



Fotos: Schuler Consulting

SCHULER CONSULTING: Zurück im südostasiatischen Markt

Potenziale in Asien bestmöglich nutzen

Schuler Consulting ist gerade dabei, nach der Corona-Krise seine Geschäftstätigkeit im südostasiatischen Markt zu reaktivieren. Peter Hartmann, Holzbauingenieur und Vertriebsleiter für diesen Raum, ist nach Malaysia umgezogen – unter anderem, um bei dortigen Unternehmen die „digitale Wertstromoptimierung“ zu implementieren. Im vorliegenden Beitrag gibt er Einblicke in die Möbelindustrie Südostasiens, ihre Strukturen und die aktuellen Herausforderungen.

Peter Hartmann ist für Schuler Consulting in Europa und Südostasien tätig. Sein Schwerpunkt ist die strategische Produktionsentwicklung für Massivholzprodukte und deren Lackierung. Außerdem unterstützt er seit einigen Jahren Unternehmen und Investoren im Holzbau bei strategischen Produktionsentwicklungen.

In diesen Projekten arbeitet er mit den Kunden an der Umsetzung ihrer Visionen für



Die „digitale Wertstromoptimierung“ ist ein virtuelles Tool zur Optimierung von Fertigungsprozessen

ein wirtschaftliches und nachhaltiges Bauen, das durch standardisierte, intelligente Bauprinzipien erreicht werden kann. Im Mittelpunkt steht dabei der Blick auf die gesamte Wertschöpfungskette und die Entwicklung von automatisierten Produktionskonzepten.

Der südostasiatische Markt für Möbelhersteller ist vor allem durch Export geprägt. Das gilt insbesondere für Massivholzmöbel, aber auch für Möbel aus Plattenmaterial. In beiden Bereichen hat Schuler Consulting seit vielen Jahren das eigene Know-how in Kundenprojekten verfestigt und in fast allen asiatischen Ländern Projekte zum Erfolg geführt. In der vergangenen Corona-Ära galt es, im Beratungsgeschäft aufgrund von Kontakt- und Reisebeschränkungen viele Hürden zu meistern. Mit der Rückkehr der Reisefreiheit ist es wieder möglich, in das Projektgeschäft vor Ort beim Kunden ganzheitlich einzutauchen und Know-how und Erfahrung einzubringen.

Die Liste aktueller Herausforderungen für die südostasiatische Holz- und Möbelbranche ist weiterhin lang: Auftragsrückgänge, Lieferengpässe, steigende Material- und Logistikkosten sowie der Fachkräftemangel betreffen derzeit viele ansässige Unternehmen. Bei all diesen Problemen ist oft guter Rat gefragt. Derzeit bewegt sich die Branche eher in Richtung Optimierung, Konsolidierung, Kosteneinsparung und Schaffung von Flexibilität, anstatt wie bisher zu expandieren. Genau in diesen Bereichen will Peter Hartmann nun Akzente setzen und sich darauf konzentrieren, Unternehmen in der Krise zu unterstützen.

Um diese Herausforderungen erfolgreich zu meistern, ist unter anderem die gleiche Voraussetzung notwendig wie bei der Digitalisierung: Transparenz in der Wertschöpfungskette! Warum ist Transparenz so wichtig? Um gezielte Optimierungen und Einsparungen zu erzielen, müsse genau bekannt sein, wo der Schuh drückt, berichtet Hartmann. „In vielen Unternehmen läuft das Tagesgeschäft meist so ab, dass die Produktion durch gewachsene Prozesse gesteuert wird, aber es ist oft nicht transparent, wie sich die Informationsflüsse, Arbeitspläne und Materialflüsse verhalten. Am Ende des Tages sind alle Beteiligten nur froh, dass der Fertigstellungstermin und damit der Versand des Containers gewährleistet ist“, so Hartmann weiter. Wie sich aber Kosten, Durchlaufzeiten und Qualität entlang der

Wertschöpfungskette verhalten, sei häufig nicht bekannt. Doch genau hier liege das Potenzial zur Optimierung von Produktivität, Durchlaufzeiten, Kosten und Qualität.

Die südostasiatische Holz- und Möbeldindustrie zeichnet sich durch eine vielfältige Ansammlung von kleinen, mittleren und großen Herstellern aus. Aufgrund der globalen Entwicklungen, auch in China, nimmt die Bedeutung Südostasiens als Produktionsstandort weiter zu. Peter Hartmann sieht deshalb nicht nur auf qualitativer, sondern auch auf quantitativer Ebene großes Entwicklungspotenzial für die Zukunft. Viele Unternehmen vollziehen derzeit den Sprung von der handwerklichen zur industriellen Produktion. Dabei müssen sowohl Leistungs- als auch Qualitätsziele erreicht werden. „Bei dieser Entwicklung will ich Betriebe unterstützen und voranbringen. Bemerkenswert ist, dass die südostasiatischen Unternehmen Veränderungen und Weiterentwicklungen sehr offen und wohlwollend gegenüberstehen und neue Technologien und Arbeitsmethoden schnell anpassen und umsetzen. In anderen Teilen der Welt steht man Veränderungen und Entwicklungen nicht so positiv gegenüber, sondern geht viel zögerlicher damit um“, erzählt Hartmann.

Da die Marktentwicklung aufgrund unvorhersehbarer Ereignisse sehr unbeständig ist, wird es immer schwieriger, Prognosen für die Zukunft zu erstellen. Klar ist aber, dass der Möbelmarkt in Südostasien weiterhin viel Potenzial hat und Schuler Consulting seine Kunden dabei unterstützen will, dieses Potenzial bestmöglich zu nutzen. 2023 plant das Unternehmen daher den Aufbau weiterer Beratungskapazitäten im südostasiatischen Raum.

Nach Corona hat es dort wieder viele Messen gegeben, wie etwa die Vietnam Wood im Oktober. Inhaltlich fokussierte Schuler Consulting auf der Vietnam Wood das Beratungsangebot aus dem Bereich Industrie 4.0, konkret der „digitalen Wertstromoptimierung“. In den vergangenen zwei Jahren entwickelt, erprobt und vorgebracht, baut Schuler Consulting derzeit weltweit die vertrieblischen Aktivitäten zu dieser Beratungsleistung aus. Peter Hartmann sieht großes Potenzial darin, sie bei Herstellern im südostasiatischen Raum zu implementieren, um dazu beizutragen, aktuelle Herausforderungen durch zielgerichtete Optimierungsmaßnahmen zu meistern.

SERIE Innovative Holzbearbeitung



Die südostasiatischen Unternehmen stehen Veränderungen sehr wohlwollend gegenüber.



Peter Hartmann ist für Schuler Consulting im südostasiatischen Raum unterwegs