

Rainer Lasch/Gregor Schulte

Quantitative Logistik-Fallstudien

Rainer Lasch/Gregor Schulte

Quantitative Logistik-Fallstudien

Aufgaben und Lösungen zu
Beschaffung, Produktion und
Distribution

*Mit Planungssoftware
auf CD-ROM*



Bibliografische Information Der Deutschen Bibliothek
Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie;
detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <<http://dnb.ddb.de>> abrufbar.

Prof. Dr. Rainer Lasch ist Inhaber des Lehrstuhls für BWL, insbesondere Logistik, an der Technischen Universität Dresden.

Dipl.-Wirt.-Ing. Gregor Schulte war Mitarbeiter am Lehrstuhl für BWL, insbesondere Logistik, an der Technischen Universität Dresden.

1. Auflage Mai 2006

Alle Rechte vorbehalten

© Betriebswirtschaftlicher Verlag Dr. Th. Gabler | GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden 2006

Lektorat: Susanne Kramer / Renate Schilling

Der Gabler Verlag ist ein Unternehmen von Springer Science+Business Media.
www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Konzeption und Layout des Umschlags: Ulrike Weigel, www.CorporateDesignGroup.de

Druck und buchbinderische Verarbeitung: Wilhelm & Adam, Heusenstamm

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in Germany

ISBN-10 3-8349-0217-9

ISBN-13 978-3-8349-0217-7

Vorwort

Das vorliegende Fallstudienbuch enthält zehn operativ orientierte Fallstudien unterschiedlicher Komplexität, welche insbesondere die Anwendung quantitativer Planungsverfahren aus den Bereichen der Beschaffungs-, Produktions- und Distributionslogistik trainieren. Dem Charakter eines Fallstudienbuchs entsprechend ist es nicht das Ziel, die Grundlagen der betriebswirtschaftlichen Logistik zu vermitteln, sondern vielmehr durch das eigenständige Anwenden des im Frontalunterricht erworbenen Wissens anhand konkreter Anwendungsfälle eine Erhöhung des individuellen Lernerfolges zu ermöglichen. Neben der Anwendung der theoretischen Kenntnisse auf die Praxis steht weiterhin die Vermittlung der Zusammenhänge zwischen den phasenspezifischen Subsystemen der Logistik im Vordergrund, so dass Ergebnisse richtig interpretiert und weiterverwendet werden können. Da umfangreiche Fallstudien im Bereich der quantitativen Logistik ohne angemessene Softwarewerkzeuge kaum praktikabel sind, liegt diesem Fallstudienbuch die anwendungsfreundliche Planungssoftware „Logistik-Toolbox“ bei, die zahlreiche Planungsverfahren zur Bearbeitung und Lösung der Fallstudien enthält. Weiterhin sind umfangreiche Datensätze zu den einzelnen Fallstudien bereits auf der CD-ROM enthalten und müssen somit nicht mehr eingegeben werden.

Das Fallstudienbuch richtet sich primär an zwei Zielgruppen: Studierenden dienen die Fallstudien zur Repetition, Wissensanwendung und -vertiefung sowie zur Prüfungssimulation. Dozenten können die Fallstudien im Rahmen von Übungen und als konkrete Anwendungsbeispiele in Vorlesungen und Seminaren verwenden.

Ein spezieller Dank für die Gestaltung des vorliegenden Buches geht an Frau Katrin Bräuer und Herrn Dipl.-Kfm. Marco Gießmann, sowie an die studentischen Tutoren Frau Jasmin Girndt und Frau Anika Madaus, die allzeit guten Mutes das Korrekturlesen unseres Manuskriptes übernommen haben. Schließlich danken wir Frau Susanne Kramer und dem Gabler Verlag für die reibungslose und verständnisvolle Zusammenarbeit.

