

Case Study

Willi Hahn GmbH

 Proalpha



Les experts en connexions pour l'industrie



Willi Hahn - solutions that fit for you

À propos de Willi Hahn GmbH

Site Internet : www.wiha.solutions

Industrie : Métallurgie, équipementiers automobiles

Produits : Éléments de fixation et composants métalliques pour les secteurs comme l'automobile, la technologie médicale et la construction mécanique.

Sites : Sasbach und Wuppertal/DE

CA : env. 40 millions d'euros

Employés : 220

Client depuis : 2019

La société Willi Hahn, Wiha en abrégé, a été fondée en 1939 en tant qu'usine de vis et d'écrous. Aujourd'hui encore, cette entreprise fabrique et fournit des éléments de fixation conçus spécifiquement pour les clients de l'industrie. Wiha se distingue par ses connexions de haute qualité à tous égards. Ce fabricant leader et innovant fournit à ses clients B2B internationaux des éléments de fixation et des composants métalliques qui répondent aux exigences et aux normes de certification les plus élevées.

Wiha a ces mêmes exigences envers son fournisseur d'ERP. Ainsi, un bon partenariat et une bonne intégration en collaboration avec l'ERP représentent une condition sine qua non pour Wiha. Pour Wiha, le fabricant d'ERP doit être à la fois un fournisseur de solutions et un partenaire de développement. C'est pourquoi en 2019, Wiha a opté pour l'ERP de Proalpha.

Case Study

Willi Hahn GmbH



Points forts

- ERP complet avec environ 40 intégrations EDI partenaires différentes
- Planification des ressources avec Proalpha, pour une gestion de production chevauchée
- La comptabilité des centres de profit de Proalpha permet d'utiliser un seul ERP à travers tous les sites
- Saisie simple et concise des suppléments pour matériaux
- Gestion intégrée des documents

Outre sa fabrication en interne, Wiha est également un prestataire de services d'approvisionnement en pièces de fixation et en composants de haute technicité. Cette entreprise utilise ses connaissances du marché et son savoir-faire en matière de fabrication afin de couvrir de manière fiable le portefeuille de produits requis par ses clients.

Ces deux secteurs d'activité répondent aux demandes de clients issus de nombreux secteurs, et plus particulièrement du secteur de la mobilité. Pour bénéficier de plus de sécurité de planification, les fabricants automobiles exigent des fournisseurs tels que Wiha une gestion stricte de la qualité et des standardisations rentables de tous les processus. Ces exigences élevées sans précédent sont définies dans une norme de l'International Automotive Task Force (IATF). Wiha répond pleinement à ces exigences et détient un certificat IATF. « Il est indispensable de disposer d'un ERP performant afin de pouvoir répondre aux exigences et d'améliorer constamment tous nos processus », affirme Katrin Seidemann, directrice de Wiha. « C'est pourquoi nous avons décidé en 2019 de renouveler notre ERP entier et avons opté pour Proalpha », confirme-t-elle.

Fabriquer et fournir plus de 280 millions de pièces par an

Un coup d'œil sur le volume de production de Wiha permet de se faire une idée de ce que l'ERP doit accomplir. Chaque année, entre 250 et 280 millions de pièces sont produites dans les deux usines du sud de l'Allemagne qui font partie du site comptant à peine 180 employés. La plupart de ces pièces sont fabriquées par formage à froid et traitées par la suite. Le parc de machines comprend en total 100 machines qui sont toutes reliées à un logiciel de saisie

des données de machine (SDM). Ces installations massives présentent les ébauches métalliques à l'aide d'outils de pressage dans la forme souhaitée. L'avantage de ce procédé d'extrusion à froid est qu'il ne produit pas de déchets, contrairement au tournage ou au fraisage. Il en résulte une consommation nettement réduite des matières premières, une plus grande stabilité et des surfaces de pièces très homogènes. En raison de sa haute intégration verticale, Wiha est en mesure de transformer les ébauches pressées selon différents procédés, en fonction des différents besoins.

