



... mit uns schneller zum Ziel ...

WACon GmbH

Mühlebachhof 13

CH-8852 Altendorf/SZ

Phone: +41 79 311 25 82

e-mail rwasseh@wacon.ch,

- ❑ **WACon** schafft Wertschöpfung für Sie...
- ❑ **WACon** versteht sich als Ihr Partner...
- ❑ **WACon** übernimmt Verantwortung in Ihrem Unternehmen ...



Wie gehen wir vor ...

- anwenderorientierte** Analyse, Systematik und Methodik:
 - die **Ist - Situation messbar** definieren (Kennzahlen ermitteln, falls nicht vorhanden)
 - die **Prozesse und Organisation visualisieren** (falls erforderlich)
 - schnelles Erkennen von Potenzialen
 - die kurz-, mittel- und langfristigen **Ziele** mit der **Strategie** des Unternehmens harmonisieren und ggf. anpassen
 - die Soll-Konzeption **kundenspezifisch** definieren
 - keine Konzeption ohne **Umsetzungsverantwortung**
- pragmatisches Projektmanagement unter Einbindung der Mitarbeiter des Kunden
- erfolgsorientierte Honorierung



Ihr Nutzen ...

- Sie müssen sich **nicht mit wissenschaftlichen Theorien und Begriffen** auseinandersetzen:
 - **schnelle Ermittlung** von Zielen und Potenzialen im Unternehmen
 - **effektive und effiziente Bildung** von Soll-Konzeption
 - **schnelles Umsetzen** von Quick-Wins
 - **Ziele folgen der Strategie** des Unternehmens oder die **Ermittlung der Strategie aus den Zielen**
 - **nachweisbare Ergebnisse** im Unternehmen, statt einer Präsentation in der Hand
- Steigerung der Mitarbeitermotivation und Akzeptanz
- Identifikation der Berater mit dem Ergebnis

Unsere Erfahrung ist Ihr Vorteil ...

Unsere Kompetenzen ...

- langjährige Erfahrung im Projektmanagement
 - **Fabrikplanung**
 - **Standortentwicklung**
 - **Business Prozess Reengineering**
 - **Produktionskonzeption**
 - **Projektmanagement**

- langjährige Erfahrung in der Automobilindustrie
 - **Supply Chain Management**
 - **Behältermanagement**
 - **Anlaufmanagement**
 - **Verlagerungsmanagement**
 - **Lieferantenmanagement**



Ihr Nutzen ...

- Profitieren Sie von erfahrenen, praxisorientierten Funktionsträgern (Beratungs- und Linienfunktion)

- Profitieren Sie von unserem Branchen Know How

- Kostentransparenz

- Sie nutzen unsere Ressourcen bzw. Kapazitäten zur Erreichung Ihrer Ziele

- Sie können sich somit voll auf Ihr Tagesgeschäft konzentrieren

Unser Fokus ...

Branchenfokus ...

- Produzierende Unternehmen in der:
 - *Automobilindustrie*
 - *Kunststoff Spritzgiessen*
 - *Maschinen- und Anlagenbau*
 - *Verpackungsindustrie*
 - *sonstiges*

- Dienstleistungsunternehmen:
 - *Logistikdienstleister*
 - *Transport- / Speditionsunternehmen*



