

DISCOVER in der Praxis



Fallbeispiel:

Gustav Klauke GmbH

Von Hands on Tools zu einer professionellen Lösung

Elektro-, Sanitär- und Heizungstechnik

Klauke wählt preiswerte und flexible Lösung für die Absatzplanung

Von Hands On Tools zu einer professionellen Lösung

Von Eckart Jung, Mohamed Ramline (Gustav Klauke GmbH) und Dr. Bernd Reineke

Eine hohe Lieferbereitschaft, trotz möglichst niedriger Bestände bei gleich bleibender Qualität, ist die Anforderungen des global wachsenden Marktes bei der Gustav Klauke GmbH in Remscheid.

Durch eine Vielzahl an kundenspezifischen Produkten ist es die stetige Herausforderung, Auftragsrückstände klein zu halten und extrem flexibel auf schwankende Kundenbedarfe zu reagieren.

Hier konnte die Optimierungssoftware Diskover SCO bei der Umsetzung der Anforderungen großartige Hilfe leisten.

In kurzer Projektzeit konnte das Unternehmen, mit Hilfe dieses ERP Zusatzmodul eine Vielzahl existierenden Probleme lösen und gleichzeitig Geld einsparen.



Klauke entwickelt, fertigt und vertreibt qualitativ hochwertige Produkte für die Elektro-, Sanitär- und Heizungstechnik. Das Produktsortiment umfasst mehr als 10.000 qualitativ hochwertige Einzelkomponenten und reicht vom Kabelschuh bis hin zum hochwertigen Hydraulik-Werkzeug und vom Blechlocher bis zum Glasfaser-Testgerät. Handwerkzeuge für den industriellen und gewerblichen Bereich gehören

ebenfalls zum Produktspektrum. Kurze Lieferzeiten und hohe Lieferbereitschaft sind das Versprechen an den Markt, das Klauke täglich bestätigen muss. Dieses Versprechen war in der Vergangenheit jedoch, trotz massivem Planungsaufwand, nicht immer vom Erfolg gekrönt.

Mit handgestrickten einfachen Tools wurden damals Prognosen für die Absatzplanung gerechnet. Ohne Differenzierung des Verbrauchsverhaltens kamen einheitliche Methoden zum Einsatz, die letztendlich Ursache für die schlechte Lieferbereitschaft mit hohen Lieferrückständen und hohe Beständen waren.

Das zählt: Prognosequalität, geringer Planungsaufwand und Flexibilität

Mit dem Anspruch die Prognosequalität deutlich zu verbessern und gleichzeitig den Planungsaufwand zu reduzieren, machte sich Klauke auf die Suche nach einer geeigneten Lösung. Selbstverständlich begann die Suche zuerst im Umfeld des bei Klauke eingesetzten SAP®-Systems. Allerdings scheiterte eine Lösung mit dem SAP-APO an den Kosten und dem zu erwartenden hohen Einführungsaufwand. Eine Eigenprogrammierung im SAP-System schied ebenfalls wegen der unkalkulierbaren Entwicklungskosten aus. Im Rahmen der Systemauswahl fiel letztlich die Entscheidung für DISCOVER SCO der SCT GmbH.

Die Gründe, die zur Entscheidung für DISCOVER SCO führten, waren:

- **Hoher Leistungsumfang**

Mit einem breiten Funktionsangebot lässt DISCOVER SCO keine Wünsche offen. Neben den Modulen Simulation, Absatzplanung, Prognose und Disposition bietet DISCOVER SCO auch ein flexibles Regelwerk, das über frei definierbare Entscheidungstabellen die nachhaltige Einstellung der Artikel und Planungsmethoden ermöglicht. In Abhängigkeit vom Lebenszykluskennzeichen kann hierüber zum Beispiel der Produktanlauf oder -auslauf gesteuert werden, ohne dass unnötige Restbestände im Lager liegen bleiben.

- **Prognoseoptimierung durch Simulation**

Mit der Simulation, die als Optimierungsziele Lieferbereitschaft und gleichzeitig mögliche Bestandsreduzierungen hat, besitzt DISCOVER SCO ein Alleinstellungsmerkmal, das es deutlich von der Konkurrenz abhebt. Bei Klauke trifft diese Art der Optimierung genau ins Schwarze.

- **Hohe Flexibilität**

DISCOVER SCO bietet auf modernster Technologieplattform mit neuesten Entwicklungswerkzeugen eine extrem hohe Flexibilität, das Programm zu erweitern und anzupassen. Über Plug-in-Techniken können ohne großen Aufwand zusätzliche Funktionen ergänzt oder um weitere Optionen ausgebaut werden. Wie sich später zeigte, konnte Klauke hohen Nutzen aus der Anpassungsfähigkeit von DISCOVER SCO ziehen.

