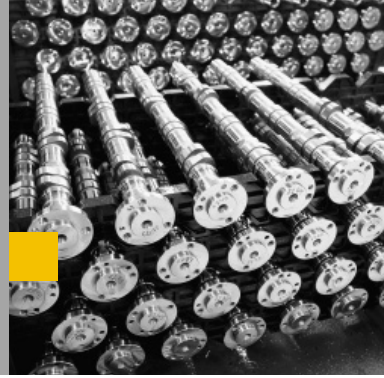


SAP Customer Success Story Automobilzulieferer



„Wir kennen die Wertschöpfung und unsere Kosten bei jedem Produktionsschritt. Dadurch wissen wir, wie profitabel wir arbeiten und wo noch Verbesserungsbedarf besteht.“

Mark Pöpperl, IT-Leiter, Weser-Metall-Umformtechnik GmbH & Co. KG

AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- Firmenname: Weser-Metall-Umformtechnik GmbH & Co. KG
- Standort: Hann. Münden
- Branche: Automobilzulieferer
- Produkte und Services: Press-, Zieh- und Stanzteile sowie Schweißkomponenten für die Automobil- und Konsumgüterindustrie
- Umsatz: ca. 50 Mio. EUR (2006)
- Mitarbeiter: 220
- Internetadresse: www.wmu-online.de
- Implementierungspartner: Steeb Anwendungssysteme GmbH

Die wichtigsten Herausforderungen

- Abbilden der wichtigsten Unternehmensprozesse
- Neue Prozesse rasch und kostengünstig aufbauen

Projektziele

- Mehr Planungssicherheit über die gesamte Prozesskette hinweg
- Liefertreue weiter festigen
- IT-Unterstützung aller Geschäftsabläufe von der Auftragsannahme bis zur Auslieferung

Lösung und Services

Qualifizierte SAP-Partnerlösung Steeb//as automotive auf Basis von SAP ERP

Highlights der Implementierung

- Rasche Einführung innerhalb von vier Monaten
- Seit Produktivsetzung ohne Unterbrechung lieferfähig

Entscheidung für SAP

- Zukunftsfähige Lösung
- Hohe Investitionssicherheit
- Voreingestellte Branchenprozesse auf der Grundlage von bewährten Standardfunktionen

Hauptnutzen für den Kunden

- Hohe Planungssicherheit
- Klare Sicht auf Wertschöpfungszuwachs und Kosten je Produktionsschritt
- Zeitaufwand für Inventuren halbiert
- Inventurabweichung auf ein Zehntel des vorherigen Wertes reduziert
- Höhere Qualität im Servicebereich durch automatisierte Abläufe
- Rasche Auftragsbearbeitung und hohe Liefertreue
- Lagerbestände reduziert

Vorhandene Systemlandschaft

Lösungen verschiedener Anbieter für Finanzbuchhaltung, Controlling und Produktionsplanung (wurden abgelöst)

Integration von Nicht-SAP-Produkten

- Betriebssystem: Microsoft Windows 2000 und Microsoft Windows NT
- Datenbank: MySQL und Microsoft SQL Server
- Server: Dell PowerEdge

WESER-METALL-UMFORMTECHNIK

Der Automobilzulieferer kennt mit Hilfe einer SAP®-ERP-basierten Partnerlösung den Wertzuwachs seiner Produkte bei jedem Arbeitsschritt

Die Automobilindustrie hat von allen Branchen die niedrigste Fertigungstiefe. Dadurch übernehmen Zulieferbetriebe mehr und mehr Aufträge, die sich nur mit Hilfe von komplexen Produktionsverfahren bearbeiten lassen. Statt Einzelteilen liefern sie ganze Baugruppen, wie etwa die Weser-Metall-Umformtechnik GmbH & Co. KG (WMU). Das zum EDAG-Konzern gehörende Unternehmen produziert Press-, Zieh- und Stanzteile sowie einbaufertige Schweißkomponenten für die Automobilindustrie, darunter Achsteile, Ölwannen oder Trittbretter. Die rund 220 Mitarbeiter erwirtschaften derzeit im Jahr einen Umsatz von rund 50 Millionen Euro, Tendenz steigend.

In den vergangenen Jahren sind Produktion und Umsatz stetig gewachsen. Allerdings fiel es mit den vorhandenen Softwarelösungen immer schwerer, die komplexer werdenden Abläufe abzubilden. Verantwortlich dafür waren verschiedene Inselösungen mit manuellen Schnittstellen. Das Management hatte somit keine aktuelle Gesamtsicht auf wichtige Kennzahlen. An eine integrierte Unternehmensführung war unter diesen Umständen kaum zu denken. WMU suchte deshalb nach einer Lösung mit Funktionen für alle Unternehmensbereiche und entschied sich für die SAP-Partnerlösung Steeb as//automotive auf Basis von SAP® ERP. „Wir wollten mehr Transparenz und Planungssicherheit über alle Prozesse hinweg schaffen – vom Einkauf der Rohstoffe bis hin zum Produktverkauf“, fasst Mark Pöpperl, IT-Leiter, Weser-Metall-Umformtechnik, die Projektziele zusammen. „Für Steeb als Partner haben wir uns entschieden, weil Steeb unsere Situation als Mittelständler versteht und

**SAP Deutschland
AG & Co. KG**

Hasso-Plattner-Ring 7

69190 Walldorf

T 08 00/5 34 34 24*

F 08 00/5 34 34 20*

* gebührenfrei in Deutschland

T +49/18 05/34 34 24**

F +49/18 05/34 34 20**

** gebührenpflichtig

E info.germany@sap.com

www.sap.de

darüber hinaus noch über exzellente Branchenkenntnisse im Automotive-Bereich verfügt“, lautet sein Fazit.

