

Potenziale erschliessen

Erschienen: GS1 network, Dezember 2012

Autor: Alexander Saheb

Das von der Dr. Acél & Partner AG Ende Oktober im Zürcher Technopark veranstaltete Logistik-Kolloquium stellte vier Firmen vor, die mit einer besseren internen oder externen Kollaboration ihre Marktleistung verbessern und/oder Kosten sparen konnten.

Den Auftakt machte die Lifa AG aus Densbüren, die mit einem firmenübergreifenden Heizkonzept massive Kosteneinsparungen realisieren konnte. Bisher heizte sie drei von verschiedenen Firmen genutzte Gebäude auf ihrem Areal mit drei separaten Ölkesseln. Als die Heizungsanlagen erneuert werden mussten, wählte Lifa-CEO Georg Senn eine energetisch bessere Lösung als den blossen Ersatz.

Gebäudeübergreifende Nutzung von Abwärme

Zeitnah ergab sich Ersatzbedarf bei den Laserschweissgeräten der auf demselben Areal ansässigen LCD Laser Cut AG. Bisher wurde deren Abwärme ebenso wie die der Druckluftherzeugung an die Umwelt abgegeben. Nun entwickelte man ein neues gebäudeübergreifendes Konzept zur Nutzung dieser Abwärme. Dies geschah mit Unterstützung der IWB Basel. Unter anderem wurden die drei Gebäude mit einem oberirdisch auf Brücken gelagerten Wärmeleitungssystem verbunden.

Eine besondere Herausforderung war es dabei, die Veränderungen am Kühlsystem der Laserschweissanlagen mit deren Hersteller Triumph abzusprechen, berichtet Martin Kamber, Leiter Energiedienstleistungen der IWB Basel. Bemerkenswert ist, dass Umbau und Inbetriebnahme der Anlagen bei voller Produktionsleistung der angeschlossenen Unternehmen ohne Probleme erfolgten.

Die Wärmeleistung der Anlage beträgt 420 kW. Sie liefert 710 MWh pro Jahr. Davon kommen 70 % aus der Laser-Abwärme und weitere 14 % von den Druckluftanlagen. Nur noch 16 % muss die Ölheizung liefern. Der frühere Heizölbedarf von jährlich 80'000 Litern konnte auf 13'000 Liter pro Jahr gedrückt werden. Dennoch ist das Projekt trotz der grossen Einsparungen allein nicht wirtschaftlich. Das gelang erst durch den vorhandenen Ersatzbedarf bei Heizung und Druckluftanlage.



Aufmerksame Teilnehmende am 29. Zürcher Logistik-Kolloquium. Ob Sonnenschirm- oder Frischfischlogistik: Mit einer besseren Kollaboration sind Einsparungen möglich.

Vertrauen in die eigene Organisation stärken

Die Zürcher Elektro-Material AG setzte bei der Lösung logistischer Herausforderungen auf verstärkte interne Kollaboration. CEO Dr. Andreas Stahel und Leiter SCM René Rahm erläuterten die Ausgangslage: Das Unternehmen hat schweizweit neun regional zuständige Niederlassungen, die sehr unabhängig voneinander arbeiten.

Von den 240'000 geführten Artikeln sind 50'000 auf Lager. Die garantierte Lieferbereitschaft beträgt 95 %. Pro Jahr werden 1,8 Millionen Aufträge verarbeitet. Dabei wird die Ware auf Wunsch der Kunden beispielsweise nach Wohnung oder Fahrzeug kommissioniert und nach Wunsch ausgezeichnet. Die Struktur sei nicht ganz billig, stellt Stahel fest. Einem Zentrallager sei entgegenzuhalten, dass aus Genf oder dem Tessin wohl nur wenige in Zürich bestellen.

Das Projekt «Interlog» befasste sich deshalb mit der Logistik zwischen den einzelnen Niederlassungen. Eine Transportanalyse der Dr. Acél & Partner AG diente als Grundlage. Auffallend war die ständige Notwendigkeit des Warenaustauschs zwischen den einzelnen Standorten. Aufgrund der gewählten sternartigen Fahrtenstruktur war dies zeitaufwändig. Lieferwagen aus jeder Niederlassung führen den zentralen Hub in Kölliken an. Übergabepunkt war Kölliken, auch wenn die Niederlassung Lausanne ein Teil aus Genf brauchte. Das reduzierte natürlich wegen der langen Fahrzeiten den regional angebotenen Servicegrad gegenüber Kunden.