Une fabrication optimisée en termes de temps, de processus et de coûts

La concurrence est grande entre les équipementiers automobiles. En effet, tous doivent répondre impérativement aux exigences de qualité de l'IATF. Par conséquent, une dynamique et une flexibilité aussi élevées que possible en termes de délais et de prix deviennent de plus en plus importantes dans la production. En collaboration avec ses clients OEM, dont font partie non seulement les grands fabricants automobiles allemands mais aussi de nombreux clients du rang 1 et 2, Wiha a convenu par contrat d'un délai de livraison de deux semaines entre la commande des pièces et leur livraison. Afin de pouvoir garantir des cycles de planification aussi serrés aux clients, les processus de l'entreprise et notamment ceux de la fabrication doivent être imbriqués intelligemment.

L'ERP constitue dans ce cadre la clé de voûte de ces processus. Les experts de Proalpha ont adapté l'ERP en étroite collaboration avec les responsables de Wiha de manière à garantir une planification efficace des ressources pour les processus de production qui se chevauchent extrêmement. Cette production s'effectue en deux étapes. L'étape 1 est le formage à froid. « Nous avons besoin d'un plus grand nombre de pièces pour des raisons de rentabilité. C'est pourquoi nous pressons des produits semi-finis individuels pour différents clients, mais aussi des produits en stock en fonction d'un projet », explique Lena Küpferle, chef d'équipe de la planification chez Wiha. En fonction des appels des clients, les quantités de pièces requises sont mises à disposition pour être transformées. Les produits semi-finis sont d'abord entreposés dans un « supermarché » jusqu'à ce que le client demande le lot suivant, en règle générale par le biais de l'Electronic Data Interchange (EDI). Les produits semi-finis sont ensuite traités conformément aux appels. Il n'est pas rare que sept à huit étapes de travail supplémentaires s'ensuivent jusqu'à la livraison : du montage des filetages jusqu'au tri personnalisé en fonction du client et l'emballage en passant par le revêtement.

Case Study

Willi Hahn GmbH



Dans le domaine de l'approvisionnement en produits commerciaux et en matières premières, le délai du fournisseur et le délai du client doivent être coordonnés. En outre, un contrôle détaillé de toutes les pièces et des matières premières a lieu lors de la réception. Ce n'est que lorsque les pièces ou la matière première ont obtenu le statut « approuvé » qu'elles peuvent être mises à disposition via le système. La mise à disposition, quant à elle, s'effectue à l'aide de Proalpha par le biais de différents lieux de stockage.

Environ 40 partenaires EDI pour plus de rapidité, transparence et continuité

Une particularité de la mise en place de l'ERP chez Wiha est le nombre exceptionnellement élevé de partenaires EDI. Peu d'entreprises de la taille de Wiha ont un environnement ERP aussi complexe et interconnecté avec leurs clients. Cette entreprise échange via EDI des données et des documents avec ses clients du secteur automobile. Wiha s'attend ici à une augmentation de vingt pour cent au cours de cette année.

Les clients OEM et les clients de premier plan de Wiha transmettent des appels, des mouvements de stock et des notifications d'avoir via EDI. En contrepartie, les données d'expédition et de logistique nécessaires sont envoyées aux clients. Les opérations sont fortement automatisées : d'une part, les besoins des clients transmis par EDI sont directement intégrés dans le calcul de disponibilité et la planification de la production. D'autre part,

les documents de livraison scannés déclenchent directement les messages EDI sortants via la GED et le workflow.

Lors de cette opération, les différentes normes de message et exigences, qui sont inévitables en raison du grand nombre de clients intégrés via l'EDI, passent par un convertisseur. Ce dernier a été implanté par un partenaire EDI et traduit tous les messages entrants et sortants dans le format pAI uniforme de Proalpha. « Pour nous, il n'existe que les catégories „fonctionne“ ou „ne fonctionne pas“ », souligne Mme Seidemann, qui dresse un bilan : « Avec notre nouvel ERP de Proalpha, nous avons mis en œuvre avec succès toutes nos intégrations et sommes désormais équipés pour l'avenir - bien qu'il y ait encore du potentiel d'optimisation neuf mois après la mise en service du logiciel. »

