

Obsolescence Management

Vom Excel-Tool zur Unternehmensstrategie

Abgekündigte Bauteile, geopolitische Risiken und immer kürzere Produktzyklen verschärfen den Druck auf Hersteller langlebiger Systeme. Auf dem Obsolescence Community Day 2026 wurde deutlich: Ohne ein professionelles, datenbasiertes Obsolescence Management lassen sich Kosten, Risiken und Modernisierungszyklen künftig kaum noch beherrschen.

Ein Horrorszenario: Die Steuerung in einer Maschine in der Produktion fällt aus. Die Fertigung steht still, die Steuerung muss so schnell wie möglich ersetzt werden. Sie ist aber schon über zwanzig Jahre alt. Weder die Baugruppe selbst, noch der fehlerhafte Controller, dessen Ausfall den Stillstand verursachte, lassen sich auf-treiben. So etwas kann sehr schnell sehr teuer werden.

Mit einem funktionierenden Obsolescence Management wäre das nicht passiert. Das dürfte der Grund gewesen sein, warum über 90 Teilnehmer zum »Obsolescence Community Day 2026« nach Nürnberg ge-pilgert waren, den Amsys dort veranstaltet hat. Auffällig war, dass sowohl die größte Zahl der Vorträge als auch die meisten Be-sucher aus dem Defence-Umfeld stamm-ten. Zwar waren auch Unternehmen aus

anderen Sektoren wie Bahn, Medizintechnik, industrielle Systeme, Automatisierung und langlebige Anlagen vertreten, doch die Defence-Dominanz zeigte eindrücklich, welche Rolle derzeit dieser Sektor hierzu-lande spielt, der trotz eines schwierigen wirtschaftlichen Umfelds, unter dem viele aktuell leiden, Wachstumszahlen errei-chen, von denen andere Branchen nur träumen können.



Im dichtgefüllten Vortragssaal entwickelten sich auf dem »Obsolescence Community Day 2026« lebhafte Diskussionen rund um das Thema Obsolescence Management. (Bilder: Amsys)



Jakobus Goudkamp
von Nederlandse Spoorwegen

„Es kommt darauf an, den „Sense for Urgency“ im Unternehmen zu etablieren. Das ist nicht leicht, ohne Zusammenarbeit geht es nicht.“

Dass sich so viele Unternehmen aus dem Rüstungssektor einfanden, liegt aber auch daran, dass die Systeme, die sie fertigen, im Feld verlässlich arbeiten müssen – und zwar nicht nur zehn oder zwanzig Jahre wie in den meisten Industriesektoren, sondern teilweise 50 Jahre und mehr. Sven Nuxoll von Leonardo Germany wies in seinem Vortrag auf eine weitere Besonderheit hin: »Rückrufaktionen sind bei uns nicht möglich, die Systeme sind ja im Einsatz.«

Deshalb müssen die Hersteller dieser Systeme alles tun, um das oben genannte Szenario zu vermeiden. Weil aber die Hersteller ihre Komponenten und Fertigungsprozesse ständig verbessern, werden ältere Komponenten häufig abgekündigt. Insbesondere gilt das für die Halbleiterindustrie, die – getrieben vom Consumer-Sektor – alle zwei bis drei Jahre auf neue Prozesstechnologien übergeht. Deshalb ist die Lebensdauer von ICs begrenzt. Fertigt ein Hersteller Controller über einen Zeitraum von zehn Jahren unverändert, ist das schon etwas Besonderes. Also müssen die Systemhersteller und ihre Zulieferer ständig mit Abkündigungen leben, heute sogar mehr denn je. Z2Data, zu deren Unternehmensgruppe Amsys seit Juli 2025 gehört, schätzt, dass 2025 rund 620.000 Bauelemente abgekündigt wurden, davon mehr als die Hälfte ohne vorherige Product Change Notifications – was das Problem noch verschärft.

Doch Bauelemente können auch aus anderen Gründen obsolet werden: Ständig neue



Andrei Gheorghe, Project Manager von Amsys

„Wir können jetzt sehr, sehr viele Daten verarbeiten, wie es sich viele Kunden gewünscht haben. Das war nicht einfach, aber jetzt geschieht die Bearbeitung im System schnell. Für uns ist das ein Meilenstein!“

Regelungen wie REACH und RoHS führen dazu, dass Bauelemente, die bestimmte chemische Verbindungen enthalten, nicht mehr in Verkehr gebracht werden dürfen. Und auch Störungen in der Lieferkette – hervorgerufen durch Naturkatastrophen, den Ausfall wichtiger Zulieferer oder geopolitischen Spannungen – führen de facto zur Obsolescence.