Zur Lösung führte man eine andere Warenaustauschstruktur ein. Für den Warenaustausch wurden die drei Regionen West, Mitte und Ost gebildet und die bisherige Transportstruktur abgeschafft. Die Lagerstandorte wurden neu nach Zugriffshäufigkeit der Artikel definiert.

Rahm betonte auch die notwendige Bewusstseinsänderung, dank derer die Mitarbeitenden die Netzwerkstärke erkennen konnten. Das habe teils länger gedauert als die technischen Veränderungen. So gelang es, mehrere Verbesserungen zu realisieren. In jeder Niederlassung sind rund 20 % weniger Artikel vorrätig, die Bestandsreduktion bzw. der Platzgewinn beläuft sich auf durchschnittlich 15 %. Die Prozesskosten für den Warenaustausch wurden um bis zu 40 % reduziert. Ausserdem erfolgt der Materialaustausch zwischen Niederlassungen jetzt deutlich schneller.

Sonnenschirme: unbeliebtes Stückgut

Einen Einblick in die Schwierigkeit der Sonnenschirm-Logistik in Europa gab Sergio Malacarne von der Frauenfelder Glatz AG. Die Vielfalt der Packungsgrößen und das hohe Gewicht der Schirmsockel (bis 600 kg) machen einen regulären Palettenversand schwierig. In 75 % der Fälle werden Mischsendungen verschickt. Die Sendungen sind zudem meist nicht stapelbar. Der Versand erfolgt oft als Stückgut, Schirme gehen als Langgut auf die Reise zum Kunden. Resultat: häufig lange Transportwege mit Kleinstmengen und ein hoher Transportanteil an den Kosten. Aufgrund der Tatsache, dass die Verpackungen aus eher leichtem Karton bestanden, kam es regelmässig zu Retouren, die umverpackt werden mussten. Und schliesslich lehnten Transportunternehmen, die häufig nur noch Paletten fahren, gar Aufträge ab.

Als Gegenmassnahme wurden Verpackungsrichtlinien entlang der europäischen Transportketten erstellt. Dazu gehören unter anderem Vorgaben, was auf eine Mischpalette verladen werden darf, eine Vereinheitlichung der Verpackungsgrößen, ein erhöhter Kantenschutz sowie eine bessere Kartonqualität zur Steigerung der Stapelbarkeit und der Volumenausnutzung. Zudem wurde das Kooperationsnetzwerk gestrafft: Jetzt fahren noch zwei, statt wie bisher sieben Spediteure für Glatz. So gibt es maximal noch einen Umlad der Ware, und die Qualität der Pakethandhabung entlang der Transportwege ist ansprechend. Nötig war auch eine intensive Schulung der involvierten Transportdienstleister.

Die EU-Einfuhr erfolgt nun mit der Sammelverzollung, was die durchschnittliche Laufzeit reduzieren hilft. Die Resultate können sich nach Aussage von Sergio Malacarne sehen lassen. Die Transportschäden wurden stark reduziert. Zudem überlegt man sich, ein Auslieferungslager in der EU einzurichten. Dort könnten die Schirmgestelle gelagert werden, und aus Frauenfeld würden die individuell bestellten Bezüge zugeliefert.

Persönliche Qualitätssicherung

Abschliessend erläuterte René Dörig von der Dörig & Brandl AG sein Konzept zur Qualitätssicherung beim Frischfisch. Er setzt dazu stark auf persönliche Beziehungen, sowohl beim Lieferanten als auch beim Abnehmer. Seit der Firmengründung liefern beispielsweise die Fischer aus dem bretonischen Le Guilvinec an Dörig. Durch regelmässige Besuche vor Ort konnte er den Fischern seine Qualitätsansprüche nahebringen.

Zu den Besuchen nahm Dörig bereits mehrfach seine Kunden sowie Köche renommierter Hotels und Restaurants mit, um diesen den Ursprung des verkauften Fisches zu zeigen. Viermal habe er je 25 Kunden mit nach Le Guilvinec genommen, berichtet er. Und noch heute kaufen alle bei ihm ein.

Ob interne oder externe Kollaboration: Das 29. Zürcher Logistik-Kolloquium stellte Projekte vor, die mithilfe von Kollaboration erfolgreich umgesetzt werden konnten.