

SCHNELLER ZUR GRÜNEN AUSSICHT



Für Viele bedeutet ein Wintergarten Erholung, Entspannung und einen weiten Blick ins Grüne. Die TS-Aluminium-Profilsysteme GmbH & Co. KG fertigt dafür die passenden Profilsysteme. Auch für Terrassendächer oder Carports produziert das ostfriesische Unternehmen die entsprechenden Einheiten. Um künftig seinen Kunden eine schnellere Lieferung der Produkte zu bieten, optimierte der Systemhersteller seine Fertigungsprozesse mithilfe von Fischer Consulting um 20 Prozent.

Im Vorfeld zur Beauftragung steht bei TS-Aluminium die kompetente Beratung. Das Unternehmen hat seit 40 Jahren eine Beratungszentrale, in der Geschäftspartner Antworten auf alle Fragen rund um ihre Bauprojekte erhalten. Die Ostfriesen versenden Aluminiumprofile an Verarbeiter und Handelspartner – dies erfolgreich: Was vor 40 Jahren als Zwei-Mann-Betrieb begann, hat sich inzwischen zu einem modernen Unternehmen mit mehr als 30 Mio. Euro Umsatz pro Jahr und 120 Mitarbeitern entwickelt. Erst 2017 vergrößerte das Systemhaus seine Produktions- und Büroflächen in Großefehn, die zwischenzeitlich über 20 000 m² groß sind.

Stetes Wachstum und die Ausdehnung der Projekte auf das europäische Ausland erfordern Investitionen und Neustrukturierungen. Den Plan der Anschaffung einer neuen Beschichtungsanlage nahmen Geschäftsführer Rainer Trauernicht und sein Team zum Anlass, das Fertigungslayout genau unter die Lupe zu nehmen. Sie zogen die Fischer Consulting zurate, ein Beratungsunternehmen aus der Unternehmensgruppe Fischer, zu der auch die Fischer-Befestigungssysteme gehören. Die Berater der Fischer Consulting optimieren seit Jahrzehnten konzernintern und in Firmen, Behörden und Handwerksbetrieben Prozesse anhand des firmeneigenen Fischer-Prozesssystems.

DEM WERTSTROM AUF DER SPUR

Projektleiter Hans-Sönke Hartmann von Fischer Consulting analysierte gemeinsam mit dem Fertigungsteam zunächst die Ausgangssituation. Beispielhaft wurde dann ein Fertigungsprozess genauer unter die Lupe genommen. „Wir identifizierten den Wertstrom. Das heißt, wir verfolgten und visualisierten alle Produktionsschritte und überlegten, wo sich Verbesserungspotenziale verbergen“, erläutert Hartmann.

Kleinere Optimierungsprojekte wurden sofort in die Tat umgesetzt. Gemeinsam mit der Belegschaft von TS-Aluminium wurden regelmäßige Shopfloor-Runden eingeführt. In deren Rahmen werden strukturiert Themen angesprochen, um Fehler zu beheben und Lieferengpässe zu überbrücken.

Ein wichtiges Standbein für die zielgerichtete Durchführung der Shopfloormeetings sind Kennzahlen. Fischer Consulting unterstützte dabei, aussagekräftige Zahlen zu erarbeiten und zu visualisieren. Schließlich definierten die Berater gemeinsam mit den Führungskräften strategische Ziele und die Stoßrichtung für die kommenden Jahre.

VOM GROB- ZUM FEINLAYOUT

Dann ging es an die Planung des Layouts für den 3 000 m² großen Fertigungsbereich. Das Workshopteam analysierte die benötigten Flächen und Stellplätze und legte einen Hauptmaterialfluss fest. Auf dieser Basis wurden mehrere Blocklayout-Varianten erstellt und Materialflüsse bestimmt. Bei der Bewertung spielten viele Faktoren eine Rolle: Materialfluss, Wegezeiten, Größe und Anordnung der Räume und Maschinen. Schließlich kristallisierte sich eine Variante heraus, die am sinnvollsten erschien. Im Anschluss machten sich die Optimierer an das Feinlayout. „Wir haben auch Risiken und deren Auswirkungen analysiert sowie weitere Verschwendungsarten definiert“, ergänzt Hartmann. Das Ergebnis nach den Optimierungsmaßnahmen sprach für sich: „Mit Unterstützung von Fischer Consulting haben wir unsere Fertigungsprozesse merklich verschlanken können. So können wir unsere Kunden schneller beliefern und gleichzeitig Kosten sparen“, berichtet Geschäftsführer Trauernicht.

Künftig werden Optimierungsworkshops bei TS-Aluminium auch ohne Unterstützung der Berater stattfinden: Teil der Workshop-Reihe war auch eine detaillierte Schulung zu den Prinzipien des Fischer-Prozesssystems sowie Informationen zu gängigen Workshop-Methoden und zu den verschiedenen Verschwendungsarten. Hartmann: „Wir legen Wert darauf, unseren Kunden Know-how zu vermitteln, mit dem sie künftig strukturiert selbst Verbesserungen vornehmen können.“

Foto: Fischer Consulting

www.fischer.de



AUF EINEN BLICK

- Mithilfe einer Prozessoptimierung ließen sich die Wegezeiten in der Fertigung verkürzen und somit der Auftragsdurchlauf beschleunigen
- Mit Unterstützung externer Berater wurden in Shopfloormeetings aussagekräftige Kennzahlen erarbeitet
- Im Rahmen von Workshops erworbenes Wissen befähigt Mitarbeiter von TS-Aluminium Verbesserungen in den Prozessen selbst durchzuführen