

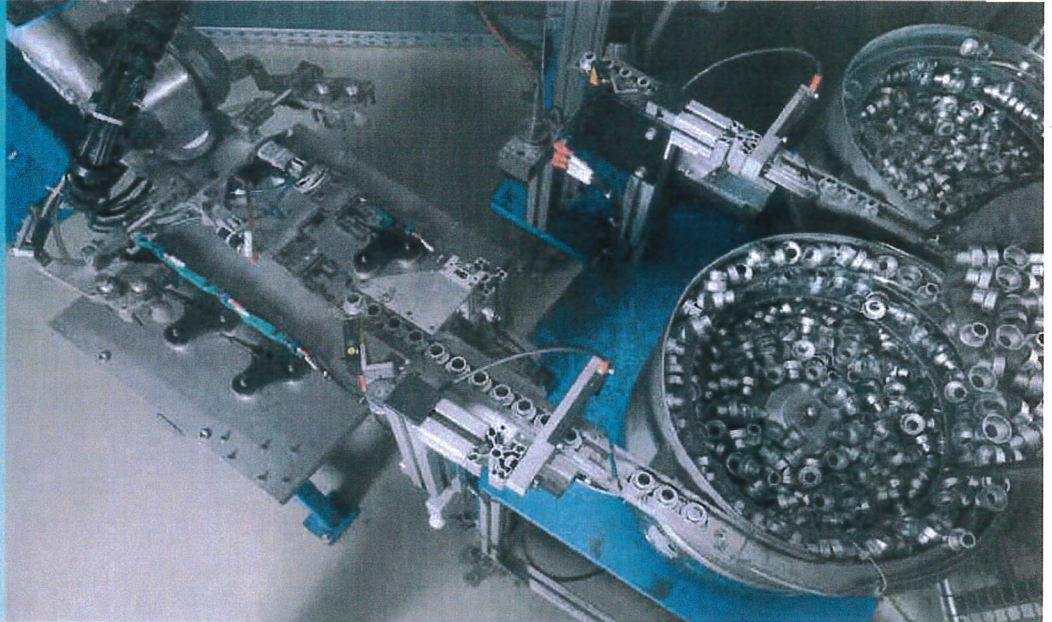
# Software bringt Transparenz in alle Arbeitsprozesse

Axel Schmied

Der Einsatz von 50 Spritzgießmaschinen, die Verwaltung von über 3000 Artikelstammdaten und die Auslieferung von zwei Millionen Kunststoffteilen sind die täglichen Herausforderungen eines Komponentenhersellers, die mithilfe einer ERP-Branchenlösung gelingen.



**Autor:**  
 Axel Schmied  
 Vertriebsleiter  
 Geschäftsbereich Mittelstand  
 Sage Software GmbH  
 60439 Frankfurt am Main  
 Kontakt: [www.sage.de](http://www.sage.de)



Der Roboter montiert Befestigungsbuchsen bei Stettler Kunststofftechnik.

Foto: Sage.

Der oberfränkische Mittelständler **Stettler** Kunststofftechnik produziert mit 90 Beschäftigten technische Kunststoffkomponenten für die Branchen Elektrotechnik, Maschinenbau und Automobilzulieferer. Um hohe Qualitätsstandards zu gewährleisten und schnellstmöglich Kundenwünsche zu erfüllen, setzt **Stettler** seit 2006 auf die ERP-Branchenlösung »Wincarat« für die Kunststoff verarbeitende Industrie.

Zur Situation davor: Unternehmenskennzahlen kreisen mittels Access- und Exceldatenbanken durch die Firma. Die Insellösungen werfen immer wieder die Frage auf, wie vertrauenswürdig sind die Zahlen. So erinnert sich **Matthias Seelmann**, einer der Geschäftsführer, an die Zeit, als **Stettler** noch ohne einheitliche Datenbank und ERP-System arbeitete. »80 Prozent unserer Kunden sind Automobilzulieferer. Die erwarten Reaktionsschnelligkeit und keine Fehlerlieferungen. Demnach brauchten wir ein System, das den kompletten Produktionsablauf abbildet und uns über eine Datenbank alle Daten plausibel und stets aktuell verfügbar auswirft«, erläutert **Seelmann** das Anforderungsprofil an die Software. Das Unternehmen schrieb den Auftrag 2005 aus und Sage setzte sich mit seiner Branchensoftware für die Kunststoff verarbeitende Industrie durch. »Wincarat hat uns auf Grund der Durchgängigkeit des Systems bereits in der Standardversion überzeugt, aber auch weil Sage bereits viele Installa-

