



Foto: British Sugar

Wander AG ist eine Tochtergesellschaft der Associated British Foods (ABF). Wie bei der Wander AG legt der ganze Konzern Wert auf eine optimale Absatz- und Produktionsplanung

Rationalisierung durch konsequentes pull-Prinzip Pull statt Push

Erfolgreiche Unternehmen dagegen weisen einen hohen Grad an Agilität auf, um auf die Anforderungen eines Käufermarktes reagieren zu können. Ein Käufermarkt funktioniert nach dem pull-Prinzip – es ist somit naheliegend, dieses Prinzip über die Marktgrenzen hinaus in den betrieblichen Ablauf zu implementieren. "Statt Verkäufermärkten haben wir Käufermärkte, die nach dem pull-Prinzip funktionieren", so Peter Acél. Die Produktion sollte deshalb ebenfalls nach dem pull-Prinzip gesteuert werden. Wie sinnvoll diese Maßnahme ist, illustriert Acél am Beispiel der Firma Wander AG: Der Nahrungsmittelproduzent gestaltete seine Produktionsprozesse im schweizerischen Neuenegg grundlegend neu, die Fabrikation wurde den Bedürfnissen der Kunden angepasst. Erreicht wurde dies durch die Umstellung der Planungs- und Fertigungsprozesse vom push- zum pull-Prinzip. "Durch diese Maßnahme und eine Verkleinerung und Harmonisierung der Losgrößen, die nach den Umfängen der Kundenbestellungen definiert worden waren, entstanden einerseits häufigere

Umrüstungsarbeiten und andererseits weniger Planungsaufwand in der Produktionssteuerung", so Peter Acél. In der Folge stieg die Lieferfähigkeit der in Neuenegg produzierten Produkte, während sich der gesamte Fertigwarenbestand um rund die Hälfte verringerte! Insgesamt erzielt Wander heute eine 30% höhere Produktionsrentabilität. Zugleich verfügt das Unternehmen über eine aktuellere Absatz- und Produktionsplanung und kann flexibler auf kurzfristige Bestellungen eingehen.

"Viele EDV-Planungssysteme sind mitverantwortlich für die Verhinderung eines angemessenen Planungsumfanges", so der Unternehmensberater Peter Acél. Die Systeme seien noch so konstruiert, dass sie Material und Vorfabrikate in großen Mengen in die Produktion stoßen. Sie arbeiten also nach dem push-Prinzip. Dieses Prinzip aber setzt große Material- beziehungsweise Vorfabrikatelager voraus und bewirkt zwischen den innerbetrieblichen Produktionslinien lange Warteschlangen. Hohe Warenbestände im Produktionsbetrieb binden finanzielle Mittel des Betriebes, verursachen lange DLZ und machen die Produktion träge für äußere Einflüsse – beispielsweise für Expressaufträge oder Produktumstellungen.



Dr. Peter P. Acél ist Partner der ROI Beratungsgruppe.
Kontakt: acel@acel.ch

Foto: privat



Fotos: Wander AG