Der Verteidigungssektor bündelt all diese Probleme wie unter einem Brennglas. Ganz ähnlich gilt das aber auch für weitere Branchen wie etwa die Bahntechnik und die Medizintechnik, die auf dem »Obsolescence Community Day 2026« ebenfalls vertreten waren. Wie stark die Branchen diese Thematik bewegt, war deutlich zu spüren: Während in vielen Fachkonferenzen nach einem Vortrag erfahrungsgemäß wenig Fragen gestellt werden, entspannen sich in Nürnberg nach fast jedem Vortrag lebhafte Diskussionen.

Denn das Thema hat es in sich: Obwohl die Notwendigkeit des Obsolescence Management den meisten unmittelbar einsichtig sein dürfte, ist sie so leicht in einer großen Organisation nicht umzusetzen. Denn Obsolescence Management ist zunächst teuer – ohne dass der Return der Investition dafür in den Unternehmenszahlen auftaucht. Was eingespart werden kann, wird nicht sichtbar – und wenn der Schaden eintritt, wird er an ganz anderen Stellen im Unternehmen abgewickelt. Deshalb tendieren die obersten Entscheidungsebenen in großen Unternehmen dazu, sich gegenüber der Einführung

eines umfangreichen automatisierten, vielleicht nicht nur reaktiven sondern sogar proaktiven Obsolescence Management zumeist zurückhaltend zu verhalten, um es vorsichtig zu formulieren.

Deshalb hielt das Obsolescence Management in der Vergangenheit recht zaghaft mit Excel-Tabellen und viel manueller Arbeit in den Unternehmen Einzug – getrieben von engagierten Mitarbeitern, die sich aus purer täglicher Notwendigkeit mit diesem Thema beschäftigen. Meist ohne Unterstützung »von oben« und in den verschiedenen Abteilungen und Standorten oft völlig unabhängig voneinander.

Doch solche Vorgehensweisen geraten schnell an ihre Grenzen, wie Sven Nuxoll aus eigener Erfahrung berichten kann: »Wenn die Zahl der zu betreuenden Systeme eine gewisse Schwelle überschreitet, geht es manuell nicht mehr, dann kommt es zu Verzögerungen, Dinge werden vergessen, Fehler passieren.« Zumal auch die Zuständigkeiten oft ungeklärt sind. Eigentlich wäre es erforderlich, fast jeden Tag den aktuellen Stand zu verfolgen, was die Ressourcen nicht zulassen.

Deshalb hat sich Sven Nuxoll bei Leonardo dafür eingesetzt, statt der Excel-Tabellen ein automatisiertes Obsolescence Management



Björn Bartels, Managing Director von Amsys

„Insgesamt besteht die nächste Entwicklungsstufe des Obsolescence Managements nicht nur darin, Abkündigungen schneller zu bearbeiten, sondern Lifecycle-Risiken frühzeitig zu erkennen und technische sowie wirtschaftliche Entscheidungen auf einer belastbaren Datenbasis zu treffen.“



Mit einer Oldtimer-Straßenbahn fuhren die Teilnehmer des »Obsolescence Community Day 2026« von Amsys durch Nürnberg und erhielten einen tiefen Einblick in die Geschichte der Straßenbahn und Bahn in Nürnberg sowie in die Stadtgeschichte.

System einzuführen, in diesem Fall den »LCM Client« von Amsys. Ein großer Vorteil des automatisierten Systems besteht darin, dass es sich über die verschiedenen Abteilungen ausrollen lässt, und die vielen Querschnittsprodukte für jeden sichtbar bearbeitet werden. Damit entfallen die vielen überflüssigen Parallelarbeiten in den verschiedenen Abteilungen, was zu einer deutlichen Effizienzsteigerung führt. Es geht nicht mehr nur da-



Sven Nuxoll, Leonardo Germany

„Rückrufaktionen sind bei uns nicht möglich, die Systeme sind ja im Einsatz. Wenn die Zahl der zu betreuenden Systeme eine gewisse Schwelle überschreitet, geht es manuell nicht mehr, dann kommt es zu Verzögerungen, Dinge werden vergessen, Fehler passieren.“

rum, einzelne Abkündigungen zu bearbeiten, sondern Lifecycle-Risiken frühzeitig zu erkennen und Entscheidungen über den gesamten Produktlebenszyklus besser vorzubereiten. Das klassische Obsolescence Management entwickelt sich zu einer strategischen Disziplin.

