

Intelligent steuern

Dauerschichten, volles Lager – und trotzdem bleiben Lieferungen aus. Das Problem lag nie an der Kapazität, sondern daran, wie gesteuert wurde. Die Lösung: den Prozess entkoppeln und die Steuerungslogik neu denken.

➔ Ausgangslage

Im Zentrum steht ein junges, schnell wachsendes Medizinprodukte-Unternehmen mit etwa 250 Mitarbeitenden in Entwicklung, Fertigung und Vertrieb. 20 Grundprodukte verzweigen sich in unzählige Form- und Setkombinationen und am Ende stehen rund 20.000 aktive Endproduktkombinationen, abgestimmt auf unterschiedliche Vorgehensweisen und Indikationen.

Für eine schnelle Marktdurchdringung bedient das Unternehmen den Markt auf mehreren Wegen: Direktvertrieb in ausgewählte Kliniken im deutschen Kernmarkt mit eigenen Konsignationslagern, internationaler Vertrieb über eigene Niederlassungen sowie mehrstufige Marktbedienung über Handelspartner in weiteren Regionen.

**0**

Verantwortliche für den
Forecast

**145%**

Spitzenauslastung an der
Engpassmaschine.

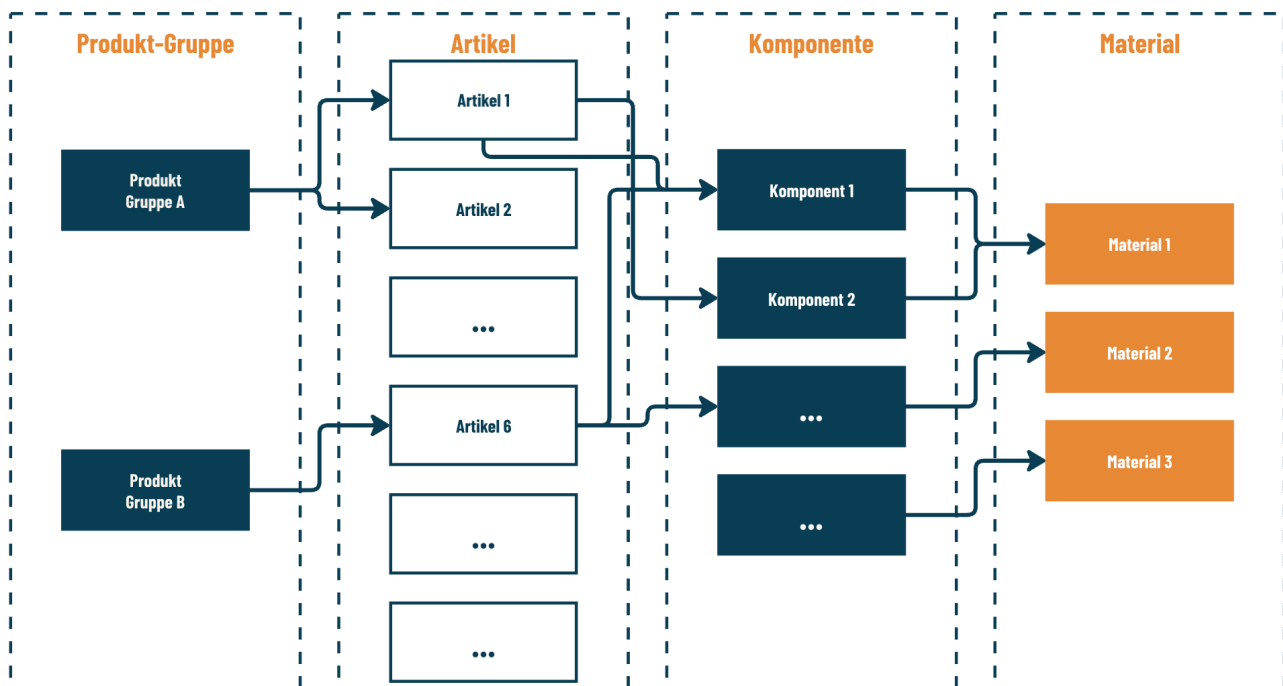
Der große Markterfolg hinterlässt Spuren

- Die Produktvarianz erzeugt eine große A-Produkt-Klasse (80 % des Absatzes).
- Neue Märkte kommen oft über Tenderangebote, die scharfe Absatzspitzen erzeugen.
- Jeder Vertriebspartner fährt seine eigene Go-to-Market-Strategie, mit jeweils eigener Beschaffungs- und Abruflogik.
- Die Konsignationslager der Direktversorgung sind bei diesem breiten Portfolio kaum noch sauber auszuliegen.