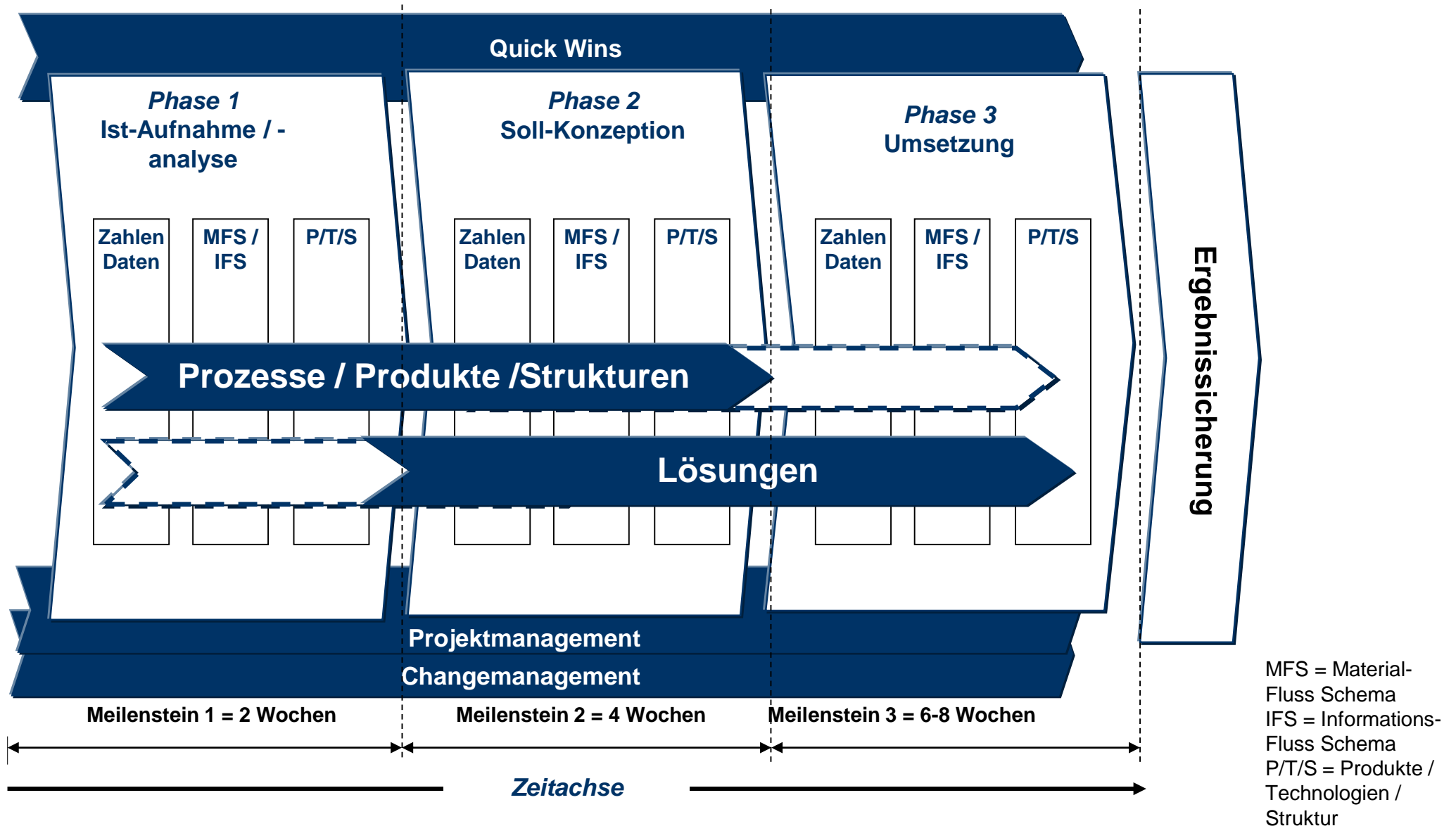
Zielgruppe ...

- OEM's

- Zulieferer (1st, 2nd, 3rd Tier...)

- sonstige KMU's

Unsere Vorgehensweise ...



... und klar operationalisierten Maßnahmen und Ergebnisformaten ...





