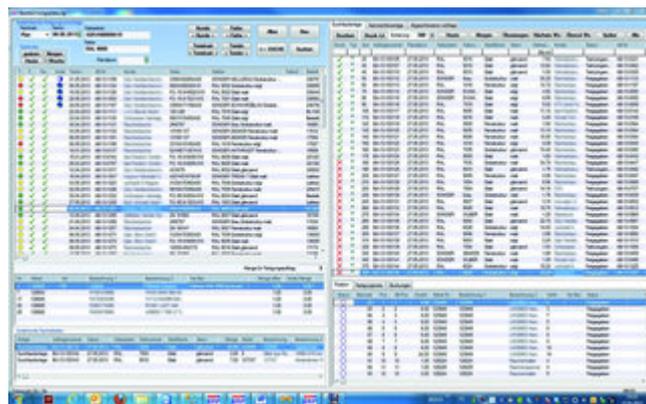


Prozesse vereinfacht, Termintreue gesteigert

Samstag, 15. Juni 2013

Um die Produktionsabläufe und Administration zu beschleunigen, hat sich die Metallbeschichtung Resch GmbH für ein neues ERP-System entschieden, das speziell auf eigene Anforderungen zugeschnitten ist.

Mit Erfolg: Von der Angebotserstellung über Materialbestellung und Abrechnung hat sich eine Vielzahl von Arbeitsabläufen vereinfacht, Termintreue und eine dynamische Lagerhaltung sind inzwischen selbstverständlich.



Die Metallbeschichtung Resch GmbH ist als Lohnbeschichter u.a. für Kunden aus den Bereichen Maschinenbau, Medizintechnik und Freizeit tätig. Neben dem Pulverbeschichten bietet das Unternehmen aus Edingen-Neckarhausen auch eine umfassende Vorbehandlung an – Sandstrahlen, Beizen oder Eisenphosphatieren inklusive. Der Lohnbeschichter versteht sich zudem als Systemlieferant: Zu den Leistungen gehören neben der Materialbeschaffung der Rohteile auch die Montage bis hin zur verkaufsfertigen Verpackung. Außerdem bietet das Unternehmen auch Abhol- und Lieferservice. Bereits 2011 machten sich Geschäftsführer Karsten Schreiber und sein Team auf die Suche nach einer Software, die vor allem die Auftragsabwicklung, die Lagerverwaltung und die Produktionsplanung vereinfachen sollte. "Wir konnten aus verschiedenen Gründen keine sinnvolle Fertigungsplanung vornehmen. Mit dem alten System konnten beispielsweise keine Aufträge in derselben Farbe zusammengefasst werden", berichtet Schreiber. "Häufig konnten wir auch Termine nicht pünktlich einhalten und stießen immer wieder mit unserer Pulverplanung – wir bieten über 500 verschiedene Pulverqualitäten – an die Grenzen."

Eine Software, die sich anpasst

Die Recherche ging nicht so recht voran, bis der ERP-Spezialist Avista ERP-Software aus Stuttgart an das Unternehmen herantrat. Karsten Schreiber lud kurzerhand Avista-Projektleiter Bernhard Pallas in den Betrieb ein und skizzierte die betrieblichen Abläufe, Wünsche und Vorstellungen. "Zunächst hat er sich unsere Probleme angehört und auch verstanden – als Pulverbeschichter sind wir ja kein typischer Fertigungsbetrieb", berichtet der Geschäftsführer. "Nach dem Gespräch war klar, dass wir eine Software benötigen, die auf unseren Betrieb zugeschnitten ist und nicht andersherum, dass wir uns an eine bestehende Software anpassen." Vom ersten Gespräch bis zur Umsetzung sei rund ein Jahr vergangen, so Karsten Schreiber. Denn zuerst musste der Server aufgerüstet und dann die ERP-Business-Plattform "avista.ERP" aufgespielt werden. Im Anschluss erfolgte die eigentliche Anpassungsarbeit, wobei viel Abstimmung über Telefonkonferenzen und Online-Meetings möglich war. Das Ergebnis sei aber zur vollsten Zufriedenheit ausgefallen, betont der Pulverbeschichter. Auch die Mitarbeiter hätten die Umstellung auf ein neues ERP sehr positiv aufgenommen, weil es jetzt im Betrieb übersichtlicher und reibungsloser zugehe. "Und der Produktionsleiter trifft jetzt Zusagen gegenüber den Kunden, die immer eingehalten werden."

Schrittweise Einführung des neuen Systems

Die Softwareeinführung wurde in zwei Schritten vollzogen – zunächst die Bereiche Auftragsabwicklung und Lagerverwaltung, später folgte die Produktionsplanung. Für die Lagerhaltung und Farbdisposition der 500 verschiedenen Farbpulver führte Avista eine dynamische Lagerhaltung ein. Alle Materialbewegungen werden jetzt mit Artikel, Menge und Lagerplatz über einen mobilen Online-Barcodescanner durchgeführt. Eine Materialverfügbarkeitsprüfung ist jederzeit über "avista.ERP" möglich. Das Ergebnis: Deutlich

reduzierter Aufwand für Ein- und Auslagerung, exakte Bestandsführung und eine Bestellvorschlagsliste unter Berücksichtigung der Auftragssituation, die regelmäßig und automatisch vom neuen ERP-System erstellt wird. Auch die Zuordnung der angelieferten, zu beschichtenden Teilen war bisher eine Herausforderung. Jetzt erhält jede Wareneingangsposition ein Barcodeetikett, das diese Position eindeutig identifiziert. Über einen mobilen Online-Barcodescanner kann jeder Behälter im Wareneingangslager ermittelt und zugeordnet werden. Durch die Transparenz im neuen ERP-System kann auch die Weiterverarbeitung eines Angebots über Auftrag, Lieferschein zu Rechnung von jedem Mitarbeiter ohne Spezialwissen durchgeführt werden. Damit wurde Personenwissen zu Firmenwissen, so der Resch-Geschäftsführer. Optimierte wurde auch die Angebotskalkulation: Während im früheren System Preiskalkulationen manuell in einer Nebenrechnung erstellt werden mussten und nicht abgespeichert werden konnten, ist in "avista.ERP" ein Konfigurator eingebaut, der es ermöglicht, mit Hilfe der hinterlegten Parameter den Angebotspreis zu ermitteln. Die Suche nach Angebotspositionen ist wesentlich vereinfacht worden, sodass der Verwaltungsaufwand entscheidend reduziert wurde. Schließlich überzeugte Geschäftsführer Karsten Schreiber auch die Reduzierung der Rüstzeiten durch die nach Farben optimierte Fertigungsplanung der Anlagen, die vor Einführung von "avista.ERP" ebenfalls manuell gesteuert wurden. Es gab mehr Farbwechsel als eigentlich notwendig waren, da kein vollständiger Überblick über die Aufträge nach Terminen und Farben möglich war. Resch benötigte für die Produktion eine sinnvolle Gruppierung seiner Aufträge. Aus den Parametern der Auftragsposition (Termin, Farbe, Kapazitätsbedarf) kann nun über die Auftragssteuerung einfach die beste Reihenfolge ermittelt werden.

Metallbeschichtung Resch GmbH, Edingen-Neckarhausen, Karsten Schreiber, Tel. +49 6203 92 22 40, info@resch-gmbh.com, www.resch-gmbh.com; Avista ERP-Software GmbH & Co. KG, Stuttgart, Ulrich Reinbeck, Tel. +49 711-135330-0, info@avista-erp.de, www.avista-erp.de

Regine Krüger