

Spritzgießer wächst in schwierigen Märkten

Hier werden Kinderträume wahr: Detailgetreue Fahrzeuge aller Art, Bagger, Lkw, landwirtschaftliche Maschinen und Baufahrzeuge produziert Bruder Spielwaren GmbH & Co in Fürth. Kunststoffspritzguss ist das Hauptfertigungsverfahren. Und damit stellt Bruder alle Anforderungen an Organisation und IT-Strukturen, wie andere mittelständische Spritzgießer auch. Und es kommt eine spezielle Komponente hinzu: Dem hohen Kostendruck aus Billiglohnländern muss das Unternehmen mit innovativen Produktideen und hoher Qualität, aber auch mit einer besonders effizienten Organisation entgegen wirken. Das scheint gelungen, das Unternehmen ist trotz ausschließlicher Fertigung in Deutschland in den letzten Jahren stark gewachsen.

Organisation heißt vor allem, die Abläufe des Unternehmens in einer umfassenden und alle Vorgänge unterstützenden IT-Umgebung abzubilden. Nachdem ein Vorläufersystem recht schnell am Ende seiner Entwicklungsmöglichkeiten angelangt war, wurde nach einer integrierten, ganzheitlichen Lösung gesucht. Sie sollte mit dem Unternehmen weiter wachsen können, ohne überdimensioniert zu sein. Dabei war den Verantwortlichen klar, dass die Einführung eines ERP-Systems eigentlich kein IT-Projekt ist, sondern eine Organisationsaufgabe.

Gute Vorbereitung – sauberer Start

Vor Projektstart wurde klar herausgearbeitet, welche „Spezialitäten“ in die Software einzupflegen waren, und sie konnten dementsprechend sauber budgetiert werden. Besonders im Vertrieb, bei der Preisfindung und der Teileverwaltung innerhalb der Fertigung hatte Bruder Besonderheiten, die nicht aufgegeben werden sollten.

Auch in diesem Fall zeigt sich, dass die saubere Vorbereitung und Projektplanung den Echtstart sehr erleichtern. Etwa zwei Monate lang wurden Stammdaten doppelt eingegeben, um deren Konsistenz sicherzustellen und den problemlosen Anlauf zu gewährleisten. Die eigentliche Umstellung geschah an einem Wochenende mitten im Geschäftsjahr. Dazu musste der gesamte Betrieb ruhen, vorher wurden alle Produktionsaufträge abgeschlossen und in der Fibu Abgrenzungsposten definiert. Es hat sich auch in diesem Projekt gezeigt, dass die Kernprozesse und Anpassungen unbedingt auf Anhieb laufen müssen. Details können jedoch später nachgepflegt werden, um die Dynamik im Projekt zu halten. Die Feinarbeiten erfolgten nach dem Echtstart sukzessive.

Zwischen Anpassungen und Standard

Einige sehr bewährte oder wegen spezieller Randbedingungen notwendige unternehmensspezifische Besonderheiten wollte Bruder nicht aufgeben. Allerdings wurde darauf geachtet, dass sich die Anpassungen nicht negativ auf die Release- und Updatefähigkeit des Gesamtsystems auswirken.

Eine Herausforderung bildeten besonders die Spritzgießformen, die häufig mehrere Teile eines Produkts in einem Schuss produzieren. Alle Teile werden separat in der Stückliste geführt. Es ist also notwendig, diese Teile der Spritzgießform zuzuordnen. Dementsprechend taucht das zusätzliche Feld „Formensammler“ als Stücklistenfeld auf dem Monitor und im Ausdruck auf.

Weitere Besonderheiten ergeben sich aus dem Umstand, dass Bruder sowohl Produzent als auch Händler ist. Mehr als 2000 Kunden unterschiedlicher Größe

Worum es geht

- Spritzgießer in preisempfindlichem Markt
- Extrem komplexes Preis- und Rabattierungsmodell
- Produktion und Handel in einem System
- Lager mit spezieller Kommissioniertechnik und Logistiksteuerung



Anwenderbericht

Spritzgießer



Bruder Spielwaren GmbH & Co. KG

1926 gründete Paul Bruder ein Ein-Mann-Unternehmen zur Herstellung von „Messingstimmen“ zum Einbau in Spielzeugtrompeten. Seit 1958 wurden zunächst in kleinem Rahmen zusätzlich Kunststoffteile gefertigt. 1960 errichtete Bruder eine neue Fertigung mit eigenem Formenbau. Durch ständige Produkt-Neuentwicklungen und zunehmenden Erfolg im Ausland wächst das Unternehmen bis heute nahezu kontinuierlich. Inzwischen erwirtschaftet Bruder mit etwa 210 Mitarbeitern rund 32 Mio. Euro Umsatz.



