

Obsoleszenz Management im industriellen Einkauf – Pflicht oder Kür?

Obsoleszenz – die durch Veralterung bedingte Nichtverfügbarkeit von Bauteilen und Komponenten – ist längst kein Randthema mehr, sondern eine zentrale Herausforderung im industriellen Einkauf. Insbesondere Unternehmen, die komplexe elektronische Systeme mit langen Lebenszyklen herstellen, stehen vor der Aufgabe, dieses Risiko systematisch zu managen. Denn während technologische Innovationen die Märkte antreiben, hinterlässt ihre Schattenseite Spuren: Abkündigungen, kostspielige Last Time Buys und steigende Kosten für die Langzeitlagerung sowie für Ersatzteile.

Herausforderungen für den Einkauf

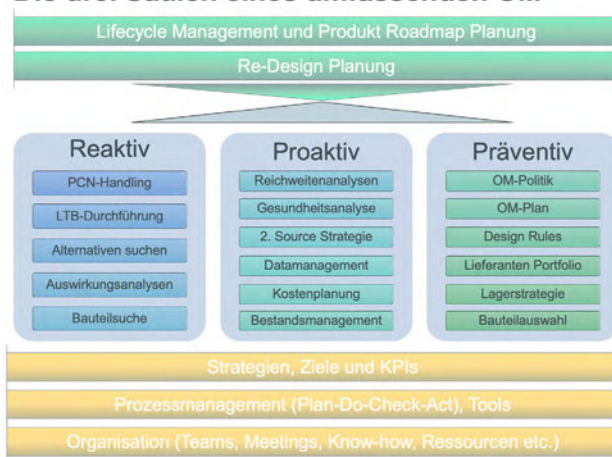
Für Einkäufer bedeutet OM, weit über den klassischen Preis- und Vertragsfokus hinauszugehen. Einflussfaktoren wie technologische Evolution, disruptive Innovationen, Marktveränderungen, geopolitische Krisen oder regulatorische Anforderungen (z. B. RoHS, REACH, WEEE) wirken direkt auf die Verfügbarkeit von Komponenten ein. Strategische Einkäufer werden so zu Risikomanagern entlang der gesamten Wertschöpfungskette.

Ein praxisnahes Beispiel liefert die HIMA Paul Hildebrandt GmbH, Hersteller sicherheitsgerichteter Steuerungssysteme. Mit langen Entwicklungszyklen und Einsatzfeldern in Chemie, Energie oder Bahnindustrie sind Langzeitverfügbarkeiten essenziell. Das HIMA-OM-Team überwacht über 4.700 Bauteile kontinuierlich. In den letzten Jahren konnten durch konsequentes Handeln und robuste Prozesse diverse Last Time Buys in Höhe von mehreren Millionen Euro vermieden werden – ein klarer Beweis für den wirtschaftlichen Mehrwert eines systematischen OM.

Die drei Säulen des Obsoleszenz Management

Nach IEC 62402 bildet Obsoleszenz Management eine eigenständige Disziplin, die auf drei Säulen basiert. Diese Säulen mit seinen Teilaufgaben / -prozessen sind bei HIMA eingebettet in die Produkt- und Kostenplanung und wird wie andere Prozesse im Unternehmen gesteuert.

Die drei Säulen eines umfassenden OM



Diese Dreiteilung macht deutlich: Nur wer OM als ganzheitlichen und kontinuierlichen Prozess versteht, kann Versorgungsrisiken wirksam minimieren und gleichzeitig Kapitalbindung senken.

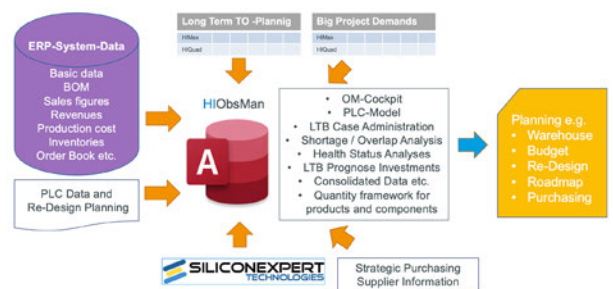
Erfolgsfaktoren für ein wirksames Obsoleszenz Management:

Ein professionelles OM benötigt:

- Interdisziplinäre Teams (Einkauf, Entwicklung, Produkt- und Qualitätsmanagement).
- Klare Prozesse mit festen Entscheidungspfaden und Eskalationswegen.
- Management-Attention und die Verankerung im integrierten Managementsystem.
- Kennzahlen wie vermiedene Kapitalbindungen oder gesicherte Versorgungsreichweiten zur Erfolgsmessung.
- IT-gestützte Tools, die Bauteildaten, Lieferanteninformationen und Prognosen konsolidieren.

Für das umfangreiche Datenhandling und die komplexen Analysen wurde bei HIMA mit MS Access ein eigenes Tool entwickelt:

Praxisbeispiel: HIMA Obsolescence Management Tool HIObsMan



Fazit

Obsoleszenz ist unvermeidbar, aber steuerbar. Für den Einkauf bedeutet das, nicht nur Preise und Mengen im Blick zu behalten, sondern aktiv an der Sicherung der Zukunftsfähigkeit mitzuwirken. Unternehmen wie HIMA zeigen, dass OM kein notwendiges Übel ist, sondern ein strategischer Hebel – für Kosteneffizienz, Versorgungssicherheit und Innovationskraft.

Udo Brestrich

Director Global Purchasing

HIMA Paul Hildebrandt GmbH
Albert-Bassermann-Straße 28
D-68782 Brühl

E-Mail: info@hima.com
Internet: www.hima.com



Quelle Foto/Grafik: HIMA Paul Hildebrandt GmbH