

PRODUKTIONSPLANUNG MIT OUTSOURCING DES VERSANDLAGERS ZUR GEWINNUNG NEUER PRODUKTIONSFLÄCHEN

Rhodium Schleifwerkzeuge, größter Hersteller von Trennscheiben in Deutschland, hat einen Wandel vom reinen produktionsorientierten zu einem vertriebs- und serviceorientierten Unternehmen vollzogen. Entsprechend wurde die Logistik neu organisiert und die Voraussetzung geschaffen, um die Produktion zu erweitern und Wachstumszielen gerecht zu werden. Die MALORG Consulting wurde mit der Neustrukturierung der Produktion unter Berücksichtigung zukünftiger Anforderungen und Wachstumsziele beauftragt.



Produktionsanalyse

Nach Analyse der Strukturen, Materialflüsse und Produktionssteuerung wurden gemeinsam die zukünftigen Anforderungen und Wachstumsziele erarbeitet. Schnell wurde aufgezeigt, dass neue Produktionsflächen erforderlich waren. Entsprechend sollte das Versandlager an einen anderen Standort verlagert und die gesamte Hallenfläche für die Neustrukturierung der Produktion genutzt werden.

Produktionsplanung

Gemeinsam mit Rhodium wurden neue Maschinen und Anlagen für die Kapazitätserweiterung ausgewählt. Mit den neuen Pressen wurden produktbezogene Zellen geplant und diese im Materialfluss optimiert angeordnet. Der Standort der Öfen wurde aufgrund der bauseitigen Randbedingungen beibehalten. Die Entstapelmaschinen als dritte Produktionsstufe wurden wiederum entsprechend des Materialflusses optimiert angeordnet.

Outsourcing des Versandlagers

Um Platz für die Produktion zu gewinnen und den Lieferservice zu erhöhen, musste das Versandlager ausgelagert werden. Eine Studie unterstrich das Ergebnis. Der Logistikdienstleister (LDL) kann saisonale Schwankungen ausgleichen, durch die Nutzung seines spezifischen Know-Hows weitere Kosten senken und den Service verbessern. Neben der Kostenreduzierung ergaben sich weitere strategische Ziele des Outsourcings:

- Verbesserung der Lieferzeit und Liefertreue
- Flexibilisierung der Kosten zur Minimierung des Risikos bei wirtschaftlichen Schwankungen

Unter Berücksichtigung dieser Ziele wurden die Leitlinien des Outsourcings festgelegt. Für die Ausschreibung wurden

die Anforderungen, Prozesse und Mengengerüste sowie die strategischen Ziele definiert.

Die Dienstleistungsangebote wurden bewertet, wobei der Fokus auf der Kernkompetenz, der Positionierung und dem Netzwerk der jeweiligen Anbieter lag, um langfristig und nachhaltig die strategischen Ziele erreichen bzw. die Leitlinien der Rhodium erfüllen zu können.

Die MALORG Consulting begleitete den Hochlauf des Outsourcings und den Aufbau der Prozesse. Sobald ein Kunde einen Auftrag bei Rhodium platziert, wird dieser sofort elektronisch an den LDL übermittelt. Dreimal täglich holt der LDL Ware bei Rhodium ab und bringt diese in sein Lager. Entsprechend wurde bei Rhodium ein Fertigwarenpuffer geplant. Der LDL kommissioniert und verpackt die Ware wunschgemäß, teilweise wird die Ware auch kundenspezifisch ausgezeichnet. Die Ware wird entweder direkt über den LDL oder über einen anderen CargoLine-Partner zum Kunden transportiert.

Umsetzung des Produktionskonzeptes

Nach erfolgreicher Umsetzung des Outsourcingprojektes entschloss sich das mittelständische Familienunternehmen zur Erweiterung der Fertigungskapazitäten auf Basis einer Produktionsplanung der MALORG Consulting mit zwölf Fertigungsautomaten. Rhodium will sein Produktionsvolumen an extradünnen Trennscheiben schrittweise auf rund 120 Millionen Stück pro Jahr verdoppeln.

„Der MALORG Consulting ist es gelungen, unterschiedliche Interessen und Ängste der Mitarbeiter sowie der Führungsebene zu bündeln und miteinander in sachlichen Einklang zu bringen. Auf dieser Basis konnte ein zukunftsweisendes Produktionskonzept erstellt und das Outsourcing erfolgreich umgesetzt werden.“

Herr Davies, Rhodium Geschäftsführer