

## Zürcher Logistik-Kolloquium Sperrige Sonnenschirme

Erschienen: ITJ – Internationale Transport Zeitschrift, 12/2012

Autor: Robert Altermatt

Bereits zum 29. Mal fand 2012 im Technopark in Zürich (Schweiz) das «Zürcher Logistik-Kolloquium» statt. Die Veranstaltung, die von der Unternehmensberatung Dr. Acél & Partner AG in Zusammenarbeit mit dem Institut für Werkzeugmaschinen und Fertigung der ETH Zürich organisiert wird, stand diesmal unter dem Motto «Leuchtturmprojekte». Dabei ging es vor allem um innovative Logistikk Ideen.

Das Zürcher Logistik-Kolloquium erlebte in diesem Jahr einen absoluten Rekordbesuch: Mit insgesamt 56 Teilnehmern war der Veranstaltungsraum im Technopark Zürich bis auf den letzten Platz gefüllt; die Veranstalter mussten im Vorfeld des Anlasses sogar etlichen Interessenten eine Absage erteilen. Wie immer bekamen die Teilnehmer im Verlauf eines Nachmittags vier Referate in geraffter Form (35 Minuten pro Referat plus fünf Minuten Diskussion) zu gänzlich unterschiedlichen Themen präsentiert. Dr. Peter Acél, Mitinhaber und CEO der Dr. Acél & Partner AG und Veranstalter des Zürcher Logistik-Kolloquiums, erklärte: «Das Kolloquium erweitert den Horizont, schärft den Blick auf das Wesentliche und überrascht durch eine unkonventionelle Herangehensweise.»

«140t CO<sub>2</sub>-Einsparung pro Jahr dank Heizen mit Laser-Abwärme», so lautete der Einstiegsvortrag von Georg Senn, CEO des Schweizer Maschinenkomponentenherstellers Lifa AG, und Martin Kamber, Leiter Energiedienstleistungen des Elektrizitäts-, Wasser- und Telekommunikationsanbieters Industrielle Werke Basel (IWB).



Referierten am diesjährigen Zürcher Logistik-Kolloquium (v.l.) Dr. Andreas Stahel (CEO der Firma Elektro-Material AG); René Rahm (Leiter SCM Elektro-Material AG) und Serdio Malacarne (COO Glatz AG).

Foto: Altermatt

### Heizen mit Laserabwärme

Die Lifa AG, Besitzerin eines Gewerbeareals mit fünf Gebäuden im Nordwestschweizer Dorf Densbüren, ist in einem Versorgungsnetzwerk für sieben weitere Firmen zusammengeschlossen. In der Produktion wickelt das Unternehmen u. a. mit Lasergeräten pro Tag sechs bis zwölf Aufträge ab – jährlich werden dabei 8'000 bis 10'000 lasergeschnittene Elektrobleche produziert. Senn und Kamber zeigten gemeinsam auf, wie sich dank einem von der IWB erarbeiteten, neuartigen Energiekonzept die Abwärme der Laser nutzen und ins Wärme- und Heiznetz der Lifa AG einspeisen lässt. Fazit: Mit Hilfe der genutzten Abwärme hat sich der Verbrauch von Heizöl in den Lifa-Industriegebäuden um 16% reduziert, was einer Einsparung von rund 140t CO<sub>2</sub> pro Jahr entspricht.

Im zweiten Referat des Nachmittags stellten Dr. Andreas Stahel und René Rahm als Geschäftsführer bzw. Leiter des Supply-Chain-Managements der Elektro-Material AG (EM) eine Optimierung des Lieferkonzepts des Elektrogrosshändlers vor. Die in der Schweiz tätige EM ist Teil der in 37 Ländern mit weltweit 28'000 Mitarbeitenden agierenden Rexel-Gruppe. Rexel ist weltweit die Nummer 1 im Elektrogrosshandel und verfügt über 2'100 Niederlassungen. Stahel erklärte: «In der Schweiz ist jede Niederlassung autonom, was eine Herausforderung an die Logistik darstellt, denn wir gewährleisten die kostenlose Materiallieferung innerhalb von Stunden.» Er zeigte auf, dass eine schnelle Lieferbereitschaft und umfassende Serviceleistungen dank einer effizienten Logistikköslung erreicht werden konnten. 240'000 gelistete Produkte, 50'000 Lagerartikel und 1.8 Mio. Aufträge pro Jahr sind mit einer zu 95% garantierte Lieferbereitschaft zu verarbeiten. «Unser Erfolgsrezept basiert auf qualifizierten Mitarbeitenden, langfristigen Partnerschaften sowie auf laufend optimierten Prozessen», betonte Stahel. Die Firma Dr. Acél & Partner AG analysierte den Status Quo der Prozessabläufe bei EM und schlug grössere Verbesserungsmöglichkeiten vor. René Rahm übernahm das neue Logistikkonzept und lancierte es erfolgreich im Betrieb.

