



Elektronische Baugruppen GmbH

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- RSG Elotech GmbH, Lobenstein
www.rsg-elotech.de

Branche

- Elektronikfertigung

Herausforderungen

- EDI-Anbindung
- Lieferantenbewertung nach ISO/TS 16949:2002
- Nettobedarfsrechnung
- Automatisierte Prozesssteuerung

Implementierungspartner

- PlanOrg Informatik GmbH, Jena
www.planorg.de

Lösungen und Services

- mySAP-All-in-One-basierte Lösung All for Automotive

Implementierungs-Highlights

- Integration zum Fixpreis
- Fixpreis geringer als geplantes Projekt-Budget
- Durch Einsatz von Lean Prototyping sehr schnelle Integration
- Geringer personeller Aufwand für RSG Elotech

Nutzen

- Zeitersparnis bei Auftragsbearbeitung
- Hohe Liefertreue
- Koordination der Warenflüsse
- Mehrumsatz durch permanente Inventur
- ROI nach einem Jahr

IT-Infrastruktur

- MS Windows 2000
- MaxDB™
- HP ProLiant ML530R02

„Wir wollen Bestandssicherheit mit möglichst niedrigen Beständen. Mit mySAP All-in-One haben wir dieses Ziel erreicht. Und es ist erstaunlich, mit wie wenig eigenem personellem Aufwand wir das System integrieren konnten.“

Gerd Munzert, Geschäftsführer, RSG Elotech GmbH

RSG ELOTECH GmbH

Automobilzulieferer RSG Elotech integriert Einkauf, Fertigung, Logistik und automatisiert Prozesssteuerung mit Software All for Automotive

Zum 1. Juli 2006 tritt sie in Kraft: die Bleifrei-Verordnung für Elektrogeräte. Was die Europäische Union ab diesem Stichtag fordert, erfüllt die RSG Elotech GmbH bereits heute. So ist die Lobensteiner Firma schon seit geraumer Zeit in der Lage, Leiterplatten, Baugruppen und Geräte bleifrei zu fertigen. Vorwärtsgerichteter Unternehmensegeist ist kennzeichnend für die 1993 gegründete RSG Elotech GmbH. So entwickelte sich der mittelständische Betrieb trotz starkem und zunehmend globalem Wettbewerb zu einem der zehn führenden deutschen Anbieter dieses Segments. Zehn Millionen Baugruppen produziert das Werk jährlich. Über 50 % davon sind für die Automobilindustrie bestimmt. Diese elektronischen Erzeugnisse sorgen z. B. dafür, dass sich Fenster in PKW per Knopfdruck öffnen und schließen lassen.

Mit „Millionen“ jonglieren

Elektronische Systeme übernehmen in Automobilen vermehrt die Aufgaben der klassischen Mechanik. Das starke Marktwachstum spiegelt sich auch bei RSG Elotech wider. Mehr Kunden, steigende Auftragszahlen und höhere Umsätze lautet die positive Unternehmensbilanz der letzten Jahre. Mit dieser dynamischen Entwicklung konnte die vorhandene Software nicht mehr Schritt halten. Zentrale Bereiche und Prozesse wurden nur unzureichend unterstützt. So verarbeitet das Unternehmen etwa zwei Millionen Teile pro Tag. Der gesamte Einkauf der Einzelteile musste manuell abgewickelt werden.

Dies verursachte einen unvermeidbar hohen Zeit- und Koordinationsaufwand. Darüber hinaus konnten Kunden sich aufgrund fehlender EDI-Funktion nicht direkt in das damalige System von

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
 CH-8105 Regensdorf
 T + 41/0/58 871 61 11
 F + 41/0/58 871 61 12
 E info.switzerland@sap.com
www.sap.ch/kmu

**SAP Deutschland
 AG & Co. KG**

Neurottstraße 15a
 D-69190 Walldorf
 T + 49/8 00/55 00 55-1*
 F + 49/8 00/55 00 55-2*
 E info.germany@sap.com
www.sap.de/mittelstand

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
 A-1021 Wien
 T +43/800/008 007
 F +43/800/008 006
 E mittelstand.austria@sap.com
www.mittelstand.at

* gebührenfrei in Deutschland

RSG Elotech einwählen, um z.B. Sendungen abzurufen. Für den Betrieb ein unhaltbarer Zustand. Ist doch die Informationsübertragung mittels EDI für Automobilzulieferer wettbewerbsrelevant.