Dem konnte Christoph Trinks von der Thales Group in der abschließenden Diskussionsrunde auf dem »Obsolescence Community Day 2026« nur zustimmen: »Bisher haben sich die verschiedenen Standorte innerhalb des Unternehmens separat um das Obsolescence Management gekümmert, jetzt kommt es darauf an, ein überregionales, übergreifendes System aufzubauen, so dass jeder Standort wechselseitig von den Erfahrungen der anderen profitieren kann.«

Beim Übergang müssten die zuvor mühsame über händische Arbeit gesammelten Daten nicht verloren gehen: »Sie lassen sich aus den bereits erstellten Excel-Tabellen übernehmen. Alle neu hinzukommenden Daten lassen sich dann problemlos und schnell einlesen. Kann eine abgekündigte Komponente nicht mehr beschafft werden, zeigt der »LCM Client« passenden Ersatz und die Abweichungen vom ursprünglichen Produkt an. Dann können die Systemhersteller die Kunden darüber informieren, was sich jeweils geändert hat.«

In der bisherigen Diskussion kamen die Aspekte Langlebigkeit und dauerhafter Verfügbarkeit der Systeme zur Sprache. Doch es gibt – nicht nur im Defence-Bereich – eine weitere wichtige Forderung: die Systeme sollen trotz ihrer Langlebigkeit nicht veralten. Diese drei sich teilweise widersprechenden Forderungen unter einen Hut zu bringen, erinnert an die Quadratur des Kreises.

Doch auch dabei kann ein automatisiertes Obsolescence Management (OM) helfen, und zwar in der Kommunikation mit den Kunden. Denn darauf kommt es nach den Erfahrungen von Christoph Trinks vor allem an: »Mehr Austausch mit den Kunden, kürzere Intervalle zwischen den OM-Meetings.« Das funktioniert sehr gut, wenn die Daten in entsprechender Qualität zur Verfügung stehen. »Dann bekommt der Kunde die OM-Bewertung sofort!« Auch proaktives OM könne so Einzug halten.



Horst Servatius, OM-Manager für Straßenbahn und U-Bahn bei der VAG Nürnberg, und Björn Bartels entwickelten das Konzept, alle Informationen rund um die Bauelemente-verfügbarkeit über Bahn-Unternehmen hinweg für alle einsehbar zu teilen, so dass sich alle gegenseitig helfen können.

Das führe zu festen Regenerierungszyklen im Bereich von fünf bis acht Jahren sowie zu einer stärkeren Kundenbindung. Voraussetzung dazu ist die hohe Qualität der Daten, die den intensiven Austausch erst ermöglicht. Auf dieser Basis könnten dann modulare Designs entwickelt werden. Das ermöglicht es, Module unabhängig voneinander auszutauschen, statt ein ganzes System. Auf diese Weise lassen sich beispielsweise Kommunikationssysteme auf Schiffen entsprechend der technischen Fortschritte kontinuierlich anpassen. »Solche Systeme sind zu 90 Prozent aus Commercial-Off-The-Shelf-Komponenten aufgebaut, von denen zu einem gegebenen Zeitpunkt rund 75 Prozent bereits obsolet sind«, sagt Trinks. Mit Hilfe des modularen Designs konnte nach seinen Worten ein Projekt, das zuvor zahlreiche Probleme verursacht hatte, zum bestlaufenden Vorzeigeprojekt gedreht werden. Das Schöne daran: Dann sehe der Kunde die Vorteile und sei bereit, dafür zu bezahlen.

Interessant ist, dass dabei das automatische Obsolescence Management System die Voraussetzung ist, um die Problematik effizient in den Griff zu bekommen. Die Voraussetzung dafür ist wiederum eine gute Datenbasis, wie Oliver Hoffmann von Z2Data in seinem Vortrag erläuterte. Deshalb war nach seiner und der Ansicht von Björn Bartels, Managing Director von Amsys, der Zusammenschluss beider Unternehmen ein sinnvoller Schritt. Unter einem Dach vereint könnten sie den Kunden nun einen interes-

santen Mehrwert liefern. Die Daten von Z2Data bringen eine umfassende Transparenz über die Situation am Markt, wie Oliver Hoffmann in seinem Vortrag »Mit gutem Gefühl durch den Datenschlingel« erläuterte. Auf dieser Basis arbeitet die Kommunikationsplattform »LCM Client« von Amsys. Z2Data liefert also Informationen über externe Veränderungen bei Komponenten, Herstellern und Lieferketten, während Amsys diese mit den konkreten Auswirkungen auf

Produkte und Systeme verbindet. Daraus entsteht eine bessere Entscheidungsgrundlage für Lifecycle-Fragen.

