



IKI Manufacturing

<https://www.ikimfg.com/>

Industrie



Herstellung chemischer Produkte
und Zubereitungen

Mitarbeiter

250

Hauptquartier

Wisconsin, USA

LYNQ MES AT IKI MANUFACTURING:

LYNQ MES HILFT AUFTRAGSHERSTELLER, DEN LAGERBESTAND IN 6 MONATEN UM 4 MILLIONEN US-DOLLAR ZU REDUZIEREN

LYNQ MES ermöglichte es IKI Manufacturing Co, die Kontrolle über Produktion, Prozesse und Lieferungen wiederzugewinnen, die durch Covid19-bedingte Lieferkettenprobleme gestört worden waren und die Lagerbestände um Millionen US-Dollar zu senken und einen lähmenden Cashflow-Druck zu vermeiden, obwohl es sich nicht um ein Bestandsverwaltungssystem handelt.

IKI Manufacturing, das 1955 in Edgerton, Wisconsin, vom Ehepaar Stanley und Marilyn Midtbo gegründet wurde, ist eines der am längsten etablierten, kontinuierlich operierenden Unternehmen in der Aerosolindustrie der USA. Das Unternehmen gehört auch weiterhin der Familie und wird von ihr kontrolliert; der derzeitige CEO, Andrew Walker, ist mit der Enkelin der Gründer verheiratet. Es befindet sich an zwei Standorten im Süden von Wisconsin und verfügt über mehr als 200.000 Quadratfuß (18.600 Quadratmeter) Labor-, Produktions- und Lagerfläche..

IKI hat sich auf spezialisierte Produktbereiche konzentriert und einen erstklassigen technischen und kundenorientierten Service entwickelt, um diese zu unterstützen. Es verfügt über besondere Kompetenz in gefährlichen, brennbaren und schwer abfüllbaren Produkten sowie in nach dem Environmental Protection Act (EPA) registrierten Produkten und anderen Produkten, die ein hohes Maß an technischer und regulatorischer Aufsicht erfordern.

Warum hat sich IKI für LYNQ entschieden?

Die drei wesentlichen Gründe

“Es gibt drei wirklich wesentliche Gründe, die den Kauf von LYNQ MES-Software rechtfertigen”, sagt Andrew Walker. “Die erste ist die Bestandsreduzierung; das ist reines Bargeld auf unserem Bankkonto. Der Betrag, den wir freigesetzt haben, war für ein Unternehmen unserer Größe enorm.“

“Der zweite ist die pünktliche Lieferung. Das Wichtigste, was unsere Kunden interessiert, ist: Haben wir ein Fälligkeitsdatum festgelegt und haben wir es erfüllt? Mit LYNQ MES können wir unseren Kunden Transparenz bieten. Ich muss nur LYNQ aufrufen, auf eine Schaltfläche klicken und den Zeitplan meinem Kunden übergeben. Diese Transparenz ist von entscheidender Bedeutung; Es ermöglicht uns, ehrlich zu sein und unsere Kunden sehen, dass wir ehrlich zu ihnen sind.”

financial sense.



Der dritte Grund ist, dass LYNQ MES es IKI ermöglicht hat, die Kunden, mit denen es wirklich zusammenarbeiten möchte, eindeutig zu identifizieren – und auf der anderen Seite der Medaille die Kunden zu erkennen, die finanziell nicht sinnvoll sind.

“Transparenz ist von entscheidender Bedeutung; es ermöglicht uns, ehrlich zu sein und für unsere Kunden zu sehen, dass wir ehrlich zu ihnen sind.”

Andrew Walker -
CEO

“Ich habe eine einfache 80:20-Übung gemacht”, erklärt er. “Wir hatten mehrere kleinere Kunden – nicht unbedingt kleinere Unternehmen – aber Kunden, die unmöglich zu skalieren waren. Wir mussten ehrlich sein und sagen, dass wir kein guter Vertragspartner mehr für sie sein würden. Als Unternehmen hat LYNQ MES es uns ermöglicht, die Arbeit zu identifizieren, die profitabel ist und uns auf die Bereiche zu konzentrieren, in denen wir am meisten Geld verdienen. Wir können so viel besser planen.”

Manuelle Anpassungen: zeitaufwendig, ungenau, umständlich und teuer

Das Problem von IKI war, dass schon geringfügige Änderungen eines Zeitplans langwierige, zeitaufwändige, manuelle Anpassungen auslösen würden. Eine Änderung auf nur einen Auftrag würde erfordern, dass jede Arbeit, die nach diesem Startdatum geplant wurde, manuell geändert werden müsste.

