

Mit Schirm, Charme und Melone liefern, stapeln und heizen

Erschienen: Logistik & Fördertechnik, 12/2012

Autor: Dr. Acél & Partner AG

Das Logistik-Kolloquium der Dr. Acél & Partner AG im Zürcher Technopark überraschte wieder einmal durch unkonventionelle Lösungsansätze und anregende Innovationen.

Richtungsweisende «Leuchtturmprojekte» präsentierte Mitte Oktober das Logistik-Kolloquium im Technopark Züri-West: Ein halbes Dutzend «Macher» aus führenden Unternehmen gewährte rund 56 Teilnehmenden Einblicke in interessante Lösungsansätze und deren Werdegang bei der Realisierung. «Das Kolloquium erweitert den Horizont, schärft den Blick für das Wesentliche und überrascht durch unkonventionelle Herangehensweise», sagt Dr. Peter Acél, geschäftsführender Inhaber des gleichnamigen Beratungsunternehmens.

Georg Senn, Chef des Spezialmaschinenherstellers Lifa AG, zeigte gemeinsam mit Martin Kamber, Leiter im Bereich Energiedienstleistungen des Elektrizitäts-, Wasser- und Telekommunikations-Versorgers IWB Basel, wie sich mit Laserabwärme heizen lässt. Dabei werden unter anderem auch jährlich 140 Tonnen CO₂ eingespart. Die Lifa AG, Besitzerin eines Gewerbeareals mit fünf Gebäuden in Densbüren, ist in ein Versorgungsnetzwerk integriert. Pro Jahr werden dort 8'000 – 10'000 lasergeschnittene Elektrobleche für Radnabenmotoren, Stator- und Rotorpakete sowie für alles produziert, was sich elektrisch bewegt.

Heizen mit Laser

Mit der Beratschlagung verschiedener Ausbauvarianten samt Verkehrserschliessung beauftragte die Lifa AG die Dr. Acél & Partner AG. Senn: «Konventionell war jedes Gebäude energetisch autark, und die Heizung wurde mit Heizkesseln und Öltank bewältigt, so dass die Abwärme nicht genutzt werden konnte».

In einem neuartigen Energiekonzept wurde die Abwärme des Lasers genutzt und ins Wärmenetz eingespeist. Die grosse Herausforderung war, die dafür geeignete Schnittstelle zu finden. Durch neue bauliche Verbindungen der Gebäude untereinander wurden alle in die Lage versetzt, die Abwärme zu nutzen. Dadurch reduzierte sich der Öleinsatz um 16%, was einer CO₂-Einsparung von 140 Tonnen pro Jahr entsprach.



Die Teilnehmer erhielten Einblicke in interessante Lösungen für «Schirmherren» und Spezialmaschinenhersteller.

Dr. Andreas Stahel und René Rahm stellten als Geschäftsführer und Leiter des Supply-Chain-Managements der Elektro-Material AG (EM) und Teil der Rexel-Gruppe eine Optimierung des Lieferkonzeptes des Elektrogrosshändlers vor. Die Gruppe agiert weltweit mit 28'000 Mitarbeitenden von 2'100 Niederlassungen aus. «In der Schweiz ist jede Niederlassung autonom, was eine Herausforderung an die Logistik darstellt, denn wir garantieren die Materiallieferung innerhalb von weniger Stunden», so Stahel. 240'000 gelistete Artikel, 50'000 Lagerartikel und 1,8 Mio. Aufträge pro Jahr sind mit einer 95-prozentigen Lieferbereitschaft zu verarbeiten. Die Dr. Acél & Partner AG analysierte das Konzept und schlug Verbesserungen vor. Rahm übernahm das Logistikkonzept und lancierte es im Betrieb. Dann ging EM den logistischen Spagat zwischen hohem Servicegrad und tiefen Kosten an und verbesserte die einzelnen Prozessschritte der neun Lagerorte mit kürzeren Transportwegen. Von grösster Wichtigkeit, betont Rahm seien «die Unterscheidung zwischen wertschöpfenden und nicht wertschöpfenden Tätigkeiten, die Verkürzung der Durchlaufzeiten, die Vereinfachung des Handlings bei der Abwicklung, die Zusammenarbeit zwischen den Niederlassungen und die Lageroptimierung» gewesen. Der Nutzen war nicht zu übersehen; «On Time in Full» seien heute 99%.

