



ABSICHERUNG DER WACHSTUMSSTRATEGIE: KAPAZITÄTserweiterung DURCH PRODUKTIVITÄTSsteigerung



HINTERGRUND

„Wir können die erwartete Erhöhung des Auftragseingangs nur realisieren, indem wir Produktionskapazität durch deutliche Produktivitätssteigerung bereitstellen. Dazu benötigen wir ein Produktions-Management-System, welches unsere Produktivitätsverluste detailliert aufzeigt, so dass wir diese strukturiert angehen können, um Kapazität ohne Erweiterungsinvestitionen zu gewinnen.“

Bernhard Zimmermann, Geschäftsführer Karl Simon GmbH & Co. KG

ZIELSETZUNG

Implementieren eines Produktions-Management-Systems, das die aktuelle Leistung sowie die Verlustursachen dezidiert aufzeigt. Erhöhen der Verfügbarkeit an den Engpassanlagen durch Minimierung der wesentlichen Verlustursachen. Vorstellen der gewonnenen Kapazität bei den Kunden, um deren Bedarfssteigerungen in den Auftragseingang aufnehmen zu können.

ERGEBNISSE

Das Ziel wurde erreicht

- Das Produktions-Management-System ist in Anwendung
- Die Produktivzeit auf den bestehenden Anlagen ist im Durchschnitt um 20 %-Punkte erhöht
- Die Kunden betrachten die vorhandenen Kapazitäten als ausreichend

„Ehemals qualitative Aussagen basieren nun auf Fakten. Produktionskennzahlen zeigen uns genau, welche Prioritäten wir heute setzen müssen, um morgen Kapazitäten für unsere Kunden bereitstellen zu können. Wir haben nun eine Grundlage, um die zukünftigen Aufträge zu gewinnen.“

Bernhard Zimmermann, Geschäftsführer Karl Simon GmbH & Co. KG



KARL SIMON GMBH & CO. KG AICHHALDEN, DEUTSCHLAND

Die internationale Unternehmensgruppe SIMON wurde 1925 gegründet und gehört heute zur INDUS Holding. Sie erwirtschaftet mit mehr als 600 Mitarbeitern einen jährlichen Umsatz von über 200 Millionen Euro. Eine der drei Firmen der Gruppe ist die Karl Simon GmbH & Co. KG, die in die Geschäftsbereiche Beschlagtechnik, Galvanotechnik und Sintertechnik gegliedert ist.

HERAUSFORDERUNG

Die Sintertechnik ist insbesondere bei Serienteilen auf Grund der Wirtschaftlichkeit des Verfahrens anderen technischen Verfahren überlegen. Vor diesem Hintergrund erwartete der Geschäftsbereich kurzfristig zusätzliche Aufträge, die mit den damaligen Kapazitäten nicht bewerkstelligt werden konnten.

ZIEL

Zusätzliche Kapazitäten ohne Investitionen für weitere Anlagen mussten geschaffen werden, um kurzfristig aus den Bedarfen der Kunden Auftragseingänge und Umsätze zu generieren. Dazu war eine drastische Steigerung der Anlagennutzung notwendig, indem die wesentlichen Verfügbarkeitsverluste identifiziert und nachhaltig eliminiert wurden.

VORGEHEN

Zuerst installierten die Mitarbeiter zusammen mit c2 consulting ein Kennzahlenmanagement und maßen täglich Produktionsleistung und Verlustursachen. Gleichzeitig erarbeitete c2 consulting ein Szenario-Modell, das je Anlage und unter Berücksichtigung der gemessenen Produktionsleistung die monatlichen Kapazitäten kalkulierte.

Im nächsten Schritt wurden Verlustursachen reduziert und Prozesse, falls notwendig, optimiert. Im Verlauf des Projektes konnten so zusätzliche maschinelle Kapazitäten geschaffen werden. Die optimierte Kapazitätssituation wurde dann im Szenario-Modell dargestellt und die zusätzlichen Bedarfe der Kunden wurden im Szenario-Modell abgebildet sowie auf Machbarkeit geprüft. Unter Anwendung des implementierten Produktions-Management-Systems ließen sich die weiterhin vorhandenen maschinellen Engpässe identifizieren und eliminieren.

Schließlich konnten die zukünftigen Abrufszenerarien mit den Kunden vereinbart werden.

ERGEBNISSE

Die Ziele wurden erreicht, die Produktivzeit auf den bestehenden Anlagen konnte um 20%-Punkte gesteigert werden. Das Produktions-Management-System ist implementiert und dessen Nutzung wird die Verluste weiterhin reduzieren. Die Kunden betrachten die gewonnene Kapazität nun als ausreichend für ihre Bedarfe.

WARUM C2 CONSULTING?

Den sich bietenden Wachstumschancen musste mit operativen Optimierungen kurzfristig begegnet werden, da Erweiterungsinvestitionen nicht schnell genug realisiert werden konnten. c2 consulting verfügt über die notwendige Methodenkompetenz, um eine Kapazitätserweiterung zu realisieren und war gleichzeitig Ansprechpartner an der Schnittstelle zum Kunden. c2 consulting war der richtige Partner, um die Wachstumsstrategie auf den richtigen Weg zu bringen.