“Unser Zeitplan ändert sich stark aufgrund von Störungen in der Lieferkette, die während der Covid-19-Pandemie ziemlich alltäglich geworden sind”, erklärt er. “Die verfügbare Manufacturing Operations Management- oder Manufacturing Execution-Software, die das Potenzial hatte, diese Änderungen zu automatisieren, machte für uns keinen Sinn. Wir sind ein Unternehmen mit 250 Mitarbeitern, nicht mit 250.000. LYNQ schien für IKI in der Phase, in der sich das Unternehmen befindet, wirklich sinnvoll zu sein und würde den Kauf von SAP Business One bestätigen.”

Der manuelle Umgang mit der Unsicherheit in der Lieferkette wirkte sich lähmend auf den Bestand des Unternehmens aus. Lagerbestände würden für die erwartete Produktion bestellt, aber eine Verzögerung einer Komponente könnte den gesamten Prozess stoppen. Das Unternehmen würde fünf von sechs Komponenten im Lager haben und für diese bezahlen müssen, während sie auf die letzte Komponente warten muss. Die IKI verzeichnete einen Bestandszuwachs von rund 7 Millionen US-Dollar auf über 14 Millionen US-Dollar. Es drohte das Geld auszugehen.

Modernisierungsbedarf

Andrew Walker wurde 2018 nach fast 20 Jahren bei staatlichen und privaten IT- und Softwareorganisationen, einschließlich eines von ihm mitgegründeten Unternehmens, in das Unternehmen geholt. Mit seiner Erfahrung in Big Data und Analytics kennt er IT-Management-Lösungen. Was er bei IKI vorfand, war ein sehr altes ERP. Er stellte schnell fest, dass ein Upgrade des bestehenden Systems nicht zielführend war; alle Bolt-on-Lösungen wären schwer zu integrieren und teuer. Er stellte fest, dass IKI neu anfangen musste.

IKI Manufacturing

<https://www.ikimfg.com/>



Andrew rief LYNQ an und besprach das mögliche Angebot. Er stellte fest, dass alle Produktionsänderungen automatisiert werden können, was viel Zeit spart, Flexibilität und Agilität in die Produktion bringt und IKI wieder die Kontrolle über ihren Betrieb gibt. Die Flexibilität und Automatisierung, die LYNQ MES ermöglichte, bedeutete, dass die Produktion gegen verfügbare Lagerbestände abgeglichen, Änderungen schnell durchgeführt und Prozesse anpassungsfähig gemacht werden konnten.

“Was wir gefunden haben, ist, dass die Planung die Grundlage für das gesamte Unternehmen ist”, sagt Andrew. “Ich beschloss, mich zuerst auf die Planung zu konzentrieren, zuversichtlich, dass andere Dinge dann automatisch folgen würden; dass wir das Problem der überschüssigen Lagerbestände angehen und unter Kontrolle bringen könnten.”

Vielfalt, Spezialisierung und Agilität

IKI bietet Aerosolabfüllungen im Auftrag bekannter Marken an. Dazu gehören Insektensprays, industrielle Anwendungen, Klebstoffen, Schmierstoffen, Automobil- und anderen Nicht-Körperpflegeprodukte. Sein Hauptmarkt sind die USA, aber es exportiert auch nach Lateinamerika und Europa. Mit einer aktuell 230 Mitarbeitern produziert es rund 80 Millionen gefüllte Dosen pro Jahr, deren Größe von drei flüssigen Unzen bis 20 (ein Imperial Pint) oder von fünf bis 568 Millilitern reicht. Die IKI will expandieren und rechnet bis Ende 2022 mit 250 Mitarbeitern..

“Unser Unterscheidungsmerkmal ist unsere Fähigkeit, eine Vielzahl von Produkten herzustellen und Spezialkomponenten wie zum Beispiel spezielle Aktuatoren zu montieren”, sagt CEO Andrew Walker. IKI bedient derzeit mehr als 100 Kunden mit über 400 verschiedenen SKUs, die auf sechs Produktionslinien hergestellt werden, drei Highspeed- und drei Spezial-Produktionslinien. Andere Endverpackungslinien werden von Partner- und Partnerunternehmen betrieben.

Produktionslinien werden für mehrere Kunden und Produkte gemeinsam genutzt. Andrew sagt, dass die Mischung aus Produkten, Größen, Endverpackungen und Etikettierung bedeutet, dass die Planung seit einiger Zeit eine Herausforderung ist.

