



Automobilzulieferer Plastocell hat mit der abas-Business-Software seine Geschäftsprozesse fest im Griff

Die Erträge der europäischen Automobilzulieferer schrumpfen. Hohe Verschuldung und niedrige Eigenkapitalquoten verschärfen die Situation. Bei zunehmenden Wettbewerbs- und Kostendruck entscheidet die Zusammenarbeit aller Beteiligten entlang der Wertschöpfungskette über den Unternehmenserfolg. Wie man dank modernster Unternehmens-IT erfolgreich in diesem wettbewerbsintensiven Markt agieren kann, zeigt das Beispiel des mittelständischen Automobilzulieferers Plastocell. Mit der abas-Business-Software hat man eine flexible und zukunftssichere ERP-Software, die sich den wechselnden Anforderungen von Plastocell anpasst. Die abas-Business-Software verfügt über eine integrierte EDI-Funktionalität (Electronic Data Interchange), ein wesentliches Kriterium bei der Wahl der Unternehmens-Software für den Automobilzulieferer.

Hochwertige Produkte für den Wärme-, Schall- und Kälteschutz

Die Plastocell Kunststoff GmbH entwickelt und vertreibt hochwertige Produkte für den Wärme-, Schall- und Kälteschutz. 80 Mitarbeiter verarbeiten, veredeln und konfektionieren in Schifferstadt Spezialschaumstoffe, Schalldämmfolien und textile Verbundwerkstoffe. „Simply the best“ beschreibt anschaulich, was sich hinter der Firmenphilosophie von Plastocell verbirgt. Die Anforderungen und Wünsche der Kunden stehen im Vordergrund. Um sie zu erfüllen hat Plastocell ein Qualitätsmanagementsystem aufgebaut und ist auch nach DIN EN ISO 9001:2000 sowie der Automobilnorm VDA 6.1 zertifiziert. Die Produktion stützt sich auf neueste Technologien, moderne Maschinen und erfahrene Mitarbeiter. Den Schwerpunkt der Produktion bilden akustisch wirksame Systeme, die im Bau für PKW, Nutz- und Schienenfahrzeuge eingesetzt werden. Der Automotive-Bereich macht rund 30% des Umsatzes aus. Neben den PKW's setzen die Schifferstädter Automobilzulieferer zunehmend auf die Produktion von akustisch wirksamen Systemen im Nutz- und Schienenfahrzeugsektor. Dort sieht man auch für die nächsten Jahre das größte Wachstumspotenzial.



Expansion im Automotive-Sektor bedingt neue Unternehmens-IT

Die Expansion des Unternehmens und der stetig wachsende Automotive-Anteil an der Produktion waren für Plastocell dann auch maßgebliche Gründe, sich nach einer EDI integrierten Unternehmenssoftware umzusehen.

Heike Dohn, verantwortlich für die Auswahl der neuen Unternehmens-IT: „Bis Mitte 2003 hatten wir im Betrieb verschiedene, nicht miteinander verbundene EDV-Systeme im Einsatz. Neben EDI arbeiteten wir mit der ERP-Software Comet (Enterprise Resource Planning). Da das EDI-System nicht mit dem ERP-System verbunden war, gestaltete sich der Datentransfer zeitaufwendig und fehleranfällig. Hinzu kam, dass die Softwarewartung von Comet eingestellt wurde.“

ERP-Mittelstandspaket von ABAS passt am besten

Konsequent machte man sich bei Plastocell auf die Suche nach einer neuen Unternehmens-Software. Neben der Informationsbeschaffung über das Internet und auf Messen, lud man die in der engeren Auswahl verbliebenen Hersteller zu Präsentationen ihrer Software nach Schifferstadt ein. Projektleiterin Dohn: „Mehrere Gründe sprachen für ABAS: Das System ist flexibel und lässt sich einfach anpassen. abas-ERP wird stetig weiterentwickelt, jedes Jahr gibt es eine neue Version, so partizipieren wir zeitnah vom technologischen Fortschritt.“





Dies und die solide wirtschaftliche Basis des Systemherstellers garantieren uns Investitionssicherheit. Dazu kam ein methodisches Einführungskonzept des betreuenden abas-Software-Partners, der in Langen bei Frankfurt ansässigen ABAS Projektierung Rhein Main GmbH, das uns Sicherheit gab und uns überzeugte. Natürlich war auch die in die abas-Business-Software integrierte EDI-Funktionalität ein wichtiger Grund uns für abas-ERP zu entscheiden.“ Auch in den Bereichen Preis-/Leistungsverhältnis und Linux konnte ABAS punkten. Aus Sicherheitsaspekten – Plastocell hatte gerade eine Virenattacke überstanden – wollte man Linux als Server-Betriebssystem. Hier verfügt Linux-Pionier ABAS über reichhaltige Erfahrungen. 80% der mittlerweile über 1.600 Installationen der abas-Business laufen unter dem Pinguin-Betriebssystem.