Den organisierten Nachschub an Sonnenschirmen für Europa präsentierte Sergio Malacarne, Chef des operativen Geschäfts in der Firma Glatz AG. Die Glatz AG hat sich seit 1895 einen Namen als Hersteller und Belieferer in der ganzen Welt gemacht, seien es Spezialanfertigungen, Grossschirme, private oder kommerzielle Kunden. Der Warenfluss bewegt sich aufgrund des Joint Ventures mit einer Herstellerfirma in China von Ninbo nach Hamburg und wird über ein Schweizer Lagerhaus verteilt. «Die Schirme liefern wir in der Regel einzeln aus», erklärt Malacarne.

Transportkosten senken

Dies habe die Firma vor grosse Herausforderungen gestellt, denn meist sind die Sendungen gemischt (Schirm plus Zubehör wie Betonsockel) und somit nicht stapelbar. Normpaletten lassen sich ebenso wenig verwenden, weshalb die Glatz AG die Schirme als Sperrgut versendet. Die Anzahl an verschiedenen Packmassen, Gewichte über 100 kg oder auch Kleinpakete, erhöhten die Komplexität.



Ein halbes Dutzend «Macher» aus führenden Unternehmen schärfte den Blick für das Wesentliche.

«Heute beliefern wir Endkunden gewisser Länder nicht länger direkt. Dies führte dazu, dass unsere Transportkosten stark sanken», führt Malacarne aus. «Zudem wurden die Verpackungsgrössen angeglichen, woraus eine bessere Stapelbarkeit resultierte. Mit weiteren Massnahmen wie der Konzentration der Logistikdienstleister sowie der Reduktion der Spediteure und Hubs stellten wir sicher, dass die Langgüter den Kunden mit maximal einem Umlad erreichen. Damit liess sich auch die Anzahl der Transportschäden stark reduzieren», so Malacarne.

Wie viele Stationen ein Fisch aus dem Meer durchläuft, bevor er zuhause auf dem Teller landet, illustrierte René Dörig, Geschäftsführer von Dörig & Brandl AG. Im Handel darf die Kühlkette vom Fang bis zum Lieferanten nicht unterbrochen werden. Das Produkt muss rückverfolgbar sein. So kommen der Fisch und sein Label ganz – teilweise ungeschuppt und unausgenommen – auf den Markt. Mit den Lieferanten bestehen jahrelange intensive Beziehungen, und die Lieferbetriebe sind zertifiziert. «Wir wissen, woher der Fisch kommt» so Dörig, «und mit den Fischern pflegen wir eine enge und gute Partnerschaft». Die gesetzlichen Bestimmungen der Lebensmittelsicherheit werden dokumentiert und kontrolliert. Dazu werden die Arbeitsprozesse bei Dörig laufend überprüft und optimiert, die Mitarbeitenden geschult.

Beim Hochseefisch lebt die lokale Bevölkerung vom Fischhandel. Vor Ort werden die Fische in Schichtbetrieben und Handarbeit mit verschiedenen Schnittarten filetiert und direkt versiegelt.

Filetiert und versiegelt

Auch hier bleibt die Kühlkette nicht unterbrochen: Von der Rüstung über das Abpacken bis hin zur Verteilung auf den Touren muss die Kühlung stets 100 Prozent gewährleistet sein. Stimmen müssen die Kühltemperatur im Transportfahrzeug, Menge, Kennzeichnung, Temperatur und Qualität des Produktes wie auch die Eismenge beim Transport. Die Dr. Acél & Partner AG führt ihre mit «Fortbildung» nur ungenügend umschriebene Veranstaltungsreihe seit 1996 durch.