

7-8/2011

Juli/August
65 Jahre Kompetenz



TITELTHEMA FREIZEIT- UND SPORTINDUSTRIE

Adrenalin und
Oberflächentechnik

Harteloxal Schicht
für Federgabeln

LACKIEREN

Kompakte Lackieranlage für
Großteile

MECHANISCHES BEARBEITEN

Bauteile für den
Schiffbau strahlen

Hoher Traganteil
durch Hohnbürsten

MESSEN UND PRÜFEN

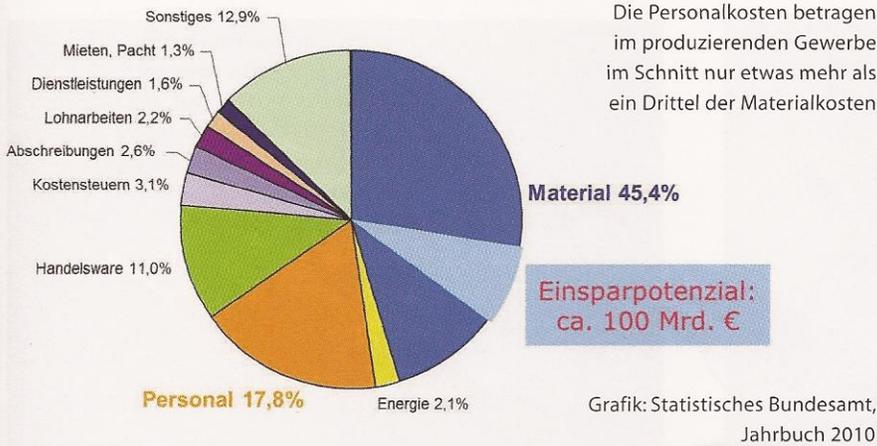
Die Stärken der
digitalen Mikroskopie

REINIGEN UND VORBEHANDELN

Trockeneispellets
standardisieren

MARKTÜBERSICHT

Pulverlacke
Nasslacke



Material teurer als Personal

Durch eine Analyse mit überschaubarem Aufwand die Kosten senken

Oft sind es überraschend kleine Veränderungen, die den Ausschuss oder Materialverbrauch reduzieren können. Um diese Potentiale zu heben, ist eine unabhängige Analyse von außen hilfreich.

Nicht wenige mittelständische Betriebe kennen diese Situation: Noch vor einigen Monaten wurde Personal reduziert, heute stehen zahlreiche Aufträge an. Kapazitätsengpässe sind an der Tagesordnung. Optimierungsprogramme und oft auch strategische Maßnahmen werden hinten angestellt. Das Statistische Bundesamt hat ermittelt, dass die viel kritisierten Personalkosten mit knappen 18 Prozent, die Materialkosten aber im produzierenden Gewerbe mit beachtlichen 46 Prozent in die betrieblichen Kosten einfließen.

Bisher war die weltweite Beschaffung, das „Global Sourcing“, zur Kostensenkung in aller Munde. Doch der Preis für Rohstoffe und Energie steigt weltweit vergleichbar an, höhere Löhne in „Low Cost Countries“ reduzieren die Preisvorteile. Außerdem dauert zum Beispiel die Beschaffung größerer Mengen aus Asien auf dem Seeweg vier Wochen. Aber immer mehr Kunden verlangen kürzere Lieferzeiten, kleinere Losgrößen und mehr Flexibilität zu vergleichbaren Kosten. „Local Sourcing“, die Beschaffung am heimischen Markt, ist die Alternative. Neben weichen Faktoren wie Nähe, Zugriffsmöglichkeit und Flexibilität

liegt ein Hauptaugenmerk auf dem Preis. Bei sinkenden Erträgen, steigenden Material- und Lohnkosten liegen die wirksamsten Hebel in der Technologie und darin, mehr aus dem eingesetzten Material herauszubekommen.

Analyse lohnt sich

Ein metallverarbeitender Betrieb bezog Teile für Drehoperationen, die vom Zulieferer zum Schutz vor Korrosion eingölt wurden. Diese wurden nach dem Wareneingang gewaschen und im Lager bereitgestellt. Bei gut gereinigten Teilen traten in der Folge regelmäßig Korrosionspunkte auf – Ausschuss. Die korrosionsfreien Teile hingegen verfügten noch über einen Rest Ölfilm und erhöhten den Werkzeugverschleiß. Eine Analyse lieferte als Lösungsansatz die Prozessumstellung auf einen trockenen Korrosionsschutz nach der VCI-Methode. So konnte das Problem behoben und gleichzeitig das Einölen und Waschen eingespart werden. Ein weiteres Beispiel ist die Beschaffung von Fluiden, Lacken und Grundierungen in Kleingebinden oder das Umfüllen aus Großgebinden.

Denn bis zu acht Prozent von zähflüssigen Ölen, Fluiden und Lacken bleibt an den Innenwänden der Gebinde haften. Durch eine gut geplante Auftragsreihenfolge und eine Zuführung im Unterdruckverfahren lassen sich sowohl das Umfüllen, die Restmengen als auch die Rüstzeiten für die Fluidzubereitung reduzieren.

Die volle Leistungsfähigkeit wird durch eine Analyse entlang der gesamten Wertschöpfungskette gehoben. Auch wenn nicht jedes Unternehmen förderfähig ist, kann bei einer unternehmensübergreifenden Analyse die gesamte Lieferkette profitieren.

Förderung durch die demea

Die Deutsche Materialeffizienzagentur (demea) unterstützt seit 2006 mittelständische Betriebe im Auftrag des BMWi. Allein die Analyse von Potenzialen wird mit bis zu 17.550 Euro gefördert, wobei die Gesamtförderung von 100.000 Euro in Stufen von 67 bis 33 Prozent erfolgt. Durchschnittlich 2,4 Prozent Renditeerhöhung sowie 218.000 Euro Einsparpotential werden in der Potenzialanalyse aufgedeckt. Viele Maßnahmen werden direkt umgesetzt, so dass ein Großteil nach sechs Monaten amortisiert ist. Nachfolgend kann die Vertiefungsberatung, also auch die förderfähige Umsetzung konkreter Maßnahmen folgen.



Trockener Korrosionsschutz kann gegenüber dem Einölen von Bauteilen Vorteile bringen.

Ab Sommer 2011 wird das Impulsprogramm Materialeffizienz auf ein Gutscheinsystem umgestellt, die Förderung für Unternehmen bis 250 Mitarbeiter und bis 50 Millionen Euro Jahresumsatz bleibt aber weiter bestehen. Das Verfahren für die Betriebe ist einfach: Der Berater der demea stellt den Analyseablauf vor, füllt den Förderantrag aus und schließt mit dem Betrieb einen vorläufigen Beratungsvertrag ab. Mit Abschluss der Potenzialanalyse kann der Betrieb das gesamte Projekt selbst fortführen oder die Umsetzung als Vertiefungsberatung beauftragen.

i Almert Logistik Intelligence
www.almert.de