

Report für Möbelhersteller: In Wachstum investieren

Report 2 von 2



Verstehen der Wettbewerbslandschaft

Wenn man die Faktoren betrachtet, die es Unternehmen erlaubt haben "Best-in-Class" zu werden, so treten gewisse Gemeinsamkeiten ans Licht. Für diese Unternehmen sind zwei Hauptfaktoren entscheidend.

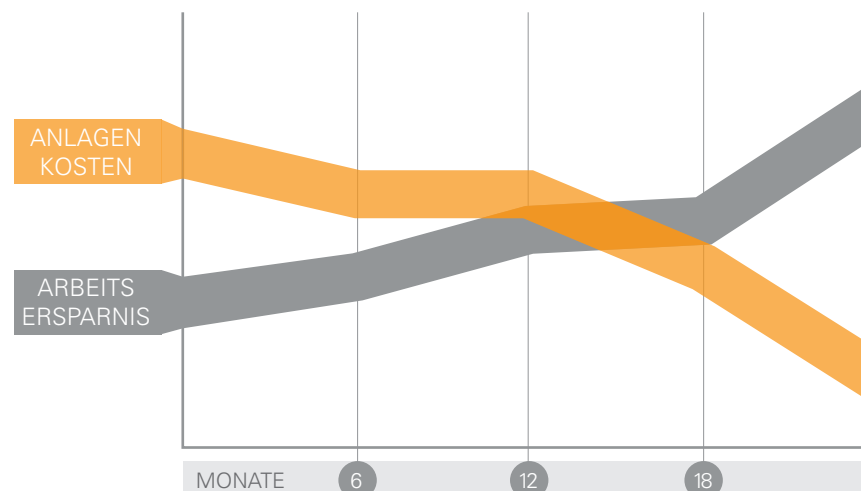
Erstens betrachten sie ihre Mitbewerber bei der Entwicklung eines strategischen Ansatzes zum zukünftigen Erfolg nicht nur wie sie aktuell sind, sondern wie sie sich wahrscheinlich in den nächsten drei bis fünf Jahren darstellen. Das Integrieren einer Strategie zur Gewinnung von Wettbewerbsvorteilen ist der zentrale Punkt in dem langfristigen gesamten Planungsprozess ihres Unternehmens.

Zweitens suchen sie sich Partner, die die einzigartigen Herausforderungen der möbelverarbeitenden Industrie verstehen. Um vollständige Lösungen für kalkulierbare und signifikante Vorteile zu entwickeln, erfordert die besondere Komplexität von Wertschöpfungs- und Lieferkette ein tiefes Verständnis der zugrundeliegenden Markterfordernisse und Geschäftspraktiken.

Die Industrie ist übersät mit Beispielen, in denen Unternehmen generische Geschäftssysteme entwickeln, die letztlich Implementierungen erfordern, die das ziffache des ursprünglichen Kostenaufwands an Software-Lizenzen und oftmals der ursprünglichen Schätzung kosten.

Dies passiert gewöhnlich, weil generische Lösungen den speziellen Bedürfnissen der Möbelhersteller nicht entsprechen (oder entsprechen können) und letztlich Anpassungen und Integration vor Ort bedürfen, welche idealerweise wesentlicher Bestandteil der Kernkompetenzen des Systems sein sollten.

Insbesondere sollten Unternehmen, die solch eine Entwicklung in Betracht ziehen, die folgenden Vorteile berücksichtigen, welche aus einem gut implementierten bedarfsgerechten Geschäftssystem resultieren, das von der Fertigung von Bestellung bis zu Lieferung, über Arbeitsvorbereitung bis zur Fertigungsplanung reicht.



Direkte Kostenersparnis: Unternehmen können davon ausgehen, mehr Geschäfte mit derselben Arbeitskraft zu machen, und dies hauptsächlich durch den Gebrauch von elektronischer Auftragserfassung und von Automatisierungstechnik. Gut designte Implementierungen können den Bedarf an Arbeitskräften, die zuvor die den Hauptanteil ihrer Arbeitszeit mit der Eingabe und Prüfung von Aufträgen verbracht haben, drastisch senken. Diese Mitarbeiter können dann anderweitig zugeordnet werden und sich um die ansteigende Produktion und den Kundenservice kümmern. Zusätzlich sollten Unternehmen erwarten können, dass die Automatisierung der Produktionstechnik eine Kernkompetenz einer jeglichen Produktionslösung sein sollte, die darauf abzielt, den Herausforderungen der Möbelindustrie gerecht zu werden.