Ruhullah Wasseh
Dipl.-Ing. Maschinenbau
Weiterbildung BWL HSG

Berufliche Tätigkeiten:

Leica AG (91-1996): Produktionsingenieur
Projektmanager BPR

Rieter Sevelen(97-99): Leiter Gesamtlogistik
Rieter Winterthur (99-00): Leiter Stabstelle Logistik im Konzern für BGEN

Weidmann Plastcis (00-05): Leiter Gesamtlogistik
Projektleiter Standortentwicklung und Fabrikplanung

WACon (Juli 2005): Gründung der Wasseh Consulting (WACon), seit
01.01.2012 WACon GmbH

Schwerpunkte in der Linie und im Projekte:

- Standortentwicklung und Fabrikplanung
- Supply Chain Management und Logistik
- Einführung von ERP Systemen und EDI
- Business Process Reengineering
- Projekt- und Anlaufmanagement
- Management von Produktionsverlagerungen
- Management ad Interim Funktionen (Zentraleinkauf, Verkauf & Marketing, Geschäftleitung)
- Fusionsmanagement und Management bei Unternehmensgründung

Expertise von WACon ...

RIETER



WEIDMAN
PLASTICS TECHNOLOGY

DAIMLERCHRYSLER



VOLKSWAGEN AG



PORSCHE

Leica

NedCar

Necker PLAST 
SWISS



ENSINGER 
FRAGEN. DENKEN. LÖSEN.



Herausforderung

- Sehr schnelles Wachstum für die Sparte Halbzeuge
- Die Logistik kann weder über die Fläche, noch mit einem halbautomatischen Langgutlager die Aufträge bewältigen
- Die Produktion rechnet mit einem überorganischem Wachstum, Wachstum größer 10% pro Jahr
- Ausarbeitung eines ganzheitlichen Konzept für vollautomatisches Hochregal-Lager-System (Langgut) Fördertechnik sowie LVS
- Anschluss des NEUBAU mit dem Baubestand bzw. der bestehenden Produktion
- Umzug der gesamten Logistik während des laufenden 2 Schichtbetrieb
- Einhaltung der optimalen Fabrikplanungsansätze wie Prinzip der kürzesten Wege für Materialströme, Mitarbeiter sowie Kommunikation
- Enormer Zeit und Kosten Druck (das Budget von 20 Mio € darf nicht überschritten)
- Existenz von vielen Unbekannten Größen und Einflüssen

Lösungsansatz

- Systematische Fabrikstrukturplanung
- Aufbau einer sinnvollen Segmentierung der Produkte und somit der Produktion
- Ausschreiben eines Wettbewerbes für die Gesamtlogistik mit Hochregal System, Fördertechnik über 200m lange Wege
- Prozess Reengineering von Auftragseingang, Produktionsplanung, Produktion, Lager bis hin zur Distribution und Versand
- Anpassungen der Aufbauorganisation
- Systematisches Projektmanagement

Nutzen

- Die Logistik kann einen Auftragserfüllungsgrad von 98% erreichen (heute ca. 80%)
- Segmentierung der Fabrik (Kunden-, Produkt- sowie Technologieorientierung) unter Einhaltung des Prinzip der kürzesten Wege für Warenströme wie auch der Kommunikation
- Rationalisierungspotenzial im Bereich Logistik von ca. 20%
- Baukosten müssen eingehalten werden



Herausforderung

- Sehr schnelles Wachstum → bestätigte Aufträge in der Sparte Automotive, Spritzguß, fehlende Kapazitäten und Platz am bestehenden Standort
- Kundennahe Produktion u/o Lagerung => Aufbau neues Werk
- Materialverfügbarkeit JIT (Eliminierung überflüssiger Sicherheitsbestände)
- Auswahl von Standorte in einem Umkreis von 30 km
- Ausschreibung und Auswahl der Architektur und Bauunternehmen
- Gesamtprojektleitung bis zum Start der Produktion
- Projektdauer: von Auswahl Standort bis Serienlieferung 1,5 Jahr
- Interne Benchmark Projekte → Wettbewerb zu weiteren zwei Projekten gleichzeitig

