Standorten in Göttingen, Stuttgart und Bremen. Schwerpunkt seiner Beraterischen Tätigkeiten sind u.a. das An- und Auslaufmanagement sowie die strategische Logistikberatung mit Versorgungsplanung und Prozessoptimierung. Nach seinem Maschinenbaustudium mit dem Schwerpunkt Fertigungstechnik wechselte Ive-Marko Harjes zu der Zentrum für Logistik und Unternehmensplanung GmbH in Berlin bevor er die Xpuls business solutions gmbh mit dem Schwerpunkt Automobilindustrie gründete.

**Frank Kronemeyer**, Dipl.-Ing., ist seit 2001 Teamleiter Lieferantenmanagement und JIS Beschaffung C-Klasse der **DaimlerChrysler AG** in Bremen. Hier ist er u.a. verantwortlich für die Sicherstellung der „Just in Sequenze“-Bereitstellung komplexer Teilefamilien und Werksverbundbelieferungen. Frank Kronemeyer ist insgesamt seit 1987 bei der DaimlerChrysler AG beschäftigt und war dort u.a. Sachbearbeiter Entwicklungsverbundstelle, Sachbearbeiter Projektsteuerung und Sachbearbeiter Lieferantenmanagement in der Logistik bevor er in seine jetzige Position wechselte.

**Thomas Schmölzer** ist Mitglied der Geschäftsleitung der **ZLU Zentrum für Logistik und Unternehmensplanung GmbH**. Seine Erfahrungsschwerpunkte sind u.a. An- und Auslaufmanagement, Logistik-Controlling und Bestandsreduzierung. Thomas Schmölzer studierte an der Fachhochschule Darmstadt und übte verschiedene Tätigkeiten bei der Tenovis GmbH, Bosch Telekom GmbH und der Telenorma GmbH aus, bevor er in seine jetzige Tätigkeit wechselte.

**Dr. Uwe Wildt** ist seit Januar 2005 Leiter Beschaffung Betriebsmittel bei der **Volkswagen AG** in Wolfsburg. Zuvor war er Leiter Beschaffung EDV, Elektro und Messgeräte. Als Leiter des Bereiches „Allgemeine Beschaffung“ der Marke SKODA-AUTO a.s. war er in Mlada Boleslav, Tschechien, tätig. In dieser Funktion war er unter anderem für die Beschaffung von Investitionsgütern, Werkzeugen, Betriebsmitteln, EDV, Bau- und Versorgungsanlagen sowie Dienstleistungen zuständig. Seit 1987 ist er bei der Volkswagen AG beschäftigt und war dabei u.a. Mitarbeiter des Controllers „Fertigungs- und Dienstleistungstiefenanalyse“ sowie Abteilungsleiter im Controlling mit Schwerpunkt Beschaffungs- und Investitionscontrolling. 1994 begann er mit dem Aufbau der Abteilung „Beschaffung Dienstleistungen“, die er bis November 2000 führte.

### INHOUSE TRAINING

Zu diesen und anderen Themen bieten wir auch **firmeninterne Schulungen** an. Wir beraten Sie gerne und erstellen ein individuelles Angebot.



**Dirk Gollnick**  
Tel.: 0 61 96/47 22-646  
E-Mail: [gollnick@managementcircle.de](mailto:gollnick@managementcircle.de)

### Bleiben Sie am Ball!

Wir laden Sie ein in die Fußball-Lounge:  
am **13. Juni 2006** zu den Spielen:

Frankreich – Schweiz, Anpfiff 18.00 Uhr  
Brasilien – Kroatien, Anpfiff 21.00 Uhr und

am **14. Juni 2006** zu den Spielen:

Tunesien – Saudi-Arabien, Anpfiff 18.00 Uhr  
Deutschland – Polen, Anpfiff 21.00 Uhr.

In entspannter Atmosphäre können Sie mit anderen Fußballfreunden diese Spiele im Hotel genießen!



## Warum Sie diese Veranstaltung besuchen sollten

- Sie wollen wissen, wie Sie nachhaltig Kosten für überhöhte Lagerung und Verschrottung einsparen.
- Sie wollen die Transparenz entlang der Lieferkette erhöhen und damit mehr Sicherheit in Planung und Versorgung erzielen.
- Sie wollen einen Überblick über die Instrumente der taktischen und operativen Auslaufsteuerung erhalten.

## Wen Sie auf dieser Veranstaltung treffen

Die Veranstaltungen richten sich an **Fach- und Führungskräfte** aus den Bereichen **Logistik, Lager, Lagermanagement, Instandhaltung, Materialwirtschaft, Einkauf, strategischer Einkauf, Ersatzteillistik, Ersatzteilwesen, Technische Dienste/Werkstechnik, Vertrieb, Service und des Produktmanagements**. Ebenfalls angesprochen sind **Mitglieder des Vorstandes** und der **Geschäftsleitung** sowie Unternehmensberater, die sich mit diesem Thema beschäftigen.

## Termine und Veranstaltungsorte

### 18. und 19. Mai 2006 in Düsseldorf

Holiday Inn Düsseldorf City Centre Königsallee  
Graf-Adolf-Platz 8-10, 40213 Düsseldorf  
Tel.: 02 11/38 48-0, Fax: 02 11/38 48-390  
E-Mail: reservation.hi-duesseldorf-citycentre@queensgruppe.de

### 30. und 31. Mai 2006 in Frankfurt am Main

Steigenberger Airport Hotel Frankfurt *Airport-Shuttle auf Anfrage*  
Unterschweinstiege 16, 60549 Frankfurt  
Tel.: 069/69 75-0, Fax: 069/69 75-25 05  
E-Mail: info@airporthotel.steigenberger.de

### 13. und 14. Juni 2006 in München

ArabellaSheraton Westpark Hotel München  
Garmischer Straße 2, 80339 München  
Tel.: 089/51 96-0, Fax: 089/51 96-803  
E-Mail: westpark@arabellasheraton.com

### Zimmerreservierung

Für die Seminarteilnehmer steht im jeweiligen Tagungshotel ein begrenztes Zimmerkontingent zum Vorzugspreis zur Verfügung. Nehmen Sie die **Reservierung bitte rechtzeitig selbst direkt im Hotel** unter Berufung auf Management Circle vor.