Zeitersparnis: Die Zeit, die benötigt wird um Dateneinträge zu korrigieren, die Produktionsplanung umzudisponieren oder falsche Produkte oder Komponenten zu ersetzen ist ein signifikanter Kostenfaktor mit entsprechenden Folgen, die weit über die Grenzen von simpler Fehlerkorrektur hinausgehen. Eine Reduzierung oder nahezu Eliminierung von schlechten Daten im frühen Herstellungsprozess sorgt für echte Verbesserungen bzgl. der Effizienz und der Kostenreduzierung. Auf dieselbe Art reduziert eine automatisierte Auftragserfassung, -verwaltung und -kontrolle die Gesamtzeit der Auftragsabwicklung, was zu weiteren Einsparungen führt.

Erhöhte Wettbewerbsfähigkeit: Die Automatisierung der Produktionssteuerung und -planung sorgt für eine verbesserte Skalierbarkeit bei der Erweiterung der Produktoptionen. So können Unternehmen ihren Produktumfang und ihren Optionskatalog erheblich erweitern, ohne noch in zusätzliche Arbeitskraft oder Maschinen investieren zu müssen. Eine Voraussetzung für diese erhöhte Effizienz ist ein in die Lösung eingebauter Produktkonfigurator, der die Automatisierung sowohl von Standard- als auch von Spezialanfertigungen ermöglicht – es gibt dokumentierte Fälle, in denen Unternehmen so die Produktion von Spezialaufträgen verdoppelt und verdreifacht haben, oder die Markteinführungszeit für neue Designs ohne zusätzlich Kosten halbiert haben.

Business und Production Intelligence: Wenn Unternehmen eine erstklassige Lösung einsetzen, die auf die besonderen Anforderungen der Möbelindustrie abgestimmt ist, können sie Informationen, die bisher nicht verfügbar waren, überwachen und analysieren. Dies führt zu intelligenter Entscheidungsfindung durch Echtzeiteinblick in den Produktionsstatus und die Überwachung von Leistungskennzahlen im Bereich der Produktionsstätte und für den gesamten Prozess von der Bestellung bis zur Lieferung. Dieses erstreckt sich weiter bis zum Verkaufsraum oder Händler, wenn eine elektronische Datenverarbeitung direkt in eine visuelle Point-of-Sale Designlösung integriert ist.

Fallstudien: Wie erreiche ich einen schlanken Herstellungsprozess

Störmer Kitchen in Enger, Deutschland, wollten eine sowohl kosteneffektive, wie auch eine hoch automatisierte Fertigung und maximale Flexibilität erzielen. Um dieses Ziel zu erreichen, entwickelten sie den ehrgeizigen Plan, die komplette existierende Prozesskette des Unternehmens – vom ersten Kundenkontakt bis zum fertigen Küchenprodukt – bis zum Anfang des Jahres 2014 zu ersetzen. Störmer Kitchen ist davon überzeugt, dass dieser Schritt eine größere Effizienz bei minimaler Fehlerquote bringen wird.

„Zur Zeit arbeiten wir mit fünf Systemen, wo ein einziges genügen sollte, um eine End-to-End Lösung zu liefern,“ sagt Christophe Fughe, Geschäftsführer von Störmer Kitchen. „Ich glaube, es gibt immer noch eine große Angst vor Innovationen in der Industrie. Insbesondere glauben Unternehmen, dass sie Teile ihrer Kontrolle aufgeben müssen. Das wird sich in Zukunft ändern; derjenige, der zuerst agiert, wird gewinnen. Schauen Sie auf die Formel 1 Rennen. Wer den besten Reifensatz hat, gewinnt den Wettbewerb.“

Für Superior Cabinets in Saskatoon bietet die Konjunkturabschwächung bei allen Herausforderungen auch die Möglichkeit, über sich hinauszuwachsen. Sie hatten dadurch die Zeit, die sie brauchten, um ihre aktuellen Prozesse und Systeme lange und genau zu beobachten und so ihr Geschäft zu verbessern.

Superior Cabinets – eine Momentaufnahme

Business-Herausforderung: Vorwiegend manuelle Prozesse verschlangen Ressourcen und verhinderten Wachstum.