in gut 50 Ländern verlangen ein extrem differenziertes Rabatthandling und sie verlangen sehr unterschiedliche sonstige vertriebliche Gepflogenheiten. Hier wurden in proALPHA deutliche Erweiterungen vorgenommen, um die umfangreichen Stafflungssysteme und Preismodelle – die zudem teilweise zeitlichen Restriktionen unterliegen – abbilden zu können. Der Vertrieb nutzt eine Matrix aus Konditionsmodellen und Kunden, um bei Neuanfragen schnell erkennen zu können, welches Preismodell für welchen Kunden tauglich ist.

Im Standard realisiert, aber individuell angelegt ist die Abwicklung des Ersatzteilservices an Endverbraucher im gleichen System, ohne die Verwaltungs- und Logistikkosten ins Kraut schießen zu lassen. Privatverbraucher bestellen einzelne Ersatz- oder Zukaufteile per Fax, Post oder E-Mail. Erfasst werden solche Kleinaufträge wie die von Geschäftskunden – sie sind jedoch mit dem Kennzeichen „Privatkunde“ versehen. Damit wird automatisch ein kompletter Stammdatensatz (quasi ein Dummy) erzeugt, der lediglich In- und Auslandskunden unterscheidet.

Kommissionierung mit Spezialverfahren

Bei rund 12.000 Aufträgen von Geschäftskunden pro Jahr und etwa der gleichen Zahl an Bestellungen von Privatkunden wirkt sich die Art der Kommissionierung nachhaltig auf die Kosten aus. Bruder wird deshalb die „Pool-Kommissionierung“ umsetzen. Dabei werden Kundenaufträge eines definierbaren Zeitraums vorab automatisch auf übereinstimmende Merkmale wie gleiche Spedition, gleiche Teile in den Kundenaufträgen und andere geprüft. Solche Aufträge werden in einem Pool zusammengefasst. Die Pools definiert proALPHA automatisch, orientiert an Kriterien wie Gesamtvolumen der Aufträge und Zahl der Stellplätze. Dieser Pool kann bei Bedarf händisch optimiert werden. Aus dem Pool werden intern Auslagerungsaufträge erzeugt, die zu kommissionieren sind. Das System gibt Auslagerungs- und Verteilscheine mit Angaben zur Gesamtzahl der Artikel, Artikel pro Kundenauftrag und den Stellplätzen aus. Ein Mitarbeiter holt die Ware, einer verteilt sie auf die Kundenaufträge. Dieses Vorgehen in Teams hat sich bereits als hoch effizient erwiesen. Ein Scanner erfasst die Packstücke und der Packschein wird gegen die Kommissionierliste geprüft. Die Daten müssen mit den Buchungen im Pufferlager übereinstimmen.

proALPHA läuft auf dem Scanner

Bei der Verladung scannen die Mitarbeiter alle Packscheine, daraus entsteht die Packliste und daraus der Lieferschein. So ist sichergestellt, dass auf den Lkw verladene Paletten und Packstücke auf dem Lieferschein erscheinen. Das System zeigte schnell einen durchschlagenden Erfolg bei der Kommissionierqualität: Es gibt fast keine Reklamationen mehr wegen Falsch- oder Fehllieferungen.

Wie weit man die Integration treiben kann, kann der staunende Fachmann bei Bruder besichtigen. Die W-Lan-Scanner im Lager wurden proALPHA-fähig gemacht. Die Scanner arbeiten online in proALPHA. Direkt im Scanner-Display läuft eine entsprechend zugeschnittene Maske. Damit ist man sogar bei den Scannern nicht mehr an einen Hersteller oder an einen Anbieter spezieller Kopplungssoftware gebunden. Es kann jeder Scanner angebunden werden, der mit Windows CE arbeitet.

Weiterer Ausbau läuft

Das neue ERP-System soll mit dem Unternehmen Bruder wachsen, war eine der Forderungen bei der Systemauswahl. Und es sollte eine einheitliche, integrierte Technologie zum Einsatz kommen. Beides ist gelungen. Trotz der zum Teil ungewöhnlichen Anforderungen entstand ein informationstechnisches Rückgrat aus einem Guss, das auf die Anbindung von Fremdsystemen verzichten kann. Und das wird voraussichtlich auch so bleiben, trotz der zunehmenden Nutzung von proALPHA-Funktionen aus dem CRM-Bereich, von Web-Shop oder Dokumentenmanagement-System (DMS).