Systemeinführung in Etappen

Im Februar 2003 traf sich das Projektteam, bestehend aus Mitarbeitern von Plastocell und des abas-Implementierungspartners, zum sogenannten Kick Off Meeting in Schifferstadt, um den Zeitplan der Software-Einführung abzustecken. Es folgte die Schulung der Keyuser und eine anschließende Übungsphase an einem bei Plastocell installierten Übungsmandanten. Jeder der zukünftig mit der abas-Business-Software arbeiten würde, konnte sich so mit dem neuen System vertraut machen. Auch der EDI-Bereich wurde geschult, Plastocell führte dieses Modul als erstes ein. Im Oktober 2003 folgten Verkauf, Einkauf, Disposition und Fertigung. Stefan Kropp, Prokurist und Leiter Qualitätsmanagement bei Plastocell, erinnert sich: „Wir haben das PPS-System Comet in der Fertigung nie richtig zum Laufen gebracht. Mit Einführung der abas-Business-Software veränderte sich dann alles. Der Datenfluss im Unternehmen ist jetzt durchgängig und wir haben die Fertigungsorganisation Schritt für Schritt optimieren können. Nicht zuletzt auch wegen der Anbindung von Zusatzanwendungen an das ERP-System, wie unser Archivierungssystem EASY.“

Die Transparenz ist erheblich gestiegen. In allen Bereichen bietet die abas-Business-Software vielfältige Analyse- und Controlling-Tools. Die organisatorischen Abläufe im Unternehmen sind dadurch sicherer und effektiver geworden. Solange wir Comet im Einsatz hatten, lief EDI notgedrungen mit. Einen echten Nutzen hatten wir nicht. Jetzt ist EDI Bestandteil unserer ERP-Komplettlösung und wir profitieren erstmals von den Möglichkeiten, die EDI längs der Wertschöpfungskette im Automotive-Bereich bietet. Die Automobilhersteller haben sogenannte EDI-Guidelines, die abas-ERP bei DFÜ-Nachrichten (z.B. Lieferabrufe, Gutschriften, EDL-Meldungen) berücksichtigt. Das System empfängt standardmäßig die übermittelten Bedarfsdaten wie Lieferabrufe, Feinabrufe der Automobilhersteller per EDI und übergibt sie an die Auftrags- bzw. Versandabwicklung des Systems. Wir können jetzt die übermittelten Planmengen automatisch in den Produktionsplan übernehmen. Wir erhalten bei nicht selbst produzierten Teilen eine Bedarfsmeldung mit dem entsprechenden Bestellvorschlag. Wir werden von unseren Lieferanten nach Lieferservice, Preis- und Produktqualität beurteilt, hier greift die abas-Warenausgangsabwicklung, die die Bedarfsabwicklung nutzt und Versandaktivitäten vorschlägt. abas-ERP begleitet jetzt alle Aktivitäten von der Versandvorschlagsliste inklusive der Packmittelverwaltung über die Erstellung der Versandpapiere wie Warenbegleitschein und Frachtbrief, bis zum elektronischen Ankündigen der Lieferung beim Kunden.“ Und auch Stefan Kropp blickt zuversichtlich in die Zukunft: „Die abas-Business-Software unterstützt einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess in unserem Unternehmen. Ohne zusätzliche Mitarbeiter können wir uns neue Märkte für unsere Produkte wie beispielsweise den Bereich Schienenfahrzeuge erschließen.“ Und mit einem Lächeln im Gesicht: „Wir sind gut gerüstet für die kommenden Herausforderungen“.

Produktivität gestiegen

Hubert Dohn, Prokurist und kaufmännischer Leiter bei Plastocell resümiert wie folgt über den Nutzen der neuen Unternehmens-IT: „Die Qualität der Auswertungen hat zugenommen.“

abas-Software-Partner: ABAS Projektierung GmbH



Kleinsteinbacher Str. 77
76228 Karlsruhe-Stupferich
Tel. 07 21 / 9 67 24 - 03
Fax 07 21 / 9 67 24 - 44

Waldhofer Straße 102
69123 Heidelberg
Tel. 0 62 21 / 8 25 - 7 00
Fax 0 62 21 / 8 25 / 6 01

ABAS Projektierung
Rhein-Main GmbH&Co.KG
Robert Bosch Straße 11b
63225 Langen
Tel.: 0 61 03 / 750 77-0
Fax: 0 61 03 / 750 77-22

Gottfried-Hagen-Straße 30
51105 Köln
Tel.: 02 21/82 33 33-0
Fax: 02 21/82 33 33-10

info@abas-projektierung.de
www.abas-projektierung.de