tionen im Mittelstand nachweisen konnte«, erklärt **Seelmann** und fährt fort: »Zudem hat uns das Branchen-Knowhow sowohl in der Fertigung als auch im Automotive-Bereich und im Spritzguss beeindruckt.«

Aufgabe der Software ist es, vom Auftragseingang über die Produktion bis hin zur Verpackung und der Auslieferung Aufgaben an die einzelnen Abteilungen zu verteilen sowie Arbeitsschritte anzustoßen. Herzstück des Systems ist hier das Sachkonto, die zentrale Disposition. Sobald **Stettler** einen Auftrag per EDI erhält, generiert das System einen Betriebsauftrag, überprüft Materialbestände im Lager, berücksichtigt Werkzeugstammformen sowie -einsätze und errechnet anhand der vorliegenden Daten den Produktionsstart, um den optimalen Auslieferungszeitpunkt sicherzustellen. Auf 4300 Quadratmetern Produktionsfläche nutzen die Mitarbeiter »Wincarat« an Terminals, um einzelne Fertigungsaufträge für die Produktion einzusehen. Sobald ein Auftrag rückgemeldet wird, reduziert sich das Rohmaterial retrograd. Gemäß Verpackungsverwaltung werden Etiketten für die einzelnen Kartons und Paletten gedruckt und der Lagerbestand an Halbfertig- und Fertigteilen erzeugt.

## Zentrale Datenpflege verbessert Auskunftsfähigkeit

Für **Seelmann** sind jedoch die Stammdaten die Basis für den Erfolg des Systems. »Wir leben von guten Daten in »Wincarat«. Nur mit aktuellen Daten können wir intern aber auch gegenüber unseren Kunden schnell Informationen über Verfügbarkeiten erteilen. Das stärkt unsere Marktposition. Zudem spart es natürlich Kosten, wenn man nicht mehr wie früher erst drei

Leute anrufen muss, um zu erfahren, ob ein Fertigteile oder Rohmaterialien auf Lager sind.«

Die Branchenlösung ermöglicht auch eine Trennung zwischen Kundenartikelnummer und interner Artikelnummernvergabe, was insbesondere für Zulieferer von enormem Wert ist. »Es ist durchaus gängig, dass Kunden ihre Artikelnummern ändern. Indem wir eine eigene Nummer anlegen, ersparen wir uns den Aufwand bei jeder Abänderung des Kunden, auch interne Änderungen vorzunehmen. Hinzu kommt, dass mit dieser Änderung dann auch die Auftragshistorie verschwunden wäre, weil das System keine Beziehung zwischen der früheren Artikelnummer und der aktuellen herstellen könnte. Mit der internen Artikelschlüsselvergabe bei »Wincarat« bleibt uns also viel Arbeit erspart und die Auftragshistorie ist sauber nachvollziehbar«, ergänzt **Seelmann**.

Der Geschäftsleitung wird der Software-Nutzen insbesondere bei den wöchentlichen Produktionsbesprechungen deutlich. Das ERP-System liefert alle relevanten Unternehmenskennzahlen in Form von Reports. **Seelmann** spricht noch einen Pluspunkt an: »Die Integrationsfähigkeit zu anderen bestehenden Systemen war mit ausschlaggebend für unsere Entscheidung.« Denn bei **Stettler** arbeiten das ERP-System, das integrierte Finanz- und Rechnungswesen, die Personalwirtschaft sowie ein CAQ-System Hand in Hand. Auch der Releasewechsel auf die Version 7 im Januar 2011 verlief reibungslos während der laufenden Produktion.

● Info zum Unternehmen  
 Stettler Kunststofftechnik GmbH & Co. KG  
 96154 Burgwindheim  
 Kontakt: [www.stettler.de](http://www.stettler.de)