



Integriertes ERP und SCM für den mittelständischen Automobilzulieferer

ERP-Systeme verfolgen in erster Linie die Optimierung der innerbetrieblichen Wertschöpfungskette. Ist ein Unternehmen Teil der automobilen Lieferkette, müssen SCM-Systeme zur Verfügung stehen, die zu einer Verbesserung der Prozesse in Richtung Kunde und Lieferant führen. Das ist für produzierende Unternehmen eine große Herausforderung, denn oft führen die sich schnell ändernden Rahmenbedingungen der prozessführenden Original Equipment Manufacturer zu Widersprüchen in der gesamtunternehmerischen

Planung und Steuerung. Die Alutec Metallwarenfabrik GmbH & Co. KG, Sternenfels, entschied sich deshalb für ein integriertes System mit ERP- und SCM-Funktionen, um die effiziente Gestaltung aller Planungs- und Steuerungsprozesse in der Produktion unter Berücksichtigung aller Gegebenheiten sicherzustellen.

Alutec hat sich auf die Kaltumformung durch Fließpressen von Aluminium und anderen Werkstoffen sowie Sonderlösungen in der mechanischen Nachbearbeitung spezialisiert. Das 1988 in der Goldstadt Pforzheim von den Brüdern Willy und Stefan Kretz gegründete Unternehmen musste 1997 aus Platzgründen in das etwa 30 Kilometer entfernte Sternenfels ausweichen. Dort fertigt man heute zu gut 90% für die Automotivebranche.

Das Produktportfolio reicht vom Kühlkörper für Klima- und LED-Elektronik über Kolben für die Getriebesteuerung oder Bremsen bis zu Gehäusen für das Motorenmanagement und Wegmesssysteme. Allein an Gehäusen für die Ultraschallsensoren von Einparkhilfen produziert Alutec gut 40 Mio. Stück pro Jahr. Zu den Kunden zählen die großen Systemlieferanten wie Bosch, Hella, TRW oder Wabco. Knapp 1 500 Tonnen Aluminium verarbeiteten die durchschnittlich 230 Mitarbeiter 2012 und erwirtschafteten dabei einen Umsatz von über 20 Mio. Euro.

Einstiegssoftware bald unzureichend

Der informationstechnologische Unternehmensstart bestand in einem einfachen Auftragsabwicklungsprogramm und parallel dazu einer Qualitätssicherungssoftware. Aber schon nach gut zehn Jahren stießen die Programme an ihre Grenzen; nicht zuletzt, weil die orga-

nisatorischen und qualitativen Anforderungen in der Automobilindustrie immer höher geschraubt wurden. Produktionsleiter Frank Schöninger weiß noch: „1997 hatten wir noch nicht einmal Artikelnummern für Einkaufsteile, vieles erledigten wir händisch. Bei schnell steigenden Produktionszahlen konnte das nicht mehr lange gut gehen.“ Folglich entschied sich die Geschäftsleitung mit dem Umzug auch für die Einführung eines modernen ERP-Systems.

Die rasche Entscheidung für den ERP-Standard PSIPenta der Berliner PSIPENTA Software Systems GmbH begründet Schöninger unter anderem so: „Dass man mit einem Referenzübergang vom Artikelstamm leicht in die Produktion kam und sich alle Fertigungsaufträge anschauen konnte, war damals einmalig.“ Ein weiterer wesentlicher Punkt war, dass dieses ERP-System als einziges ein SCM-Modul und ein EDI-Modul integriert hatte. Bei allen anderen Anbietern musste die Software zusätzlich gekauft werden.

Offen für jeden Wunsch

Als einer der größten Vorteile für den Automobilzulieferer stellte sich die offene Schnittstelle des neuen Systems heraus. „An die PSIPenta-Schnittstelle konnten wir von Anfang an selbst programmierte Module anhängen. So konnten wir immer im Standard bleiben und mussten nie Anpassungen machen“, weiß Benjamin Schweizer, Leiter Vertrieb, Logistik

und Einkauf. Diese teilweise schon vor Jahren programmierten Module sind heute noch im Einsatz. „Wir haben immer mal wieder etwas ergänzt. So können Sie auch mit einer mittelständischen IT-Abteilung ohne externe Hilfe sehr viel selbst machen“, begründet Schweizer, warum das System aus seiner Sicht so gut für den Mittelstand geeignet ist.

„Was für uns im Automotive-Umfeld wichtig ist und sich deutlich vom Maschinen- und Anlagenbau unterscheidet, ist die Kommunikation mit dem Kunden per EDI und das ständige Verschieben und Wechseln von Lieferterminen“, beschreibt Schöninger den Grund für eine selbst programmierte Anpassung. Die Kunden übertragen nachts ihre Lieferterminwünsche, auf die man dann kurzfristig reagieren muss, auch in der Fertigungsplanung. Darum hat Alutec ein eigenes Tool programmiert, das jede Nacht für jeden Artikel einen automatischen Dispositionslauf ermöglicht. Es wird also automatisch nach veränderten Lieferterminen gesucht und festgestellt, ob etwas früher oder später produziert werden muss. Die Fertigungspläne im ERP-System ändern sich bis zur untersten Stufe der Materialbeschaffung. Diese Änderungen gelten nicht nur für Termine, sondern auch für Mengen.