## So melden Sie sich an

Bitte einfach die Anmeldung ausfüllen und möglichst bald zurücksenden oder per Fax, Telefon oder E-Mail anmelden. Sie erhalten eine Bestätigung, sofern noch Plätze frei sind – andernfalls informieren wir Sie sofort. Die Anmeldungen werden nach Reihenfolge der Eingänge berücksichtigt.

## Ihre Service-Hotlines

### Anmeldung:

**Sabine Metzner**  
Telefon: 0 61 96/47 22-700 oder  
0 61 96/47 22-0 (Telefonzentrale)  
Fax: 0 61 96/47 22-999  
Per Post: Management Circle AG  
Postfach 56 29, 65731 Eschborn/Ts.  
Hauptstraße 129, 65760 Eschborn/Ts.  
E-Mail: anmeldung@managementcircle.de

### Kundenservice:

**Stephan Wolf**  
Telefon: 0 61 96/47 22-800 (Fax: -888)  
E-Mail: kundenservice@managementcircle.de

### Adressänderung:

**Sabine Güven**  
Telefon: 0 61 96/47 22-572 (Fax: -562)  
E-Mail: marketingservice@managementcircle.de

### Datenschutz-Hinweis:

Sie können bei uns der Verwendung Ihrer Daten widersprechen, wenn Sie in Zukunft keine Prospekte mehr erhalten möchten. (§28 VI BDSG)

Die Teilnahmegebühr für das zweitägige Seminar beträgt inkl. Mittagessen, Erfrischungsgetränken, Get-Together und der Dokumentation € 1.595,-. Nach Eingang Ihrer Anmeldung erhalten Sie eine Anmeldebestätigung und eine Rechnung. Sollten mehr als zwei Vertreter desselben Unternehmens an der Veranstaltung teilnehmen, bieten wir **ab dem dritten Teilnehmer 10% Preisnachlass**. Bis zu zwei Wochen vor Veranstaltungstermin können Sie kostenlos stornieren. Danach oder bei Nichterscheinen des Teilnehmers berechnen wir die gesamte Tagungsgebühr. Die Stornierung bedarf der Schriftform. Selbstverständlich ist eine Vertretung des angemeldeten Teilnehmers möglich. Alle genannten Preise verstehen sich zzgl. der gesetzlichen MwSt.

## Auslaufmanagement

Ich/Wir nehme(n) teil am:

WS

- 18. und 19. Mai 2006 in Düsseldorf 05-50645
- 30. und 31. Mai 2006 in Frankfurt am Main 05-50646
- 13. und 14. Juni 2006 in München 06-50647

1	NAME/VORNAME _____
	POSITION/ABTEILUNG _____
2	NAME/VORNAME _____
	POSITION/ABTEILUNG _____
3	NAME/VORNAME _____
	POSITION/ABTEILUNG _____
	MITARBEITER: <input type="radio"/> BIS 100 <input type="radio"/> 100-200 <input type="radio"/> 200-500 <input type="radio"/> 500-1000 <input type="radio"/> ÜBER 1000
	FIRMENNAME _____
	STRASSE/POSTFACH _____
	PLZ/ORT _____
	TELEFON/FAX _____

## Warum Ihre E-Mail-Adresse wichtig ist!

Sie erhalten so schnellstmöglich eine Bestätigung Ihrer Anmeldung, damit Sie den Termin fest einplanen können.

### E-MAIL

(MIT NENNUNG MEINER E-MAIL-ADRESSE ERKLÄRE ICH MICH EINVERSTANDEN, ÜBER DIESE MEDIUM INFORMATIONEN DER MANAGEMENT CIRCLE GRUPPE ZU ERHALTEN.)

DATUM _____	UNTERSCHRIFT _____
ANSPRECHPARTNER/IN IM SEKRETARIAT: _____	
ANMELDEBESTÄTIGUNG BITTE AN: _____	ABTEILUNG _____
RECHNUNG BITTE AN: _____	ABTEILUNG _____

## Bitte rufen Sie mich an, ich interessiere mich für

- Inhouse Trainings
- Online Trainings
- Ausstellungs- und Sponsoringmöglichkeiten

## Über Management Circle

Management Circle steht für **WissensWerte** und ist anerkannter Bildungspartner der Unternehmen. Mit kompetenten Bildungsleistungen garantieren wir durch unsere Erfahrung Fach- und Führungskräften nachhaltigen Lernerfolg. Unser Angebot: Vom praxisnahen Seminar bis zur richtungsweisenden Kongressmesse – von der individuellen Bildungsberatung bis zum innovativen Online Training ([www.webacad.de](http://www.webacad.de)). Mit über 40.000 Teilnehmern bei unseren Präsenzveranstaltungen im vergangenen Jahr gehört die Management Circle AG zu den Marktführern im deutschsprachigen Raum. Unser aktuelles und vollständiges Bildungsangebot finden Sie unter: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de).

Aktuelle Veranstaltungsangebote: [www.managementcircle.de](http://www.managementcircle.de)