“Die Vielfalt der SKUs erhöht die Komplexität. Wenn wir es mit einer vertikal integrierten Marke zu tun hätten und immer wieder nur ein einziges Produkt herstellen würden, hätten wir die damit verbundenen Skaleneffekte”, erklärt er. “Wir müssen in der Lage sein, schnell zu produzieren, um den von den Kunden gewünschten Preis zu erreichen, aber wir müssen auch in der Lage sein, schnell auf verschiedene SKUs umzusteigen. Umstellungen brauchen Zeit;

“Wir haben im März 2021 eingeschaltet. Sechs Monate später haben wir unseren Lagerbestand um 4 Millionen US-Dollar reduziert und er sinkt immer noch. Das ist Geld, das direkt wieder ins Geschäft gekommen ist..”

Andrew Walker -
CEO

LYNQ



Ausfallzeiten verdienen kein Geld.”

Die Kunden der IKI wollen sich und ihre Produktlinie durch Dosendesign und Farbe abheben. Der Inhalt kann identisch sein, aber die Dosengröße, die Abmessungen und die äußere Kennzeichnung können alle unterschiedlich sein. Während einige Dosen aus Asien stammen, werden die meisten von US-amerikanischen Herstellern bezogen, meist innerhalb von zwei Stunden Fahrt. Sie können als Rohlinge ankommen und in der IKI-Einrichtung etikettiert oder voretikettiert werden. Sie können aus Aluminium oder Stahl bestehen und einen kleinen oder großen Durchmesser haben. Gefüllte und fertige Dosen können in Gruppen von vier, sechs oder 12 oder in einem Spezialdisplay verpackt werden.

Die Steuerung der Produktion erfordert eine genaue Beschaffung und Lieferung der richtigen Komponenten.

“Es gibt typischerweise sechs oder sieben Komponenten, die in die Herstellung und Befüllung einer Dose einfließen”, sagt Andrew Walker. “Es erfordert eine sehr feine Orchestrierung, um Beschaffung und Terminplanung aufeinander abzustimmen.”

Automatisierte Agilität

IKI hat seine Produktion von einer starren First-in-First-out-Planung basierend auf der Reihenfolge, in der die Aufträge eingegangen sind, auf eine nach verfügbaren Lagerbeständen strukturierte Produktion umgestellt. LYNQ ermöglichte es, einen bisher anstrengenden manuellen Prozess zu automatisieren. Andrew Walker gestaltete einen flexiblen Ansatz, der weniger dringende Aufträge mit vollständigem Inventar zur Verfügung hätte, das für die flexible Produktion verfügbar wäre. Wenn eine Komponente oder Stahl oder irgendetwas nicht rechtzeitig für einen bestimmten Auftrag eintrifft, kann einer der “Lückenfüller” eingesetzt werden, um die Produktion aufrechtzuerhalten und den Betrieb am Laufen zu

**“[unsere Kunden] haben
alle gesagt, dass die
Zusammenarbeit mit IKI seit
März viel einfacher geworden
ist. Alles läuft jetzt viel
reibungsloser.”**

Andrew Walker -
CEO

halten, sowohl in Bezug auf die Produktion als auch auf finanzieller Ebene.

“Unsere Kunden sind zufriedener, weil sie die Dinge pünktlich bekommen. Wir haben die Transparenz über den Zeitplan erhöht. Alles wird besser”, sagt er. Die finanzielle Verbesserung ist kaum zu übersehen. LYNQ wurde gleichzeitig mit dem neuen SAP-ERP-System eingeführt, von dem viele denken würden, dass es nur Probleme bereiten wird. Dem war nicht so – sondern das Gegenteil war der Fall.

“Wir hatten im März 2021 den Go-Live. Sechs Monate später haben wir unseren Lagerbestand um 4 Millionen US-Dollar reduziert und er sinkt immer noch. Das ist Geld, das direkt wieder ins Geschäft fließen kann.”

Neben der Reduzierung der Zeit, die für manuelle Eingriffe aufgewendet wurde, hat die Automatisierung von Zeitplanänderungen die Möglichkeiten für menschliche Fehler reduziert. LYNQ hat auch die Transparenz erhöht, sowohl in der Produktion als auch in der verbesserten Kommunikation mit den Kunden. Die IKI kann die Produktion genauer überwachen und das wirkt sich auf unser Endergebnis aus. Wir wissen, dass wir nur etwa 20% der LYNQ MES-Fähigkeiten nutzen, aber wir sind damit zufrieden – vorerst. Wir sind zuversichtlich in dem Wissen, dass wir in der Lage sein werden, so zu skalieren, wie wir es brauchen und ohne Druck auf uns selbst auszuüben.”