

Jünger verbetert werkprocessen Staalinkoop en verlaagt kosten met ruim 6 procent

KLANT: Jünger GmbH

PROJECT: Staalinkoop

Jünger GmbH produceert sinds 1906 hoogwaardige plaatwerkconstructies. Vanaf 1975 concentreert de onderneming zich uitsluitend op de productie van RVS en aluminium tankbodems. Jünger levert zijn specialistische producten aan uiteenlopende sectoren en bedrijven, zoals de chemische en de levensmiddelenindustrie, en aan bedrijven in de oven-, voertuig- en apparatenbouw.

De inkoop van staal staat op de strategische agenda van het in Siegen gevestigde bedrijf. Om meer inzicht te krijgen in dit cruciale werkveld binnen Jünger, kreeg Volker Worringer van ERA de opdracht alle kosten- en processtructuren te onderzoeken. Worringer schakelde voor dit project de hulp in van zijn collega, staalexpert Harald Lampey.

WELKE STAAL-KNOPPEN?

Voor zijn staalinkoop werkt Jünger met een budget dat in de miljoenen loopt. ERA onderzocht of deze respectabele post verlaagd kon worden, en aan welke staal-knoppen dan gedraaid moest worden. Daarvoor werden tal van zaken onder de loep genomen, zoals efficiënt materiaalgebruik, inkoopvoorwaarden, kostenproces, en ook kostentransparantie.

WERKRICHTLIJN

De analyses leverden bruikbare handvatten voor verbeterstappen op. Zo bleek dat de inzetbaarheid van het passende halffabricaat een verdere optimalisatie uit de hoeveelheid gestante producten oplevert. Ook werd samen met de specialisten van Jünger een handzame werkrichtlijn opgesteld. Daarmee wordt een verantwoordelijk medewerker efficiënt door het inkoopproces geleid en krijgt hij suggesties voor geschikte vervolgstappen. Beginnend bij de soort aankoop: gaat het om gesneden plaatwerk, of om platen in standaardafmetingen? Vervolgens geeft een matrix hem inzicht in de totale kosten voor stanswerk uit één plaat, afgezet tegen het lassen van componenten uit hetzelfde materiaal.

MINDER VOORWERK

Verder heeft ERA in de loop van het project een inkoopcontrolesysteem voor Jünger opgezet. Hierin zijn maandelijks bijgewerkte richtprijzen voor de benodigde materialen opgeslagen.



Door met ERA samen te werken, hebben wij de kosten voor onze staalinkoop duurzaam verlaagd. We zijn blij dat we deze experts ingeschakeld hebben.

TIMO FRANKE, DIRECTEUR JÜNGER GMBH

De richtprijzen worden per materiaal en per afmeting gespecificeerd. Continue toegang tot dit up-to-date controleinstrument scheelt medewerkers veel voorwerk. Denk alleen al aan alle gespecificeerde aanvragen die voorheen opgesteld, uitgestuurd en weer verwerkt moesten worden. Nu wordt per order op basis van de richtprijzen over de uiteindelijke inkoopprijs onderhandeld.

LAGERE KOSTEN

Na afstemming van Jüngers specifieke eisen en wensen zijn alle procesverbeteringen op maat geïmplementeerd. Naast de hierdoor gerealiseerde winst in tijd, is het door ERA's kennis van de staalmarkt ook gelukt om korting- en bonusafspraken binnen te halen met individuele leveranciers. Alles bij elkaar heeft de optimalisering van de staalinkoop Jünger een kostenverlaging van ruim 6% opgeleverd.

TEVREDEN

Timo Franke, directeur van Jünger GmbH, is tevreden met de behaalde resultaten. 'Door de samenwerking met ERA is het gelukt onze kosten voor de staalinkoop duurzaam te verlagen. Zo plukken we de vruchten van ERA's specialistische kennis en kunde.'