➔ **Jedes Land plant, steuert und verteilt anders. Niemand hat das Gesamtsystem im Blick.**

Die Folge:

Das Wachstum hat die eigene Steuerung überholt. In der Produktion entstanden plötzliche Peaks, die niemand kommen sah. Weil die Fertigung strikt im Make-to-Order lief, wurde die Steuerung fast unmöglich, die Lieferzeiten wuchsen. Am Ende standen Lieferrückstände und sinkende Kundenzufriedenheit.



Supply Chain & BOM Segmentierung: Wenige neutrale Komponenten, viele kundenspezifische Endprodukte. Der Entkopplungspunkt liegt auf Komponentenebene.

→ Vorgehen

DREI HEBEL FÜR PLANBARE LIEFERFÄHIGKEIT

Der Ansatz setzt bewusst nicht bei Tools an, sondern bei Struktur, Haltung und Zusammenarbeit.



Forecast als Basis etablieren und damit Verbindlichkeit schaffen

Die Produktstrukturanalyse zeigte: Schon wenige Komponenten auf Lager sichern eine hohe Verfügbarkeit für den Kundenauftrag. Dieses Komponentenlager ist der ideale Entkopplungspunkt.



Produktkonzept verstehen, Produktionslogik anpassen.

Der Forecast auf Produkttypen-Ebene ist einfach und für alle verbindlich. Die auftragsneutrale Vorfertigung im Push-Prinzip baut genau darauf auf und füllt gleichmäßig das Komponentenlager. Die Entnahme für die Kundenaufträge übernimmt die Feinsteuerung.



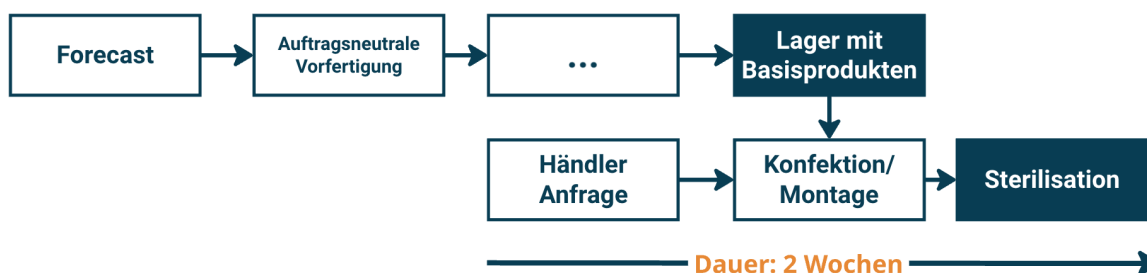
Geschwindigkeit und Verlässlichkeit in der Abrufbelieferung.

Aus dem Komponentenlager werden Kundenaufträge synchron zum Sterilisationslauf bedient. So wird die Lieferzeit beherrschbar und halbiert sich zugleich.

Status Quo



Push-Pull Kanban-Lager



Status Quo vs. Push-Pull-Lager: Die Vorfertigung läuft auf Forecast, kundenspezifische Schritte erst auf Abruf – Durchlaufzeit halbiert.

→ Ergebnisse

Die Durchlaufzeit von der Händleranfrage bis zur Lieferung sank um 50 Prozent, von vier auf zwei Wochen.

Lieferungen kommen an, selbst bei schwankender Nachfrage. Die Produktion läuft ruhiger, weil Spitzenlasten nicht mehr direkt auf die Vorfertigung durchschlagen. Der Bestand liegt dort, wo er flexibel bleibt: in neutralen Komponenten statt in fertigen Varianten.

Die wichtigste Verschiebung: Vertrieb und Produktion planen mit denselben Zahlen. Kurze Lieferzeiten machen Änderungen auf Artikel-Ebene unkritisch, der Forecast auf Typ-Ebene schafft Ruhe. Am Ende zeigt sich: Die richtige Steuerungslogik bringt mehr Planbarkeit als jede zusätzliche Kontrolle.



18 MONATE

Rollierender Forecast-Horizont.
Treibt die Vorfertigung.



4 → 2 WOCHEN

Minus 50 % Durchlaufzeit am
Pull-Abschnitt.

**weniger Bestand
mehr Flexibilität
halbe Durchlaufzeit**

**VOM ENGPASS IM
KUNDENTAKT ZUR
ENTKOPPELTEN
PRODUKTION AUF ABRUF**

Wie können wir dir helfen?

Unsere Berater können dir detaillierte Antworten geben:

Dein Weg zu uns

📍 Altdorfstraße 6, 88250 Weingarten

🌐 <https://lumanaa.de/>

☎ 0751 5575456