Dresden, im März 2006

Rainer Lasch
Gregor Schulte

Inhaltsverzeichnis

Vorwort.....	V
Inhaltsverzeichnis.....	VII
1 Einführung	1
2 Die Fallstudie als didaktische Methode.....	5
2.1 Der Begriff der Fallstudie	5
2.2 Nutzen und Grenzen von Fallstudien.....	7
2.3 Vorgehensweise zur Lösung einer Fallstudie	10
3 Fallstudien	13
3.1 Charakterisierung der Fallstudien.....	13
3.2 Einführungsaufgaben.....	17
3.2.1 Beschaffung: Die Schacht Metallbedarf GmbH.....	17
3.2.2 Produktion: Die KüstenStahl GmbH.....	25
3.2.3 Distribution: Die Gute Nudeln GmbH.....	34
3.3 Die Moses GmbH – Beschaffungsoptimierung eines Mopedherstellers	44
3.3.1 Das Unternehmen	44
3.3.2 Ist-Situation und Ausgangsinformationen	44
3.3.3 Problembereiche.....	47
3.3.4 Vorschläge.....	48
3.3.5 Aufgabenstellung.....	49
3.3.6 Lösungsvorschlag	50
3.4 Die Elektron GmbH – Make-or-buy bei einem Elektronikauftragsfertiger.....	58
3.4.1 Das Unternehmen und sein Branchenumfeld	58
3.4.2 Die Strategie der Elektron GmbH.....	59
3.4.3 Umsatz- und Gewinnstruktur	59
3.4.4 Produktspektrum und Produktionsprozesse.....	60

3.4.5	Bearbeitung von Kundenanfragen.....	62
3.4.6	Aufgabenstellung.....	62
3.4.7	Lösungsvorschlag	70
3.5	Die Unter Druck GmbH – Produktionsoptimierung nach einem Hochwasserschaden	84
3.5.1	Das Unternehmen	84
3.5.2	Produktion und Produkte.....	84
3.5.3	Die wichtigsten Unternehmenszahlen	85
3.5.4	Branchenentwicklung.....	85
3.5.5	Die aktuelle Situation der Unter Druck GmbH	86
3.5.6	Aufgabenstellung.....	91
3.5.7	Lösungsvorschlag	92
3.6	Die ProMed Pharma AG - Produktion auf dem Generika-Markt	101
3.6.1	Rahmenbedingungen	102
3.6.2	Das Produktspektrum	103
3.6.3	Die Produktionsanlage.....	105
3.6.4	Aufgabenstellung.....	108
3.6.5	Lösungsvorschlag	109
3.7	Radeberger und Hochfeld – Fusion zweier Tiefkühlkosthersteller	119
3.7.1	Vorstellung der Unternehmen.....	119
3.7.2	Radeberger GmbH, Coburg.....	119
3.7.3	Hochfeld GmbH, Göttingen	121
3.7.4	Strukturinformationen	122
3.7.5	Aufgabenstellung.....	126
3.7.6	Lösungsvorschlag	128
3.8	VeloSprinter – Distributionsplanung eines Fahrradkuriers	140
3.8.1	Ausgangssituation	140
3.8.2	Aufgabenstellung.....	141
3.8.3	Lösungsvorschlag	144

3.9	Die KAUFGUHT AG - Erschließung des polnischen Marktes	150
3.9.1	Beschreibung des Unternehmens	150
3.9.2	Beschreibung der polnischen Handelskette	150
3.9.3	Aufgabenstellung	153
3.9.4	Lösungsvorschlag	154
4	Die „Logistik-Toolbox“	165
4.1	Einführung.....	165
4.2	Allgemeine Funktionen.....	168
4.2.1	Menüstruktur und Seitenmanagement	168
4.2.2	Erklärungstexte (Menü „Hilfe“).....	169
4.2.3	Daten speichern und laden (Menü „Daten“/„Graph“)	169
4.2.4	Die Tauschmatrix - externer und interner Datenaustausch.....	170
4.3	Anwendung der Logistik-Toolbox	173
4.3.1	Beispiel Beschaffung und Produktion	173
4.3.2	Beispiel Distribution	177
	Literaturverzeichnis	181