Lösung: Eine End-to-End Software-Lösung und Ratschläge zu besten Praktiken von Fertigungsexperten.

Ergebnisse: Superior Cabinets hat durch die Implementierung einer End-to-End Software-Lösung seine Kosten um 25% gesenkt, 3 neue Standorte eröffnet und das Produkt-Portfolio verdoppelt, ohne dabei die Ressourcen für die Auftragsverarbeitung zu aufzustocken.

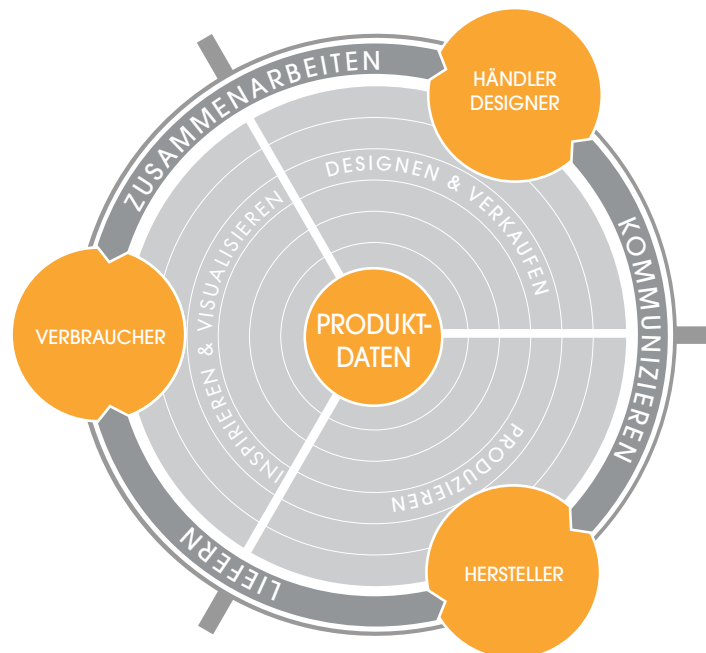
„Dies war viel weniger eine Software-Implementierung als vielmehr eine Unternehmensumwandlung. Unsere Strategie zentriert sich auf drei Prinzipien: Expansion, Skalierbarkeit und Kundenerfahrung,“ sagt Scott Hodson, Geschäftsführer von Superior Cabinets. „Fünfundneunzig Prozent unseres Aufwands gingen in die Verwaltung der Fertigungsprozesse. Wir wollten das umdrehen: 95% Aufwand in Wachstumsmöglichkeiten wie neue Geschäfte, erhöhte Umsätze auf alter Fläche, neue Produktentwicklungen, die besten Design-Teams und eine verstärkte Kundenorientierung.“

Die Industrie im Wandel

Das ultimative Ziel dieser Unternehmen ist das, was man gemeinhin als "End-to-End" Lösung für die elektronische Integration von Daten und Datenfluss, von der ersten Möbelsuche und Käuferfahrung, über die Auftragsdefinition am Point-of-Sale, bis hin zur Auftragsannahme zur Fertigung und der Optimierung des Produktionsprozesse bis hin zur Lieferung bezeichnet.

Einige der oben genannten Unternehmen kommen diesem Ziel sehr nahe, angetrieben von dem Wunsch nach Innovation und danach, dem Wettbewerbsdruck, der aus der sich ändernden Marktdynamik und weltweiten Beschaffung resultiert, immer einen Schritt voraus zu sein.

Das vorliegende Papier soll dazu dienen, den Unternehmen und Führungskräften zu helfen, die Voraussetzungen zu bewerten, die nötig sind, um einen solchen Wandel einzuleiten wie er gefordert ist, um die vor uns liegenden Marktanforderungen erfolgreich anzugehen, oder zumindest den Funken einer Debatte innerhalb der Führungsteams zu entfachen, was zu neuen Ideen und mutigen Beschlüssen führen könnte.



Investieren Sie in die Zukunft

Um zu erfahren, wie 2020 Insight Ihre Geschäftsprozesse rationalisieren und Ihnen zu einem schlanken Fertigungsprozess verhelfen kann, melden Sie sich jetzt zu einer Demo an und wir zeigen Ihnen, welche Rendite erreicht werden kann.

2020spaces.com/de/2020-produkte/2020insight-de