

Fallstudien Schweizer Unternehmensberatungen 2006 Akute Platz- und Logistikprobleme mit geringen Investitionen erfolgreich gelöst, Rieter Automotive Heatshield Sevelen

Erschienen: Consulting Praxis 2006 und Asco Mai 2007

Verfasser: Dr. Peter Acél | Dr. Michael Hartschen

Ausgangslage

Rieter Automotive Heatshield in Sevelen ist ein weltweit führender Hersteller von Hitzeschildern. Seine Produkte werden hauptsächlich im Automobilbau verwendet, beispielsweise zur Wärme- und Schalldämmung der Fahrträume gegenüber den Motorenhäusen. Die in den vergangenen Jahren rasant gestiegene Nachfrage sowie eine beschleunigte Umstellung von handwerklicher Fertigung zur maschinellen Produktion führten zu beengten Platzverhältnissen. Es war absehbar, dass der steigende Lager- und Transportumschlag mit den bereits heute knappen Lagerflächen und den suboptimalen Logistikkonzepten künftig nicht mehr zu bewältigen wäre. In einer firmeninternen Studie analysierten die Produktionsverantwortlichen die Situation und entwickelten Lösungsmöglichkeiten.

Umsetzung

Die Logistikberater von Dr. Acél & Partner AG wurden beauftragt, die Ergebnisse der internen Studie neutral und unvoreingenommen zu begutachten. Aus einer gesamtunternehmerischen Perspektive – und nicht aus der isolierten Betrachtung einzelner Funktionen heraus – entwickelten sie eine Morphologie möglicher Lösungen. Diese wurden quantifiziert und mit den Resultaten der internen Analyse verglichen. Gemeinsam mit dem Kunden erarbeiteten die externen Berater danach mehrere Varianten. Neben der Konzentration von Lagerflächen auf dem bestehenden Werksgelände gab es auch die Option, ein Nachbargrundstück zu expandieren. Dadurch hätte man einen Teil der Lager auf zusätzliche Flächen verlegen können.

Erfolg

Die Option des Nachbargeländes wurde nicht wahrgenommen. Stattdessen entwickelten die Beteiligten einen Lösungsweg, der nicht nur das Platzproblem beseitigen, sondern auch die Lagerhaltung und Logistik befähigen sollte, die künftigen betrieblichen Anforderungen zu meistern. Die ausgearbeiteten Vorschläge enthielten bereits die konkreten Umsetzungsmassnahmen und deren Etappierung. Der Kunde war in der Lage, die Realisierung ohne weitere Logistik-Hilfe von aussen in Angriff zu nehmen. Mit dem Projekt gelang es, Transparenz über die Wirtschaftlichkeit interner und externer Lagerhaltungsoptionen sowie über die logistischen Grenzen des künftigen Wachstums zu schaffen.



»Dank einer neutralen und kompetenten Unterstützung durch die Dr. Acél & Partner AG konnte ein akutes Platz- und Logistikproblem mit verhältnismässig geringen Investitionen nachhaltig gelöst werden.«
Benno Kalberer, Leiter Logistik