



Foto: Rattunde

Mit Formica vom Handwerksbetrieb zum Industrieunternehmen

BLP-Software im Einsatz bei
Rattunde & Co GmbH

Das Projekt im Überblick:



KUNDE:

Rattunde & Co GmbH

STANDORT:

Ludwigslust

BRANCHE:

Maschinenbau

PRODUKTE:

ACS® Säge- und Fertigungssysteme

MITARBEITER:

200

INTERNETADRESSE:

www.rattunde-co.de

PROJEKT ANSPRECHPARTNER:

Martin Prosch, Geschäftsführer

VORHANDENE SYSTEMLANDSCHAFT:

- Windows 2008 Terminal Server
- Virtuelle Clients

WICHTIGSTE HERAUSFORDERUNGEN:

- Internationale Prozessabdeckung
- Schnelle ERP-Implementierung im laufenden Betrieb
- Berücksichtigung von Ausnahmefällen

ZIELE DES PROJEKTS:

- Integrierte ERP-Lösung realisieren
- Standortübergreifende Unterstützung der Geschäftsprozesse
- Erhöhung der Produktivität durch Formica

ANGEWANDTE BLP SOFTWARE:

- Formica SQL, Formica ToDo

EINGESETZTE FORMICA-MODULE:

Stammdatenverwaltung, Stammdatenstückliste, MIS (Management Information System), CRM (Customer Relationship Management), Verkaufsverwaltung, Anzahlungsrechnung, Einkaufsverwaltung, Logistik, Fertigung und Arbeitsvorbereitung, BDE (Betriebsdatenerfassung), Fremdfertigung, Vorkalkulation, Nachkalkulation, Controlling Projekte, ISO/QM, Planung, Mitarbeiterzeiterfassung, Rewe, Verwaltung, Bewertung, Im- und Export, Seriennummernverwaltung, Proformarechnung, Korrespondenz, Infoboard, Nachrichtensystem, Intrastat

ENTSCHEIDUNG FÜR FORMICA:

- Übersichtlichkeit und Durchgängigkeit
- Zukunftssicherheit
- Gutes Preis-/Leistungsverhältnis

HIGHLIGHTS DER IMPLEMENTIERUNG:

- Erstimplementierung ohne Testinstallation
- Umfangreiche Funktionserweiterung ohne Störung des Produktionsbetriebs
- Kurze Implementierungsdauer

HAUPTNUTZEN FÜR DAS UNTERNEHMEN:

- Hoch integriertes System beschleunigt Geschäftsprozesse
- mit Formica können Geschäftsprozesse optimiert werden
- Verzahntes E-Mail-Programm senkt Administrationsaufwand

Mit Formica vom Handwerksbetrieb zum Industrieunternehmen

Zwei entscheidende Schritte in der Unternehmensgeschichte von Rattunde begleitete die Unternehmenssoftware Formica von BLP Software: 2005 erreichte die Serienfertigung ein Volumen, das zum Einsatz der Warenwirtschaftssoftware von Formica führte. 2015 erweiterte Rattunde im Zuge der fortschreitenden Internationalisierung Formica zu einer kompletten ERP-Lösung.

»Während BLP fünf Monate veranschlagte, gaben die anderen Anbieter eine Implementierungsdauer von zwei Jahren an, die auch realistisch ist, aber wir uns personell nicht hätten leisten können.«

GERALD PFEIFFER, PROKURIST

Den Wandel vom lokalen Handwerksbetrieb zum internationalen Industrieunternehmen hat Rattunde in wenigen Jahren vollzogen. Im ersten Schritt ging es von der Einzel- in die Serienfertigung. »Als 2004 dann die Serienfertigung Fahrt aufnahm, standen wir vor der Problematik, die Lagerhaltung und das Bestellwesen nur noch mit zunehmendem personellem Aufwand im Griff zu haben. Auch die Anzahl der Fehlteile, die möglichst schnell herauszufinden und zu beschaffen oder zu fertigen waren, stieg immer mehr an«, erinnert sich Martin Proksch, Geschäftsführer von Rattunde.

Auf Empfehlung eines Lieferanten stieß der Firmenchef auf die Warenwirtschaftslösung Formica SQL WWS, die sich im Auswahlverfahren gegen Pro Alpha und Navision durchsetzen konnte. Neben den Merkmalen Übersichtlichkeit, Durchgängigkeit, Zukunftsfähigkeit und ein gutes Preis-/Leistungsverhältnis wollten die Rattunde-Verantwortlichen eine Software, die sich den Prozessen des Betriebs anpasst und nicht umgekehrt. »Außerdem war uns wichtig, auch mit unvollständigen Daten – also ohne das letzte Artikelmerkmal vorab eingeben zu müssen – starten zu können«, ergänzt Gerald Pfeiffer, Prokurist von Rattunde.

