



... 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*



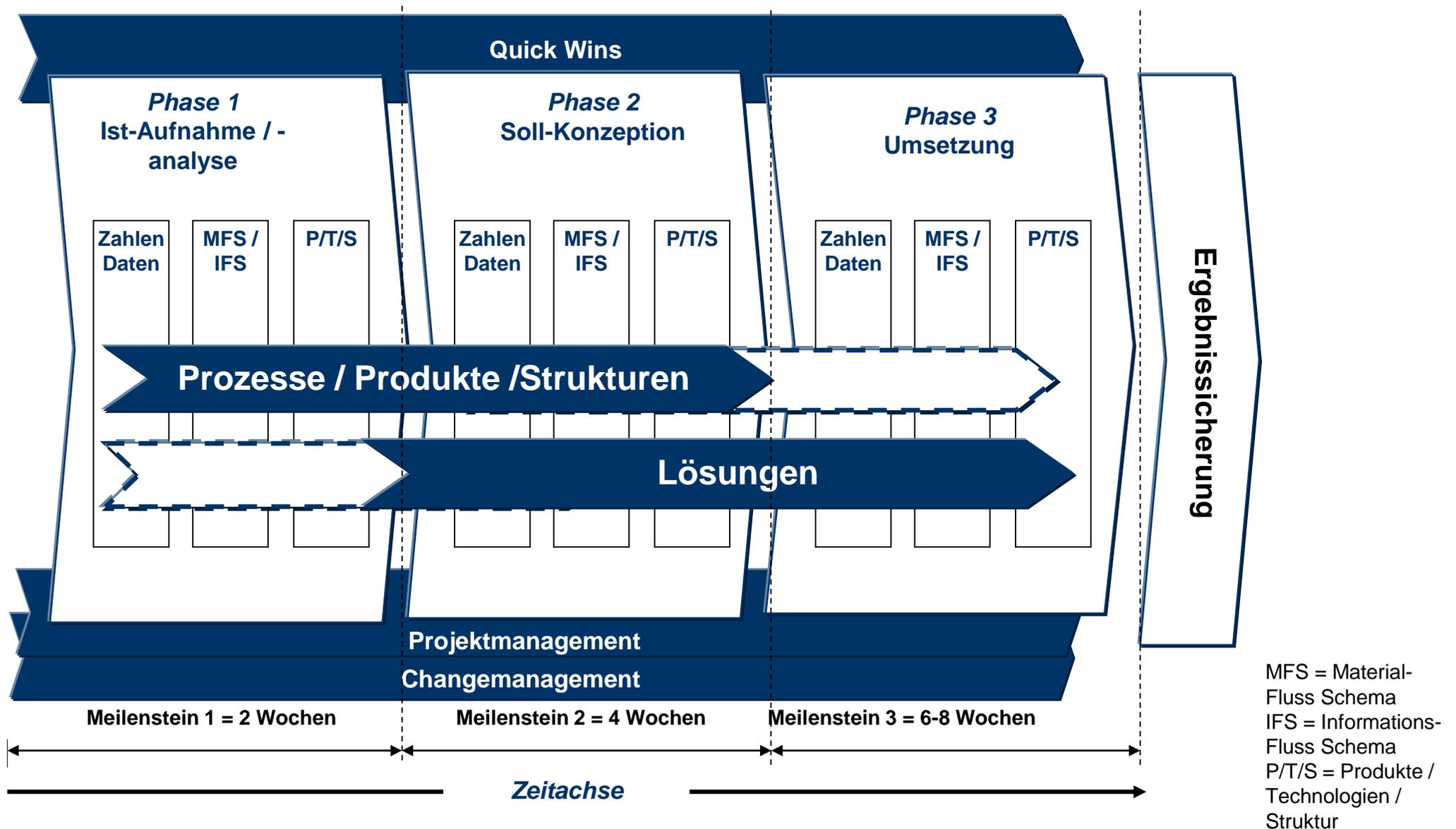
Zielgruppe ...

- OEM's

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

- sonstige KMU's

Unsere Vorgehensweise ...



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



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