Wer den Gesprächen auf der Veranstaltung folgte, konnte erfahren, was weiterhin entscheidend ist: Diejenigen bei den großen Systemherstellern, die sich im Unternehmen um das OM kümmern, müssen zunächst intern mit ihren Kollegen in den verschiedenen Abteilungen intensiv sprechen. Kurz gesagt:

Das OM muss intern durchgesetzt werden. »Die Obsolescence Manager müssen eisern dranbleiben, immer im Gespräch mit den Kollegen, dann reichen oft schon zehn Minuten pro Gespräch und man bekommt die Antworten, die man sucht«, erklärte Jakobus Goudkamp von Nederlandse Spoorwegen in der Abschlussdiskussion. »Es kommt darauf an, den »Sense for Urgency« im Unternehmen zu etablieren. Das ist nicht leicht, ohne Zusammenarbeit geht es nicht.« (ha) ■



Das ist der »LCM Client« von Amsys

Ziel des LCM Client war es, eine Plattform für das ganze Unternehmen zu schaffen, auf der transparent kommuniziert werden kann. Auf diese Weise werden Informationen für alle zugänglich geschaffen, so dass jeder von den Erfahrungen anderer Abteilungen und anderer Kollegen profitieren kann. »So können in den Unternehmen die richtigen Entscheidungen getroffen werden«, sagt Andrei Gheorghe, Project Manager bei Amsys.

Horst Servatius, OM-Manager für Straßenbahn und U-Bahn bei der Verkehrsaktien AG Nürnberg (VAG), erinnert sich an die Anfänge im Jahr 2012. Zu diesem Zeitpunkt konnte Servatius bereits auf eine langjährige Erfahrung in der Instandhaltung, der Materialwirtschaft und der Qualitätssicherung bei der VAG zurückblicken. Damals wurde sich das Bahnunternehmen der Tatsache bewusst, dass die schnelllebige Elektronik ein Obsolescence Management erforderte. Ein solches einzuführen, dazu war er prädestiniert, denn er kannte den Bedarf genau, wusste, wie man ihn plant und wie dafür zu sorgen ist, dass das richtige Material zu rechten Zeit am rechten Ort ist.

Als er mit Björn Bartels zusammentraf, entwickelten sie das Konzept, alle Informationen rund um die Bauelementeverfügbarkeit über das gesamte Unternehmen hinweg für alle einsehbar zu teilen, so dass sich alle gegenseitig helfen können. Außerdem sollen dort die relevanten Themen diskutiert und Erfahrungen ausgetauscht werden, kurz eine Art internes Facebook. Vor allem sollten die Mitarbeiter in die Lage versetzt werden, sich schnell darüber zu informieren: Ist ein Bauelement verfügbar oder nicht? »Das hat für unsere Zwecke erst einmal gereicht«, erklärte Servatius auf dem »Obsolescence Community Day 2026«.

Seitdem hat sich das System ständig fortentwickelt. Über die letzten Jahre hat Amsys einige Weiterentwicklungen durchgeführt, beispielsweise neue Dashboard-Funktionen entwickelt. Jetzt können mehrere konfigurierbare Dashboards pa-

rallel auf dem Bildschirm dargestellt werden, was es den Anwendern einfacher macht, das System zu nutzen. Der Login-Prozess wurde modernisiert, die Multifaktor-Identifizierung erhöht die Sicherheit. Vereinfacht hat sich der API-Import direkt aus dem SAP ERP-System, so dass nicht mehr auf Excel zurückgegriffen werden muss.

»Single Sign-On (SSO)« erlaubt den schnellen Zugriff auf Anwendungen. Die Benutzerverwaltung läuft im Hintergrund, so dass die Arbeit mit dem »LCM Client« einfacher und sicherer wird als bisher. Besonderen Wert legt Andrei Gheorghe bei Amsys auf die deutliche Verbesserung der Performance: »Wir können jetzt sehr, sehr viele Daten verarbeiten, wie es sich viele Kunden gewünscht haben. Das war nicht einfach, aber jetzt geschieht die Bearbeitung im System schnell. Für uns ist das ein Meilenstein!«

Außerdem hat Amsys die Zuordnung der Herstellerteilenummern verbessert. Hintergrund ist, dass ERP-Daten erfahrungsgemäß häufig nicht vollständig oder nicht korrekt gepflegt sind. »Jetzt können wir die Vorschläge, die nicht passen, identifizieren«, sagt Andrei Gheorghe, Project Manager bei Amsys. Die gemeinsame Datenbasis ist also die Voraussetzung dafür, eine standortübergreifende Zusammenarbeit zu ermöglichen und parallele Aktivitäten zu vermeiden. Dadurch bleibt das Wissen im Unternehmen und die höhere Transparenz führt zu besseren Entscheidungen.

Was in nächster Zukunft geplant ist, hat er auf dem »Obsolescence Community Day 2026« bereits skizziert: Die Dashboards sollen noch nutzerfreundlicher werden und den Anwendern eine bessere Grundlage liefern, um ihre Entscheidungen treffen zu können. »Insgesamt besteht die nächste Entwicklungsstufe des Obsolescence Managements nicht nur darin, Abkündigungen schneller zu bearbeiten, sondern Lifecycle-Risiken frühzeitig zu erkennen und technische sowie wirtschaftliche Entscheidungen auf einer belastbaren Datenbasis zu treffen«, fasst Björn Bartels zusammen. (ha)