2015 hinterfragte Rattunde Formica SQL WWS, da die Tochtergesellschaft in den USA von einer Service- und Verkaufsniederlassung zu einer vollwertigen Produktionsniederlassung weiterentwickelt und in Mexiko die zweite Service- und Verkaufsniederlassung gegründet wurde. Damit waren bedeutende Internationalisierungsschritte getan, die nun auch im ERP-System abgebildet werden mussten. Proksch stellt die neue Situation folgendermaßen dar: »Ursprünglich hatten wir das System für 40 Mitarbeiter, einen Standort und als Warenwirtschaftssystem ausgesucht. Inzwischen waren wir 200 Mitarbeiter in Deutschland, 20 in den USA und zwei in Mexiko. Die Hauptfrage lautete nun: Ist Formica auch weltweit einsetzbar?« Außerdem brauchte Rattunde nicht mehr nur ein Warenwirtschaftssystem, das die Waren im Fokus hat, sondern eine zukunftssichere Enterprise Resource Planning (ERP) Software, mit der die Geschäftsprozesse unter Berücksichtigung aller vorhandener Ressourcen wie Dokumente, Kundenbeziehungen und Personal gesteuert werden können.

FORMICA ÜBERZEUGT RATTUNDE EIN ZWEITES MAL

Da der Auswahlprozess nun komplexer war, zog Rattunde externe Berater hinzu, um die genauen Kriterien festzulegen und ein Lastenheft zu erstellen. Nach einer zweimonatigen Ausschreibungsphase kamen aus



Foto: Rattunde

den vorliegenden Angeboten vier Anbieter in die engere Auswahl der Rattunde-Verantwortlichen. In den folgenden vier Wochen präsentierten SAP, Pro Alpha, Asseco Solutions und BLP Software in jeweils zweitägigen Workshops ihre Lösungen. Die Bewertung der Lösungen erfolgte aufgrund eines Punktesystems. Neben der Erfüllung aller funktionaler Forderungen, war das Hauptargument für Formica schließlich die kurze Implementierungszeit wie Pfeiffer mitteilt: »Während BLP fünf Monate veranschlagte, gaben die anderen Anbieter eine Implementierungsdauer von zwei Jahren an, die auch realistisch ist, aber wir uns personell nicht hätten leisten können.« Formica konnte sich somit abermals durchsetzen.

Nicht nur die Auswahl- auch die Implementierungsphase gestaltete sich zehn Jahre nach der ersten Implementierung von Formica völlig anders. Sozusagen mit einem Sprung ins kalte Wasser startete Rattunde 2006 ohne Testbetrieb zum Stichtag 1. März mit Formica. BLP schulte die Mitarbeiter im problemlos stattfindenden Realbetrieb an 15 Schultagstagen, die sich auf den Rest des Jahres verteilten.

2015 gliederte BLP die Aufgaben auf vier Themenbereiche auf, die jeweils in einem zweitägigen Workshop behandelt wurden. BLP stellte dabei die jeweiligen Neuerungen vor, unternahm die Freischaltung am Testmandanten und dann die Produktivschaltung. »Indem wir die Mitarbeiter von Beginn an schulten, konnten wir viel schneller eine hohe Produktivität mit dem System erreichen«, meint Proksch, der diesen Weg im Nachhinein als den weitaus effektiveren betrachtet. Neben den Schulungen vor Ort, nutzte Rattunde bei geeigneten Themen auch Webinare, die BLP durchführte, um neue Funktionsweisen zu vermitteln. Insgesamt ist es dem Maschinenbauer so gelungen, trotz hoher Arbeitsauslastung ein bestehendes System auf ein qualitativ völlig anderes Niveau weiterzuentwickeln, was der Firmenchef Proksch als große Leistung seiner Mitarbeiter und der Mitarbeiter von BLP betrachtet. Herausfordernd war für ihn im Rückblick auch die Formulierung von Anforderungen: »Oft sind dies nur Kleinigkeiten – minimale Abweichungen von Standardvorgängen.« Wenn beispielsweise Ware dringend direkt in der Montage benötigt werde, solle sie nicht wie es der Standardprozess vorsehe, zunächst ins Lager gebracht werden. »Ohne den normalen Prozess ständig aufzuheben, muss klar sein, wer wen informiert, wie was verbucht wird und die Software dies begleitet«, so Proksch, der die Schwierigkeit bei der Formulierung sowohl in der Abstimmung mit den Mitarbeitern als auch in der Instruktion des Programmierers sieht.

Vom Einkauf über Lagerhaltung, Produktion, Forschung und Entwicklung, Service und Vertrieb bis zur Verwaltung arbeitet heute jede Abteilung über die gesamte Fertigungstiefe mit Formica. Um den ganzen Fertigungs- und Abwicklungsprozess digitalisiert zu unterstützen, ist Formica über Schnittstellen mit weiteren Programmen verknüpft. Stücklisten und Schaltpläne werden über die CAD-Programme AutoCAD und WSCAD importiert, so dass sich automatisch Produktionspläne erstellen lassen. Zudem ist Formica mit Programmen zur Finanzbuchhaltung und für das Personalwesen verknüpft, die unter anderem Rechnungsdaten und erfasste Arbeitszeiten aus Formica nutzen.

