

Konzept zur Verbesserung der internen Zusammenarbeit und Kommunikation

Studiengang: BSc in Holztechnik | Vertiefung: Process and Product Management
Betreuer*innen: Prof. Dr. Katrin Künzi Hummel, Prof. Markus Schär
Experte: dipl. Holzingenieur FH Olin Bartlomé
Industriepartner: Kuratle Group, Leibstadt

Als Handelsunternehmen bedient die Kuratle & Jaecker AG von zwölf Standorten aus das holzverarbeitende Gewerbe schweizweit mit einem breiten Sortiment an Produkten und Eigenmarken für den konstruktiven Holzbau und den dekorativen Innenausbau. Eine weitere Gesellschaft der Kuratle Group ist das Bearbeitungs- und Zuschnittzentrum BUZ AG. Das Unternehmen ist in der industriellen Vorfertigung tätig und arbeitet eng mit der Kuratle & Jaecker AG zusammen.

Ausgangslage

Als historisch gewachsener Familienbetrieb in dritter Generation und derzeit grösstes Holzwerkstoffhandelsunternehmen der Schweiz hat die Kuratle Group den Anspruch Ihre internen Arbeitsabläufe zu laufend verbessern und gruppeninterne Synergien optimal zu nutzen.

Die Kuratle Group ist international tätig in den Bereichen Holzwerkstoffhandel, Logistik, industrieller Vorfertigung und Produktentwicklung. Die Gruppe besteht aus 14 renommierten Firmen an 12 Standorten mit Hauptsitz in Leibstadt (AG). Die gruppeninternen Firmen werden eigenständig geführt und durch zentrale Dienste unterstützt.

Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist die Dienstleistung der industriellen Vorfertigung an eine breitere Kundengruppe zu tragen, die Prozesse der betriebsübergreifenden Auftragsabwicklung zu optimieren und Synergien durch eine verbesserte Kommunikation besser zu nutzen. Die Untersuchung konzentriert sich auf das Bearbeitungs- und Zuschnittzentrum BUZ AG und die Kuratle & Jaecker AG Verkauf Nord-West.

Methodik

Der Dreh- und Angelpunkt der Arbeit bildet eine IST-Analyse. Anhand von Flussdiagrammen werden die betrachteten Verkaufsprozesse dargestellt und anschliessend in betriebsübergreifenden Prozessflussdiagrammen zusammengeführt. Mittels vordefinierter Schlüsselfragen werden die Verkaufsprozesse

auf allfällige Handlungsfelder und Optimierungspotentiale untersucht. Diese Handlungsfelder, die aus der kritischen Betrachtung hervorgehen, dienen der Erstellung der Soll-Prozesse und der Formulierung der Optimierungsmassnahmen.

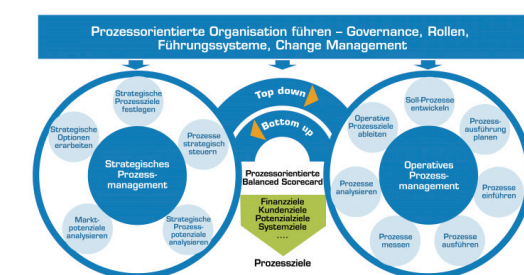
Ergebnisse

Die Untersuchung ergibt bei den betriebsübergreifenden Verkaufsprozessen ein grosses Optimierungspotential. Durch die Umsetzung der entwickelten Soll-Prozesse werden die betrachteten Arbeitsabläufe merklich einfacher und die Entstehung von Pendenzen kann weitgehend vermieden werden. Die Abschätzung der Effekte deutet auf Verbesserungen in den Bereichen Prozessqualität und Prozessgeschwindigkeit hin. Die Qualität der Prozesse wird aufgrund der geringeren Fehlerquote durch eine Vereinfachung der Prozessschrittabfolge steigen und die Prozessgeschwindigkeit wird bei gleichbleibendem Output erhöht.

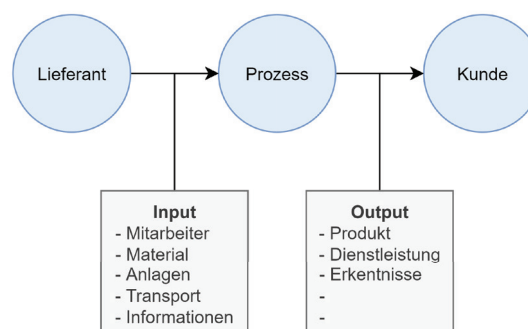
Die Massnahmen sind im Grunde mit mässigem Aufwand umsetzbar, da die Mittel für die Umsetzung bereits gruppenintern vorhanden sind.



Marco Röthlisberger



Geschäftsprozessmanagement (bpmo.de)



Prozess