



Holzingenieur/in FH PDM

Arbeitstitel: Konzeption für eine Sortimentserweiterung durch auftragsbezogene Materialbeschaffung zur Fertigung von exportspezifischen Fronten in den unteren Preisgruppen

Diplomarbeiten-Nr.: F / 4 / D / 478 / 06 / 5

Sperrfrist: 5 Jahre

Verfasser: Herzog Marc André

Praktikumsstelle: ALNO AG
Abteilung Produktentwicklung
Heiligenberger Strasse 47
DE 88630 Pfullendorf

Ausgangslage

Die Küchenmöbelindustrie kann sich von der schlechten Wirtschaftslage in Deutschland nicht abkoppeln. Durch bestehende Überkapazitäten herrscht ein starker Preisdruck bei Industrie und Handel. Wachstum ist nur noch über Gewinne von Marktanteilen im Ausland zu erreichen. Um dieses Ziel verfolgen zu können, zählt eine Exportoffensive zu den strategischen Themen der ALNO.

Ziel

Aufgabe ist es eine Konzeption zu erstellen, die aufzeigt, wie eine Sortimentserweiterung durch auftragsbezogene Materialbeschaffung zur Fertigung von Fronten für den Exportmarkt der unteren Preisgruppen erfolgreich umzusetzen ist. Die Arbeit dient als Grundlage zur Entscheidungsfindung, ob eine neue Produktlinie eingeführt werden soll.

Vorgehen

Die Vorgehensweise ist an den Produktentwicklungsprozess der ALNO geknüpft und die Umsetzung findet projektorientiert statt. Für die Produktfindung wird eine Umfrage bei den Tochtergesellschaften und den weltweit agierenden Händlern gestartet. Die Abnehmer, zugleich auch verantwortlich für den künftigen Umsatz dieses Produktes, sollen auch die Produktentwicklung mitgestalten können. Sind die Bedürfnisse für das neue Programm definiert, können mögliche Zulieferer angegangen werden.

In einem weiteren Schritt wird versucht, die Organisation und einen möglichen Produktionsablauf der zukünftigen Produktion in die bestehenden Strukturen zu integrieren. Immer im Konflikt, ein flexibles variantenreiches Produkt in einer industriellen Umgebung einzufügen, werden mehrere Fertigungsarten aufgezeigt. Die Vorkalkulation der Referenzküche gibt Aufschluss über die Rentabilität der unterschiedlichen Fertigungsarten.

Ergebnisse

Bei den Zulieferern kann kein klarer Favorit erkannt werden, dennoch soll ein bestimmter Plattenlieferant Partner der neuen Produktlinie werden. Die deutlich kostengünstigste Variante ist die Abwicklung über ein kommissionsweise angeliefertes Bauteil eines Halbfabrikatproduzenten. Mit dieser Zukaufsfront kann in einer vergleichbaren Preisgruppe eine Überdeckung von 16 Prozent erreicht werden. Eine Eigenproduktion ist mit den aktuellen Mitteln und Abläufen unwirtschaftlich. Um den Anteil an der Wertschöpfung der Küche nicht zu verlieren, wäre mit der Umsetzung der geplanten Ersatzinvestition in eine neue Plattenaufteilsäge und der Modernisierung der Auftragssteuerung die Produktion in das eigene Werk zu holen.

Mit der Untersuchung kann aufgezeigt werden, dass die Umsetzung eines farbenreichen Programms in der unteren Preisgruppe bewerkstelligt werden kann. Es obliegt nun dem Lenkungsausschuss sich für dieses zukunftsweisende und marktinnovative Küchenprogramm zu entscheiden, die Umsetzung detailliert voranzutreiben und erfolgreich am Markt zu vertreiben.