GLEICHER INFORMATIONSSTAND AUF INTERNATIONALER BASIS

Am Hauptsitz in Ludwigslust, Mecklenburg-Vorpommern und der Tochtergesellschaft in Caledonia, Michigan befindet sich der gleiche Artikelstamm auf zwei getrennten Servern. »Wir hier in Deutschland können genauso in das US-System schauen, wie unsere US-Kollegen in das System hierzulande. Beide sind identisch aufgebaut, nur die Sprache ist an-



Foto: Rattunde

»Durch das von BLP programmierte Servicemodul haben die US-Mitarbeiter aufgrund der Artikelnummer Zugriff auf alle Pläne und Unterlagen jeder weltweit ausgelieferten Maschine, so dass sie detailliert informiert sind, und den Kunden bei der Problemlösung genauso fachkundig unterstützen können wie wir hier in Deutschland.«

MARTIN PROKSCH, GESCHÄFTSFÜHRER



Foto: Rattunde

ders«, beschreibt Pfeiffer. Service, Ersatzteile und Ersatzteilbestellungen sind miteinander verknüpft. Wenn US-Mitarbeiter Bestellungen vornehmen, können sie Zukaufteile, die in den USA erhältlich sind, vor Ort bestellen. BLP hat Formica so konzipiert, dass Teile, die bei deutschen Lieferanten oder dem Werk in Ludwigslust geordert werden, in den USA in US-Dollar und in Deutschland in Euro angezeigt werden. Für die mexikanische Niederlassung ist eine entsprechende Lösung mit Anzeige in mexikanischen Peso geplant.

»Mit Formica haben wir eine durchgehende Prozessunterstützung und können erfolgreich unsere Maschinen herstellen und verkaufen. Unsere größte Messlatte besteht jedoch darin, dass unsere Kunden zufrieden sind.«

MARTIN PROKSCH, GESCHÄFTSFÜHRER

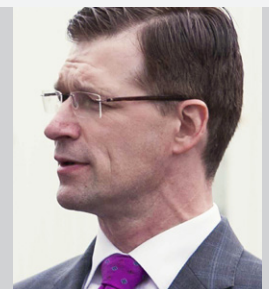


Foto: Rattunde

BLP Software GmbH

Schorndorf

Grafenbergweg 5/1
73614 Schorndorf

Hamburg

Großer Burstah 46/48
20457 Hamburg

T +49 7181 9 64 31-00

F +49 7181 9 64 31-01

info@blpsoftware.de

www.blpsoftware.de

© 2016 BLP Software GmbH

Alle Rechte vorbehalten. BLP, Formica, Formica ToDo und weitere im Text erwähnte BLP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der BLP Software GmbH in Deutschland und anderen Ländern.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben dienen ausschließlich Informationszwecken. Die BLP Software GmbH übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die BLP Software GmbH steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.

Die identische Datenbasis in Deutschland und den USA hat auch einen großen Vorteil für die Serviceabwicklung. Rufen europäische Kunden nach der deutschen Geschäftszeit die Servicenummer an, landen sie automatisch in der US-Niederlassung, die aufgrund der Zeitverschiebung noch im normalen Modus arbeitet. »Durch das von BLP programmierte Servicemodul haben die US-Mitarbeiter aufgrund der Artikelnummer Zugriff auf alle Pläne und Unterlagen jeder weltweit ausgelieferten Maschine, so dass sie detailliert informiert sind, und den Kunden bei der Problemlösung genauso fachkundig unterstützen können wie wir hier in Deutschland«, ergänzt Proksch, der so keinen zusätzlichen Aufwand für verlängerte Supportzeiten betreiben muss.

Selbstverständlich ist inzwischen auch die Nutzung des integrierten E-Mail-Programms Formica ToDo geworden. »Anfangs stießen wir diesbezüglich seitens der Mitarbeiter auf etwas Widerstand, da diese zunächst am gewohnten Microsoft-Produkt festhalten wollten«, erinnert sich Pfeiffer. Daraufhin stellte die Unternehmensführung beide Programme zur Verfügung. »Doch mittlerweile wissen die Mitarbeiter Formica ToDo sehr zu schätzen, da die direkte Verknüpfung zwischen E-Mails und Vorgängen wie Bestellungen eine gute Übersicht bietet und viel Zeit spart«, so Pfeiffer, der sich auch generell über die ausgesprochen hohe Akzeptanz von Formica seitens der Mitarbeiter freut.

Insgesamt sind die Firmenlenker mit dem eingeschlagenen Weg sehr zufrieden. »Mit Formica haben wir eine durchgehende Prozessunterstützung und können erfolgreich unsere Maschinen herstellen und verkaufen. Unsere größte Messlatte besteht jedoch darin, dass unsere Kunden zufrieden sind«, meint Proksch, der dies nicht zuletzt auch auf den reibungslosen Formica-Einsatz zurückführt.