Kapazitätsgebirge und Ausschussverhalten

Der PSIPenta-Leitstand berücksichtigt alle nächtlich erhobenen und angepasst-

ten Daten und zeigt am nächsten Tag die korrekte aktuelle Produktionsplanung. Neben dem Leitstand kommen auch BDE und PZ mit den entsprechenden Terminals in der Fertigung zum Einsatz sowie die Finanz- und Buchhaltungssoftware vom PSIPENTA-Partner Varial und von Intex, einem weiteren Partner, das iCenter zur elektronischen Rechnungskontrolle und -bearbeitung. Außer den Arbeiten im Vertrieb bildet das ERP-System den gesamten Auftragsdurchlauf bis zur Rechnungsstellung ab. „Wir starten mit PSIpenta, wenn uns der Kunde eine Bestellung oder einen Rahmenvertrag geschickt hat“, so Schöninger. Der Auftrag wird angelegt und Bestellungen über Werkzeuge und Rahmenverträge über Teilleieferungen werden generiert. In der Arbeitsvorbereitung legt man die entsprechenden Stammdaten an, die Artikel, die notwendigen Anlagen und die Arbeitspläne. Die eigentliche Fertigung startet dann mit der elektronischen Übertragung der Lieferabrufe des Kunden. Außer einigen älteren Bestandskunden, die noch klassisch per E-Mail oder Fax bestellen, kommen diese Abrufe via EDI, laufen automatisch ins ERP-System, das sie übernimmt und mit dem nächtlichen Dispositionslauf abgleicht. In der ersten Stufe generiert das System für den Einkauf automatisch eine Liste aller Teile, die bestellt werden müssen. Nach einer Prüfung kann die Bestellung mit einem Mausklick ausgelöst und den Lieferanten zugestellt werden. Parallel dazu erscheinen die Fertigungsaufträge im Leitstand, der unter anderem auch eine Gesamtsicht auf die nächste Zukunft zulässt. Man kann sich in einer Grafik ein in die Zukunft gerichtetes Kapazitätsgebirge darstellen lassen und erfährt etwas über richtig oder falsch angelegte Schichtpläne sowie verfügbare oder tatsächlich benötigte Kapazitäten. In jedem Fertigungsbereich gibt es BDE-Terminals, an denen sich die Mitarbeiter mit einer Chipkarte an- und abmelden. Mit dem Terminal geben sie ins System ein, an welchem Auftrag sie arbeiten, wie viel Teile und wie viel Fehlteile sie produzierten sowie die Ursachen für die Fehlteile. „Das erlaubt uns, schichtaktuell unsere Produktionsleistung zu sehen, unsere Wertschöpfung und unser Aus-

schussverhalten. Über die entsprechenden Reporting Tools sehen wir alles auf dem Bildschirm“, veranschaulicht der Fertigungsleiter. Über Statusmeldungen können Fertigungsleiter, Controller oder Geschäftsführung stets sehen, wie weit ein Auftrag mengenmäßig oder zeitlich fortgeschritten ist. Die Betriebsleistung lässt sich auf Tagesbasis verfolgen. „Wir sehen aktuell, ob unser Personal- und Materialeinsatz im richtigen Verhältnis zur Betriebsleistung stehen oder ob wir irgendwo gegensteuern müssen“, erläutert Schweizer.

Erfolgreich branchenorientiert

Jeden Morgen besprechen alle Abteilungsleiter gemeinsam die tagesaktuellen Themen. Dort kann man dann gegebenenfalls einem zu hohen Lieferdruck gegensteuern, etwa durch zusätzliche Schichten. PSIpenta gleicht also ab, was der Kunde verlangt und was an Unternehmensleistung erbracht werden kann. Klafft die Schere zu weit auseinander, erfolgt eine organisatorische Reaktion durch die entsprechenden Führungskräfte. „Auf der Informationsbasis unserer Reporting Tools können wir schnell und qualitativ gut über die einzelnen Aktionen und Maßnahmen entscheiden“, versichert Schöninger. Befindet sich das fertige Produkt schließlich im Lager, sieht der Versand im ERP-System, was an Lieferungen fällig ist, in der Regel auf Wochenbasis, und generiert die komplette Versandabwicklung einschließlich Kennzeichnung der Ware, Lieferscheine und Speditionsaufträge. Im Hintergrund erhält der Kunde automatisch eine elektronische Mitteilung über den Versand. Ebenfalls im Hintergrund erzeugt das System die Rechnung auf Basis der vereinbarten Konditionen. Die Rechnung wird im Vertrieb ausgedruckt und verschickt oder für immer mehr Kunden auch elektronisch übertragen.

Von Beginn an schloss Alutec mit den Berlinern einen Wartungsvertrag ab, der ihnen unter anderem regelmäßige Updates und Upgrades sicherte. „Wir fingen seinerzeit mit dem Auftragsmanagement an. Aber mit jedem Modul, das wir hinzu bekamen, bis hin zu Reporting und Controlling, konnten



wir unsere Transparenz weiter erhöhen und in letzter Konsequenz unsere Leistungsfähigkeit wie etwa die Liefertermintreue bis in die Spitzenregionen steigern“, beschreibt der IT-Leiter die Entwicklung. Und Schöninger betont: „PSIPENTA war schon immer als Spezialist für den Maschinen- und Anlagenbau bekannt. In den letzten Jahren haben sie sich aber auch deutlich zu einem Automotive-Spezialisten entwickelt.“ Durch die immer bessere Abbildung der Automotive-spezifischen Prozesse gehörten vor allem reduzierte Lagerbestände und deutlich verkürzte Durchlaufzeiten zu den nachweislichen Erfolgen. „Damit verfügen wir über ein branchenorientiertes ERP-System mit einer offenen Schnittstelle, über die sich noch die individuellsten Wünsche einfach realisieren lassen“, resümiert Schweizer.



Kontakt:

PSIPENTA Software Systems GmbH
Dircksenstraße 42-44
10178 Berlin
Tel.: +49 800 3774968 (kostenfrei)
E-Mail: vertrieb@psipenta.de
Web: www.psipenta.de