In der Folge ging EM den logistischen Spagat zwischen hohem Servicegrad und tiefen Kosten an, verbesserte die einzelnen Prozessschritte der neun Lagerorte – mit kürzeren Transportwegen. Fünf Punkte seien dabei von grösster Wichtigkeit gewesen, betonte Rahm: «Die Unterscheidung von wertschöpfenden und nicht wertschöpfenden Tätigkeiten, die Verkürzung der Durchlaufzeiten, die Vereinfachung des Handlings bei der Abwicklung, die Zusammenarbeit zwischen den Niederlassungen und die Lageroptimierung». Der Nutzen könne sich sehen lassen, so Rahm: «Unser Lieferbereitschaftsgrad (On time and in full) liegt heute neu bei 98%.»

Beim dritten Thema des diesjährigen Zürcher Logistik-Kolloquiums ging es um ein nicht gerade alltägliches Thema: Logistikkdienstleistungen für Sonnenschirme. Was auf den ersten Blick vergleichsweise banal klingt, nämlich ein «normales» Produkt von A nach B zu verfrachten, entpuppte sich bei genauerem Hinsehen bzw. Hinhören als ausserordentlich spannende Angelegenheit.

### Tiefere Transportkosten

Der Referent, Sergio Malacarne, COO des mittelständischen Unternehmens Glatz AG mit Sitz in Frauenfeld (Schweiz), das seit 1895 Sonnenschirme in allen Facetten und Grössen produziert und in die ganze Welt exportiert, erklärte, dass sich beim Transport und bei der Auslieferung der Sonnenschirme alles um Sperr- oder Schwergut drehe. Die Glatz AG produziert in der Schweiz sowie über ein Joint-Venture in Ninbo (China).

Die Firma stehe, so der COO, immer wieder vor grossen logistischen Herausforderungen, denn meistens würden die Sonnenschirme einzeln ausgeliefert. Zudem seien die Sendungen gemischt ( Schirm plus Zubehör wie z. B. Betonsockel ) und somit nicht stapelbar. Normpaletten liessen sich ebenso wenig verwenden, weshalb die Schirme als Sperrgut versendet würden. Die Anzahl an verschiedenen Packmassen, Gewichte über 100 kg oder auch Kleinpakete erhöhten die Komplexität zusätzlich. Malacarne erklärte, dass die Glatz AG ihr Logistikkonzept auf Anregung der Dr. Acél & Partner AG geändert habe: «Heute beliefern wir Endkunden in gewissen Ländern nicht länger direkt. Dies hat dazu geführt, dass wir deutlich tiefere Transportkosten haben.» Mit weiteren Massnahmen wie der Konzentration der Logistikdienstleister sowie der Reduktion der Spediteure (von sieben auf heute noch zwei Anbieter) und Hubs habe die Glatz AG sicherstellen können, dass die sperrigen Güter den Kunden mit maximal einem Umschlag erreichen würden. Damit habe sich auch die Anzahl der Transportschäden stark reduzieren lassen, führte Malacarne aus. Besonders aufhorchen liess jedoch die Aussage des COO, dass die Firma offenbar erhebliche Probleme bekundet, zuverlässige Spediteure für ihre sperrigen Güter zu finden. So komme es immer wieder einmal vor, dass Speditionsfirmen dem Unternehmen eine Absage erteilten, da solche Transporte für diese zu aufwändig und zu wenig lukrativ seien.

René Dörig, CEO der Frischfischhandelsfirma Dörig & Brandl AG, erläuterte im Schlussreferat, wie viele Stationen ein Meerfisch durchläuft, bis er zuhause beim Konsumenten auf dem Teller landet. Besonders wichtig sei dabei, dass die Kühlkette vom Fang bis zum Lieferanten nicht unterbrochen werden dürfe, so Dörig.