

Service Management

CASEStudy

Collaborative Product Development: Industrielle Produkte gemeinsam mit Lieferanten entwickeln



Extrusionsmaschine von WINDMÖLLER & HÖLSCHER

AUFRAGGEBER

Die WINDMÖLLER & HÖLSCHER KG gehört zu den führenden Unternehmen im Maschinenbau zur Herstellung flexibler Verpackungen, mit Konzentration auf die Geschäftsbereiche Extrusion, Druck und Verarbeitung. Das Unternehmen wurde 1869 von Gottfried Windmöller und Hermann Hölscher gegründet. In über 130 Ländern der Welt und bei mehr als 5000 Kunden sind heute Maschinen von Windmöller & Hölscher im Einsatz (www.wuh-lengerich.de).



AUSGANGSLAGE

Die Entwicklung neuer Produkte gehörte zu den Schlüsselaufgaben von Windmöller & Hölscher, um auf dem Weltmarkt weiterhin Technologie führend zu bleiben. Die Zusammenarbeit mit Lieferanten erfolgte bei Windmöller & Hölscher oft sehr unterschiedlich. Mit einigen Lieferanten bestand eine enge Entwicklungspartnerschaft, von mehr als einigen Jahren, um gemeinsam neue Lösungen zu entwickeln. Der Austausch von Daten, Zeichnungen und Produktionsplanungen erfolgte überwiegend per Post und eMail. Dadurch kam es immer wieder zu Prozessverzögerungen. Ein Informationsgleichstand bei allen Beteiligten war nur schwierig zu erzielen.

HERAUSFORDERUNG

Da die IT-Strategie von Windmöller & Hölscher eine enge Anbindung an das kürzlich eingeführte SAP-System vorsah, sollte eine auf diese Bedingung zugeschnittene Lösung erarbeitet werden. Gemeinsam mit dem FIR – Forschungsinstitut für Rationalisierung aus Aachen wurde ein Projektteam aufgebaut.

Theo Determann, Geschäftsführer der

Windmöller & Hölscher KG:

„Bezüglich der damaligen Aufgabe kann ich nur feststellen, dass dies eine sehr gute Arbeit war. Bei W&H ist es uns mittlerweile gelungen, ein leistungsfähiges Lieferantenportal inkl. Zeichnungsaustausch mit Änderungsdienst aufzubauen.“

VORGEHENSWEISE

In einem ersten Projektabschnitt „Analyse- und Konzeption“ wurden folgende Schritte durchlaufen:

1. Lieferantenanalyse: Erstellung eines strategischen Lieferantenportfolios und Auswahl von drei Lieferanten für ein Pilotprojekt.
2. Materialgruppenanalyse: Erstellung eines Mengengerüsts und einer Artikelklassifizierung sowie eines Materialportfolios mit ABC-Analysen.
3. Prozessanalyse: Erstellung einer Prozesslandkarte der entwicklungsrelevanten Prozesse, Beteiligten und Informationen.
4. Schwachstellenanalyse: Identifizierung von Optimierungspotenzialen durch Standardisierung, Vereinfachung und Verkürzung.
5. Ermittlung der Leistungsanforderungen hinsichtlich Personal- und IT-Ressourcen bei Windmöller & Hölscher und Lieferanten.
6. Erstellung eines Lastenheftes.

Im Anschluss wurde das Tool von einem IT-Unternehmen programmiert und direkt an SAP angebunden.

ERGEBNIS

- Das Projekt „Informationsportal mit Lieferanten“ wurde zuerst mit drei Pilotlieferanten durchgeführt.
- Durch den großen Erfolg wurde es mittlerweile auf über 120 Lieferanten ausgeweitet.
- Die Produktentwicklungsprozesse konnten dadurch drastisch verkürzt und beschleunigt werden.
- Der Datenaustausch konnte kostengünstiger gestaltet werden.
- Die Entwicklungszusammenarbeit, auch über große Entfernung hinweg war nun leicht möglich.



Schoen + Company ist spezialisiert auf Technologie- und Dienstleistungsunternehmen. Namhafte Unternehmen gehören zu unseren Kunden. Schoen + Company verfügt über das Wissen, die Erfahrung, Tools, Konzepte und Methoden, um Ihnen als kompetenter Partner zur Seite zu stehen.

Ihr Ansprechpartner: Ralf Schön, Geschäftsführer



Andruckmaschine von WINDMÖLLER & HÖLSCHER

Schoen + Company GmbH
Management Consultants
 Neuer Zollhof 2
 40221 Düsseldorf
 T 0211-8395-410
 F 0211-8395-411
 E info@schoen-company.com
 I www.schoen-company.com