Une meilleure vue d'ensemble et de planification

Grâce à Proalpha, l'entreprise enregistre déjà les premières améliorations dans le domaine de la planification. Cette dernière est très dynamique, notamment dans le cadre de la collaboration avec les équipementiers automobiles. En effet, il n'est pas rare que les appels via EDI soient modifiés spontanément ou que des besoins supplémentaires soient transmis en fonction du carnet de commandes. À présent, les gestionnaires de Wiha voient immédiatement si une demande de modification a lieu pendant la période convenue appelée « frozen zone » (phase préparatoire). Wiha doit alors vérifier de quelle manière cette demande du client peut être mise en œuvre. « Cela fonctionne à présent beaucoup mieux qu'avec l'ancien système », affirme Mme Küpferle.

« Dans le secteur des équipementiers automobiles, l'ERP peut faire toute la différence. Pour trouver la bonne solution qui sera la mieux acceptée par nos collaborateurs, nous avons impliqué 26 utilisateurs clés dans le processus de sélection. Et 25 d'entre eux ont voté pour Proalpha ! »

Katrin Seidemann, directrice de Willi Hahn

Case Study

Willi Hahn GmbH



Une décision pour l'avenir

La solution précédente provenait déjà d'un fournisseur ERP de renom et a été utilisée par Wiha pendant 20 ans. Après avoir effectué d'innombrables adaptions, le logiciel s'était tellement éloigné de la version d'origine que les mises à jour générales n'ont plus pu être installées. Une mise à jour complète aurait alors été équivalente à une nouvelle installation. C'est pourquoi Wiha a sondé le marché afin de trouver le meilleur partenaire pour son avenir. Wiha a finalement opté pour Proalpha après avoir évalué intensément différents logiciels. Pour assurer une utilisation optimale et une large acceptation parmi les utilisateurs, 26 utilisateurs clés ont été impliqués dès le début dans le processus de sélection. Parmi eux, 25 ont opté pour Proalpha.

« Plusieurs critères étaient déterminants. Nous étions à la recherche d'un partenaire ERP qui dispose d'un savoir-faire du secteur automobile et avec lequel nous puissions nous développer », explique Mme Seidemann et complète : « De plus, notre futur système ERP devait se distinguer par de très bonnes capacités de mise à jour, offrir de vastes fonctions déjà dès la version de base et pouvoir être complétée par des fonctions supplémentaires en cas de besoin. L'ERP Proalpha et ses nombreux modules supplémentaires déjà existants étaient alors la meilleure option pour nous. »

Wiha a déjà opté dès le début pour certains modules et fonctions supplémentaires tels que la comptabilité des centres de profit de Proalpha. L'avantage est évident : par le passé, cette entreprise saisissait et analysait séparément les données financières de ses deux sites. Grâce au module « Comptabilité des centres de profit », elle peut désormais saisir les données de toutes ses unités d'exploitation dans un seul ERP et les analyser à la fois globalement et individuellement pour chaque unité d'exploitation. Le module Business Intelligence (BI) installé et le système de gestion des documents (GED) intégré garantissent en outre une meilleure efficacité et une meilleure vue d'ensemble.



Le développement de l'ERP se poursuit

Bien qu'âgée de plus de 80 ans, la société Willi Hahn est aujourd'hui plus dynamique que jamais. Ces dernières années, cette entreprise a connu une croissance annuelle constante de plus de 5%, ceci n'a pas changé, après la crise du covid, d'autant plus qu'avec l'ERP de Proalpha, Wiha a posé les jalons pour d'autres automatisations de processus. Concrètement, cette entreprise prévoit par exemple d'implémenter des interfaces EDI supplémentaires pour l'intégration des fournisseurs. De plus, la GED de Proalpha doit être mieux reliée aux processus afin de numériser les opérations et de mettre à disposition les informations nécessaires indépendamment de l'emplacement.

« Grâce à Proalpha, nous avons désormais amélioré la saisie des commandes dans la planification. Cela nous permet de traiter efficacement les commandes, tout en réduisant le temps nécessaire à cet effet. »

Lena Küpferle, chef d'équipe de la planification de Willi Hahn

Pour plus d'informations, voir : www.proalpha.com/fr