



Success – Story: Operational Excellence

Eine neue Strukturierung der Produktionsprozesse führte zu einer nachhaltigen Verbesserung der operativen Leistung und Steigerung der Qualität in der Ausbringung



Zielsetzung

- Umstellung auf auftragsorientierte Produktion
- 100% Liefertreue
- Reduktion Work in Process (WIP)
- Einführung „0“ Fehler-Prinzip

Erreichte Ergebnisse im 1. Jahr

- 15% höhere Anlagenauslastung
- Steigerung der Liefertreue
- Bestandssenkung im WIP
- Einführung der KVP-Prozesse

Das Unternehmen - Döhler

Döhler ist einer der führenden Hersteller von Compounds, Essenzen und Aromen für die Getränkeindustrie.

Innovation neuer Geschmacksrichtungen, maßgeschneidert für das Produktportfolio des Kunden, ist das Erfolgskonzept des Unternehmens. Verbunden mit diesem Konzept ist eine extrem hohe Anzahl von neuen Produkten, die in den Produktionsprozess eingesteuert werden müssen und daraus resultierend eine hohe Anzahl von kundenspezifischen Rezepturen.

Darüber hinaus ist das Unternehmen strikt kundenorientiert aufgestellt. Die Erfüllung der Kundenwünsche in Bezug auf die Einhaltung der zugesagten Liefertermine und der mit dem Kunden vereinbarten Spezifikation sind oberstes Gebot.

Das Projekt

Im Mai 2007 initiierte Döhler für das Werk in Darmstadt ein Projekt, das den Auftrag hatte, die Prozesse innerhalb der Wertschöpfung unter drei wesentlichen Gesichtspunkten zu optimieren:

- Die Erhöhung des Anteils der auftragsorientierten Produktion bei gleichzeitiger Gewährleistung der Liefertreue
- Die Senkung des „Work in Process“, um die Bestände in der Produktion deutlich zu reduzieren
- Die Vermeidung von Bereitstellungsfehlern, die konsequente Reduktion von Verschwendung und die Umsetzung des „0“ Fehler Prinzipes

Die Herausforderung hierbei war, die gegenläufigen Effekte der Forderung nach 100% Liefertreue bei gleichzeitiger Bestandssenkung in Einklang zu bringen. Dazu kam, dass durch die strikte Orientierung auf die Kundenauftrags Fertigung eine weitere Herausforderung entstand. Trotz der direkten Einlastung der vom Kunden gewünschten und somit nicht an der optimalen Fertigungslosgröße entsprechenden Mengen, soll der installierte Anlagenpark optimal ausgelastet werden.

Die Lösung

Erarbeitet wurde ein getaktetes Prozessmodell. In diesem wurde die Kampagnenbildung durch die Zusammenfassung von Produktionsschritten mit vergleichbarer Qualität, die Parallelisierung von Bereitstellung und Vorbe-

ereitung, sowie die restriktionsfreie Feinplanung optimal miteinander vernetzt. Die „Frozen Zone“ führte sogar zu einer Beruhigung der Produktionsprozesse.

Erzielte Ergebnisse

Ein Jahr nach Einführung und dem Durchlaufen aller saisonalen Schwankungsbreiten, konnte das neue Produktionssystem seine Leistungsfähigkeit durch Verbesserung der Liefertreue, des Servicegrades in Haupt- und Nebensaison, mit Hilfe von Bestandssenkung bei WIP und Erzeugnissen, sowie durch bessere Auslastung der Anlagen (>15% ohne Umbauten) nachweisen.

Die Prozesse unterliegen seit ihrer Einführung einem strikten „KVP“ Prozess, der die Prozesseffizienz schrittweise erhöht. Somit konnte der Personalstand, trotz erhöhtem Abwicklungsvolumen durch die verstärkt kundenorientierte Produktion und gestiegenem Produktionsvolumen, konstant gehalten werden.

Sprechen Sie uns an und wir erarbeiten eine passende Konzeption für Ihre Produktion.

Ihr persönlicher Ansprechpartner:

ACTIVE BUSINESS CONSULT GMBH
Geschäftsbereich Nahrung und Getränke
Borsigstraße 34, 65205 Wiesbaden

Matthias Scharpe, Leitung Vertrieb
Tel +49 61 22 - 50 71 00
m.scharpe@active-consult.com