Lösungsansatz

- Systematische Fabrikstrukturplanung
- Strategische Ausrichtung nach SCM Ansatz
- Ermittlung der haustechnischen Bedürfnissen und der Infrastruktur
- Ermittlung der benötigten Flächen
- Bildung von interdisziplinärem Team
- Systematisches Projektmanagement
- Kommunikations- und Informationsmanagement

Nutzen

- Einfacher Materialfluss (Wareneingang, Produktion, Lager, Versand) für Rohstoffe, Gebinde, Fertigprodukte (Lieferung JIT / JIS möglich)
- Segmentierung der Fabrik (Kunden-, Produkt- sowie Technologieorientierung)
- Umschlag max. 2 mal
- Min. 10-20% kostengünstiger Bau

grünen Wiese“ für Weidmann Plastics



Herausforderung

- Sehr schnelles Wachstum → bestätigte Aufträge, fehlende Kapazitäten
- Kundennahe Produktion u/o Lagerung => Aufbau neues Werk
- Hohe Logistikkosten aus dem Standort CH um 50% reduzieren
- Materialverfügbarkeit JIT (Eliminierung überflüssiger Sicherheitsbestände)
- Kunden 4 Werksprinzip (hohe Flexibilität)
- Verlagerung während Anlauf von SOP
- Projektdauer: von Auswahl Standort bis Serienlieferung 1 Jahr
- Drohender Kunde → Abzug aller Aufträge bei WPT

Lösungsansatz

- Systematische Fabrikstrukturplanung
- Strategische Ausrichtung nach SCM Ansatz
- Relation Produktion zum Lager 1:2
- Bildung von interdisziplinärem Team (Lieferanten, Weidmann, Kunde)
- Systematisches Projektmanagement
- Kommunikations- und Informationsmanagement

Nutzen

- Kosteneinsparung 2 Mio € / Jahr (win-win Weidmann/BMW)
- Einfacher Materialfluss (Wareneingang, Produktion, Lager, Versand) für Rohstoffe, Gebinde, Fertigprodukte (Lieferung JIT / JIS möglich)
- Segmentierung der Fabrik (Kunden-, Produkt- sowie Technologieorientierung)
- Umschlag max. 2 mal
- USH > 20 (Referenzen CH Werke <10)



Herausforderung

- Sofakosten > 800 TCHF / Jahr
- Inventurdifferenzen bis 30 %
- ungeplante Stillstände in der Produktion 1x / täglich
- sehr hohe Bestände (USH < 8)
- Infrastruktur bedingt sehr hoher Umschlag Behälter 6
- Leergutkosten ca. 700 TCHF / Jahr (Inventurdifferenz, Miete etc.)

Lösungsansatz

- Aufbau einer Gesamtlogistik mit Ansatz SCM-Strategie
- Prozessorientierung → Teambildung
- Standardisierung der Prozesse
- Mitarbeiterschulung und Weiterbildung (Bildung einer Qualifikations-Matrix)

Nutzen

- Reduktion Sofa um 70 %
- Reduktion Inventur um 30%
- Reduktion Logistik ppm um 50%
- Reduktion Leergutkosten um 50%
- Anbindung der Handelspartner in der Lieferkette und Informationskette (EDI)

Referenz 5: Rieter Automotive Linienfunktion Leiter Logistik



Herausforderung

- Sofakosten > 400 TCHF / Jahr
- Inventurdifferenzen bis 5 %
- ungeplante Maschinenstillstände 2x / Woche (fehlendes Material, falsche Planung)
- sehr hohe Bestände (USH 7(ALU) -18 (GMT))
- hohe Produktvielfalt (Rohmaterial ALU)
- Leergutkosten ca. 300 TCHF / Jahr
- hohe Logistik ppm



Lösungsansatz

- Aufbau einer Gesamtlogistik mit Ansatz SCM-Strategie
- Prozessorientierung → Teambildung
- Mitarbeiterschulung und Weiterbildung (Bildung einer Qualifikations-Matrix)
- Neues Entlohnungssystem (Prämien für fehlerfrei Zusammenarbeit)