Nach vier Monaten startklar

Als die Implementierung im August 2006 begann, war das Unternehmen bestens vorbereitet. Schon im Vorfeld hatte WMU das neue Prozessdesign genau überlegt und die Stammdaten im Alt-system bereinigt. So stand die Software schon nach vier Monaten bereit. Unterstützt wurde WMU dabei von den IT-Fachkräften des EDAG-Konzerns. Zusätzlich standen bei besonders kniffligen Fragen die Experten des SAP-Partners Steeb Anwendungssysteme GmbH zur Seite. „Das Projekt ist sehr gut gelaufen, weil alle Partner in jeder Phase perfekt kooperiert haben“, berichtet Mark Pöpperl.

Profitabilität differenziert auswerten

Mit Hilfe der Branchenlösung hat das Management die gesamte Wertschöpfungskette sicher im Blick. Vor der Umstellung existierten zwei getrennte Systeme, eines für Logistik, ein anderes für Finanzwesen und Controlling. Über die alte Produktionssoftware liefen die mengenmäßigen Transfers bis hin zur Fakturierung an den Kunden. Anschließend erfolgte die Datenübergabe an die Finanz- und Controllingsoftware. Zwar wusste die Finanzabteilung damit, was das Unternehmen eingekauft und verkauft hatte – die Wertzuwächse über die einzelnen Produktionsschritte hinweg ließen sich jedoch nicht ermitteln. Kauft das Unternehmen dagegen heute Rohstoffe ein, werden diese sofort gebucht und in die Produktion gegeben. Gleichzeitig fließt eine Meldung in den Finanzbereich. Das geschieht auch nach den jeweils nächsten Produktionsschritten. „Wir kennen die Wertschöpfung und unsere Kosten bei jedem Produktionsschritt. Dadurch wissen wir, wie profitabel wir arbeiten und wo noch Verbesserungsbedarf besteht“, erklärt Mark Pöpperl die damit verbundenen Vorteile.

Material und Personal exakt disponieren

Unterstützt von der SAP-Anwendung hat das Unternehmen viele der zuvor manuellen Prozessschritte automatisiert. So teilt der Kunde auf elektronischem Wege mit, bis wann er welche

Menge benötigt. Diese Vertriebsinformation stößt die weiteren Geschäftsabläufe an: Die Auftragsbearbeitung macht Versandvorschläge, die automatisch in die Produktionsplanung einfließen und Bestellungen für fehlende Rohmaterialien auslösen. Zugleich gibt der Vertrieb Planwerte ein, bis wann wie viele Teile von welchem Material fertiggestellt sein müssen. So lassen sich Material und Personal langfristig disponieren. „Früher mussten wir langwierig mittels Tabellenkalkulation planen. Das geht heute automatisch, und wir haben sehr viel mehr Möglichkeiten“, erläutert Mark Pöpperl.

Beispielsweise lassen sich mit Hilfe der integrierten Abrufsteuerung Versand, Produktion und Rohstoffbeschaffung exakt terminieren. Da die Software die jeweiligen Beschaffungs- und Produktionszeiten kennt, erfolgt automatisch eine Bestellung der erforderlichen Materialien, sobald eine kritische Mindestmenge unterschritten ist. „Dadurch können wir genau disponieren und die Lagerhaltung entsprechend straff halten. Vorher hatten wir bei einem hohen manuellen Aufwand für die Dispositionskontrolle mitunter immer noch Lieferengpässe“, räumt Pöpperl ein.

Mehr Effizienz – exaktere Planung

Die neue Infrastruktur hat sich bereits nach kurzer Zeit bezahlt gemacht. Dies zeigt sich eindrucksvoll an einem einfachen, aber sehr plakativen Beispiel: Im April führten Mitarbeiter die erste Vollinventur durch. Früher benötigten sieben Mitarbeiter dafür zwei Tage, und die Abweichungen lagen auch schon mal zwischen 100.000 und 150.000 Euro. Heute erledigt dasselbe Team die Aufgabe an einem Tag bei einer Inventurabweichung von knapp 15.000 Euro.

„Wir haben durch die Unternehmenssoftware sehr viel gewonnen, aber der Prozess ist noch nicht zu Ende. Mit den nächsten Schritten wollen wir eine noch größere Integrationstiefe erreichen“, erklärt Pöpperl. Er plant, zusätzlich zu den Prozessdaten auch Maschinen- und Betriebsdaten einzuführen und ein Qualitätsmanagementsystem anzubinden. Mark Pöpperl: „Dadurch können unsere Mitarbeiter Störungen und deren Ursachen noch schneller erkennen und Ausfallzeiten auf ein Minimum reduzieren.“