EDI ist Pflicht

Integriertes EDI war demzufolge ein obligates Kriterium bei der Suche nach einem qualifizierten Nachfolgesystem. Doch es gab weitere Bedingungen. So ist RSG Elotech nach ISO/TS 16949:2002 zertifiziert, dem internationalen Qualitätsstandard der Automobilindustrie. Auf dieser Basis wollte der Elektronikfertiger mit der neuen Software künftig seine Lieferanten bewerten. Angesichts komplexer Beschaffungs-, Produktions- und Lieferprozesse legte das Unternehmen darüber hinaus großen Wert auf eine transparente Nettobedarfsrechnung.

Die gezielten Marktrecherchen von RSG Elotech kristallisierten drei IT-Firmen heraus. Den Zuschlag erhielt nach einer intensiven Angebots- und Präsentationsphase der SAP-Systempartner PlanOrg. Dessen Lösung All for Automotive konnte als einzige in den drei Disziplinen EDI, Lieferantenbewertung nach ISO/TS 16949:2002 und Nettobedarfsrechnung überzeugen. Die Software basiert auf der SAP-Mittelstandstechnologie mySAP™ All-in-One und richtet diese spezifisch auf die Belange von Automobilzulieferern aus.

System mit Methode integriert

Mit der Garantie „Einführung zum Festpreis“ konnte PlanOrg ein weiteres wichtiges Argument für sich in die Waagschale legen. Zumal dieser Fixwert unter dem ursprünglich veranschlagten Budget lag. RSG Elotech sparte jedoch nicht nur Geld, sondern auch Zeit. Nach nur viermonatiger Implementierung lief All for Automotive produktiv.

Seit dem 1. Januar 2004 können die Lobensteiner die gewünschten Funktionen in vollem Umfang nutzen. Die von PlanOrg speziell für den Mittelstand entwickelte Methodik des Lean Prototyping ermöglichte diese reibungslose Einführung. Dabei wird das System bereits vor der Installation kundenspezifisch konfiguriert und startbereit ausgeliefert. Erfahrungsgemäß halbiert das die Projektlaufzeit. „Es ist erstaunlich, mit wie wenig eigenem personellem Aufwand wir das System integrierten konnten“, nennt Gerd Munzert, Geschäftsführer von RSG Elotech, einen weiteren Vorteil des Lean Prototypings.

Schnelle und genaue Lieferzusagen

Baugruppen just-in-time bis ans Band bringen – diese Forderung der Auftraggeber erfüllt RSG Elotech heute effizienter als je zuvor. „Früher mussten wir Liefertermine manuell bestimmen. Das war aufgrund des enormen Materialbedarfs aufwändig und ungenau“, erinnert sich Munzert. Heute sind Beschaffung, Fertigung und Logistik intelligent vernetzt und werden integriert gesteuert. Kundenaufträge lassen sich mit wesentlich geringerem Zeiteinsatz sicher planen und steuern. So berechnet das System auf Basis freier Kapazitäten sowie verfügbarer Materialien bzw. effektiver Beschaffungsfristen realistische Liefertermine und aktualisiert diese bei Abweichungen umgehend.

Den Return-on-Investment konnte RSG Elotech bereits ein Jahr nach der Implementierung nachweisen. Schlüssig und konkret am Beispiel der systemgestützten permanenten Inventur. Dabei werden Lagerzugänge und Entnahmen jeweils sofort verbucht. Die Software schreibt die erfassten Bestände automatisch fort. „Ich muss den Betrieb nicht mehr drei Tage schließen, um mit rund 100 Mann ca. 28.000 Teile zu zählen“, so Munzert. Viel lieber lässt der Firmenchef an diesen drei Tagen produzieren und generiert damit etwa 600.000 Euro zusätzlichen Umsatz pro Jahr.