Nutzen

- Reduktion Bestände um 30% (Ansätze: Konsignationslager, Reduktion RM-Vielfalt)
- Reduktion Sofa um 200 %
- Reduktion Inventur um 50%
- Reduktion Logistik ppm um 50%
- Reduktion Leergutkosten um 50%



Herausforderung

- Projektumfang ca. 80 Mio €/Jahr
- 50 Endprodukte ca. 150 Artikel
- Versandvolumen ca. 40 LKW / Tag
- 1x 1st Tier (Rieter in Genk)
- 10 x 2nd Tier (B, D, F, NL)
- 6 Monate vor SOP verlässt Logistikleiter das Unternehmen
- SCM komplett offen, Kunde und Lieferanten verspätet

Lösungsansatz

- Aufbau einer Gesamtlogistik mit Ansatz SCM-Strategie
- Prozessorientierung → Teambildung

Nutzen

- SOP Termin 4.10.00 sichergestellt, alle Kundenanforderungen definiert
- Einfacher Materialfluss (Wareneingang, Produktion, Lager) für Rohstoffe, Gebinde, Fertigprodukte → Rieter intern
- Rieter interne USH > 25
- Lieferantenverhandlungen (Preisgestaltungen, EDI Anbindungen, Anlieferkonzepte) umgesetzt
- Umsetzung von JIT/JIS, (1stufige Lagerhaltung sowohl für „DIREKT“ als auch EDL
- Gutschriftverfahren → Steuerung über Wareneingang Kunde

Referenz 7: Leica AG, Reorganisation der Fertigungsbereiche nach BPR



Herausforderung

- Die bestehende Organisationen der Fertigungsbereiche & Montage neu gestalten
- Die Fertigungsbereiche sollen mehr Eigenverantwortung und Mitgestaltung erhalten
- Die Geschäftsprozesse sollen SAP Prozesslandschaft konform sein
- Die Produktivität muss mindestens um 20% gesteigert werden
- Moderne Entlohnungsmodel erarbeiten

Lösungsansatz

- Das Modell BPR wurde angewendet
- Aufbauorganisation über Prozessmanagement
- Partizipation der Mitarbeiter bei der Gestaltung
- Mehr Autonomie der Organisation → Prinzip der kürzesten Wege (Kommunikation & Information und Materialien)
- Kunden im Fokus, auch die internen Bereiche.

Nutzen

- Erfolgreiche Umgestaltung (Changemanagement) in allen Fertigungsbereiche
 - Modulare Optik Fertigung
 - Inselfertigung der Elektronik
 - Fraktale Mechanik
 - Autonome Montage Einheiten
- Produktivität um über 20% erreicht
 - Kürzere DLZ
 - Abbau der Bestände
 - Höhere Verfügbarkeit (Richtiges Material am richtigen Ort zum richtigen Zeitpunkt)



Herausforderung

- Das veraltete ERP System mit vielen Schnittstellen musste abgelöst werden.
- der Kernprozess Absatzplanung wurde auf der Basis Excel und Access abgewickelt
- Ablösen von Schnittstellen bei der Datenübermittlungen
- Ablösen von unnötigen Subprozessen für den Bereich Vertrieb



Lösungsansatz

- Aufnahme der Subprozesse (BPR) nach dem Ansatz „ARIS-Methode“
- Definition von Zuständigkeiten für Aufgaben und Tätigkeiten
- Abbildung von den Prozessen und Tätigkeiten im ERP System SAP
- Schulung und Training von Mitarbeiter



Nutzen

- Für den Prozess Absatzplanung und Ermittlung von Primärbedarf konnte ein Reduktion der Personalkosten um 30% Kosten erreicht werden
- Es wurden insgesamt 30 Keyuser geschult werden
- 100% Datentransparenz und -Durchgängigkeit wurde erreicht