

Erfolgsgeschichten aus der Praxis

Return on Consulting (RoC), Maxon Motor AG

Erschienen: Management Consulting, 50 Jahre Asco, Juni 2008

Verfasser: Peter P. Acél, Dr. sc. techn. ETH

Ausgangslage: Maxon Motor AG mit Stammsitz im zentralschweizerischen Sachse in fertigt hochpräzise Elektromotoren für so unterschiedliche Anwendungsbereiche wie die Chirurgie, die Robotik Raumfahrt etc. Die Kunden ordern meistens Kleinserien. Um bei der steigenden Vielfalt der Anforderungen weiterhin rasch liefern zu können, sollte die gesamte Supply Chain optimiert werden.

Umsetzung

Dr. Acél & Partner AG wurde im Jahre 2005 beauftragt, ein umfassend initiiertes Supply-Chain-Projekt beratend zu begleiten. Gemeinsam mit der Geschäftsleitung und dem Vertrieb wurden Service-Levels als Vorgaben definiert. Ziel war es, die gesamten Durchlaufzeiten einer Bestellung so zu verkürzen, dass sich ca. 80% der Aufträge innerhalb von vier Wochen ohne Lageraufbau abwickeln lassen. Dazu gehörte auch eine Optimierung der gesamten Warenwirtschaft in der Supply Chain; für eingekaufte Teile wurde eine Wiederbeschaffungszeit von maximal 0 Tagen angestrebt. Nachdem die Service-Levels erreicht wurden, sind in 2007 neue, weiterreichende Ziele vereinbart worden.

Erfolg

Aus dem Design eines Idealprozesses und der daraus abgeleiteten Definition eines neuen Grundkonzeptes für den mehrstufigen Produktionsprozess von der Beschaffung bis zum Fertigfabrikat resultierte eine Reduktion der ursprünglichen Durchlaufzeiten um Faktor 2 – 3, bei gleichzeitig höherer betrieblicher Flexibilität. Die traditionelle Planung und Fertigungssteuerung wurde abgelöst durch eine integrale «on-demand-Fertigung».

«Nach unserem Projektcredo «Hilfe zur Selbsthilfe», leistete Dr. Acél & Partner AG einen entscheidenden Beitrag zu unserem stetigen Streben nach «world class excellence», als festem Bestandteil unserer Kultur und Voraussetzung unseres unternehmerischen Erfolges.»

Armin Lederer, COO Maxon Motor AG, Sachse in