



Foto: Ferdinand Gross GmbH & Co. KG

Neue und bereits geltende EU-Richtlinien stellen Unternehmen vor große administrative Herausforderungen.

EU liefert Gründe für Kanban

Unternehmen mit hohem Bedarf an Schrauben und anderen Verbindungselementen setzen in der Regel auf das ganzheitliche C-Teile-Management spezialisierter Dienstleister. Doch spätestens mit den neuen EU-Vorschriften werden solche Outsourcing-Lösungen auch für Unternehmen mit geringem C-Teile-Bedarf relevant.

Die Idee, den Kunden nicht nur Schrauben zu verkaufen, sondern ihnen den gesamten Einkaufs- und Verwaltungsprozess abzunehmen, gehört zweifelsfrei zu den großen Erfolgsgeschichten in der Beschaffungsbranche. „Als wir vor knapp 30 Jahren unsere erste Kanban-Abteilung gründeten, rannten wir damit offene Türen ein“, so Thomas Erb, Geschäftsführer von Ferdinand Gross. „Innerhalb von nur zwei Jahren waren über 400 Kunden auf unser ganzheitliches C-Teile-Management umgestiegen.“ Kosteneinsparungen von bis zu 70%, voller Fokus auf das Kerngeschäft und nicht zuletzt die hohe Versorgungssicherheit waren und sind nach wie vor überzeugende Argumente – insbesondere für produzierende Unternehmen mit hohem regelmäßigem Bedarf an C-Teilen.

Rechtssicherheit als weiteres Argument

Aber natürlich gibt es auch Unternehmen, die lieber ihren eigenen Einkauf mit der Recherche und Qualifi-

zierung passender Produzenten beauftragen statt die gesamte C-Teile-Beschaffung in die Hände eines Full-Service-Partners zu geben. Häufig sind das Unternehmen mit kleineren Volumina, was aber für Thomas Erb kein Hindernis darstellen sollte: „Kunden sind häufig

Bis zu 70% niedrigere Kosten sowie höhere Versorgungs- und Rechtssicherheit sprechen für die Zusammenarbeit mit einem spezialisierten C-Teile-Partner wie Ferdinand Gross.



Foto: Ferdinand Gross GmbH & Co. KG



Zum Unternehmen

Ferdinand Gross gehört zu den größten Lieferanten von Verbindungstechnik. Das 1864 gegründete Familienunternehmen ist führend in C-Teile-Management, flexiblen Kanbansystemen, Standard- und Zeichnungsteilen sowie Anwendungstechnik.

- Stammsitz: Leinfelden-Echterdingen (Stuttgart)
- rund 250 Mitarbeiter
- über 15.000 Kunden
- europaweit über 1.500 mit Kanban bewirtschaftete Lager



Foto: Ferdinand Gross GmbH & Co. KG

überrascht, dass wir dank hochautomatisierter Prozesse auch für kleine Unternehmen mit wenigen Mitarbeitern effiziente und versorgungssichere Beschaffungslösungen entwickeln können. Aber spätestens mit den steigenden gesetzlichen Anforderungen an Nachhaltigkeit und Umweltschutz gibt es ein weiteres starkes Argument für die Zusammenarbeit mit einem C-Teile-Spezialisten. Denn wir helfen Kunden compliant zu bleiben ohne dass die administrativen Kosten explodieren.“

EU-Lieferkettenrichtlinie und CBAM

Beispiel Lieferkettensorgfaltspflichtengesetz (LkSG): Es wurde auf der Grundlage der EU-Lieferkettenrichtlinie verabschiedet und verpflichtet Unternehmen mit mehr als 1.000 Mitarbeitenden menschenrechtliche und umweltbezogene Sorgfaltspflichten in ihren globalen Lieferketten einzuhalten. Von Korruption über Diskriminierung bis Kinderarbeit gibt es eine Vielzahl von Verhaltensweisen, die pro Lieferant abgefragt und wenn möglich sogar vor Ort überprüft werden sollten.

Oder nehmen wir CBAM (Carbon Border Adjustment Mechanism): Die Verordnung soll sicherstellen, dass importierte Waren aus Nicht-EU-Staaten, insbesondere energieintensive Produkte wie Stahl, Aluminium, Zement und Düngemittel einem ähnlichen CO₂-Preis unterliegen wie vergleichbare in der EU hergestellte Produkte. Viele Maschinenbau-Unternehmen sind sich gar nicht bewusst, dass sie hierfür quartalsweise einen Bericht vorlegen müssen, aus dem die direkten und indirekten Emissionen hervor-

gehen, die im Produktionsprozess der importierten Güter entstanden sind. Hält man sich den hohen Reporting-Aufwand vor Augen, wird der große Vorteil eines C-Teile-Dienstleisters offensichtlich: Bei ihm verteilt sich der Aufwand über hunderttausende Positionen und wird dann pro Bestellung zu einer vernachlässigbaren Größe.

Ganz gleich wie man dazu stehen mag, am Ende verstärken die neuen Gesetze eine Entwicklung, die sich schon seit Jahren abzeichnet: „Der reine Handel stellt einen immer kleineren Teil unseres Geschäfts dar“, so Thomas Erb abschließend. „Wir feiern dieses Jahr 160-jähriges Jubiläum und dürfen uns Deutschlands ältester Schraubenhändler nennen. Aber genau genommen haben wir uns für unsere Kunden zu einem Full-Service-Partner entwickelt, der ihnen die Teile beschafft, die Lieferanten qualifiziert, die Lager bewirtschaftet und gleichzeitig für höchste Versorgungs- und Rechtssicherheit sorgt.“

Ferdinand Gross, Deutschlands ältester Schraubenhändler, sieht sich heute mehr als Dienstleister – und der Trend zum Komplettservice geht weiter.

KONTAKT

Ferdinand Gross GmbH & Co. KG
Daimlerstraße 8
70771 Leinfelden-Echterdingen

Telefon: +49 (0)711 1604-0
E-Mail: info@schrauben-gross.de
www.schrauben-gross.de