- **Schnittstellen zum SAP-System**

DISKOVER SCO verfügt über fertige Schnittstellen vom und zum SAP-System. Innerhalb weniger Projektstage ist das System schon einsatzbereit und kann erste Ergebnisse präsentieren. Dabei werden SAP-Standardbausteine genutzt, die alle Grundprinzipien bzgl. der Berechtigung der Benutzer als auch der richtigen Verarbeitung der Daten berücksichtigen. Auf welche Daten DISKOVER SCO Zugriff erhält oder welche Funktionsbausteine genutzt werden können, konnte also Klaukes IT-Abteilung bestimmen.

- **Preiswerte Lösung**

Wegen des innovativen Mietlizenzmodells sind keine hohen Investitionskosten für die Nutzung der Software erforderlich. Der Mietlizenzpreis orientiert sich an den genutzten Funktionen und Modulen. Darüber hinaus entstehen keine unnötigen Ausgaben, z. B. für ungenutzten Ballast im Softwaresystem. Klauke kann jederzeit entscheiden, in welchem Umfang es DISKOVER SCO zu welchen Kosten nutzt. Das Investitionsrisiko ist somit minimal.

- **Beratungskompetenz**

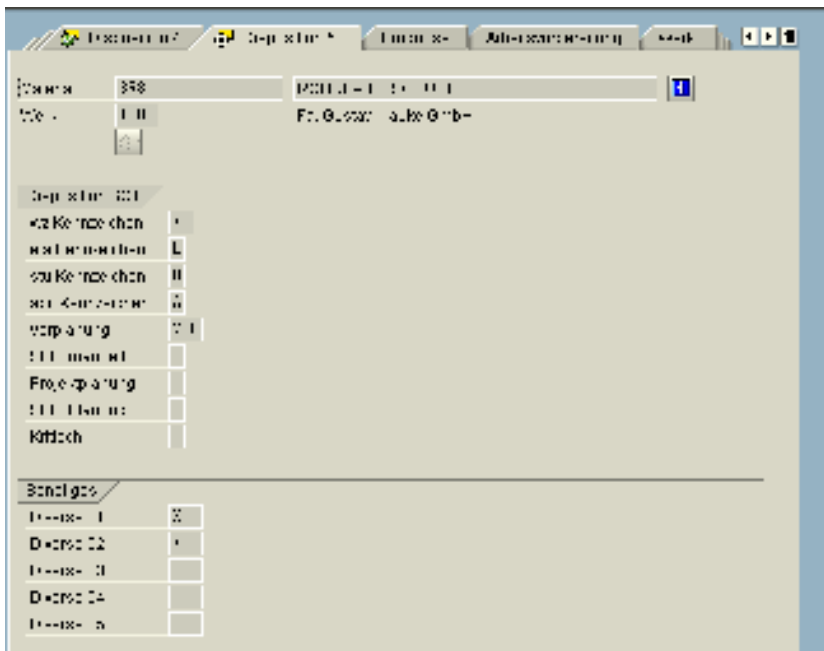
Urheber von DISKOVER SCO ist das erfolgreiche Beratungsunternehmen Abels & Kemmner GmbH. Mit dem Schwerpunkt Supply Chain Optimierung hat Abels & Kemmner bereits über 150 Beratungsprojekte durchgeführt und in nahezu allen Branchen und Unternehmensgrößen die Wirksamkeit der Vorgehensweise und eingesetzten Methoden nachgewiesen. Eben diese Erfahrung und dieses Spezial-Know-how waren ein Garant für die erfolgreiche Einführung und den nachhaltigen Erfolg der Software DISKOVER SCO bei Klauke.

Kurze Einführungszeit von DISKOVER SCO

Gemeinsam mit Abels & Kemmner wurde die Systemeinführung vorbereitet und umgesetzt. Die Systeminstallation und Anbindung an das SAP-System erfolgte durch den Systemanbieter SCT Supply Chain Technologies GmbH innerhalb eines Tages. Da die Verbrauchsdaten im SAP-System durch besondere Ereignisse in der Vergangenheit verfälscht waren (z. B. Lieferengpässe, verspätete Lieferungen der Bestellungen oder Kapazitätsengpässe in der Produktion), wurden die Zeitreihen auf Basis der Kundenwunschtermine und -mengen rekonstruiert und über die Stücklistenauflösung bis auf Rohmaterialebene neu ermittelt.

Die ersten Analyseergebnisse waren schnell verfügbar und so konnten Unternehmen und Berater rasch in die konzeptionelle Phase einsteigen. Diese begann mit der Definition des logistischen Geschäftsmodells, bei dem Entkopplungspunkte ermittelt und Bevorratungsstrategien auf Basis der Klassifizierungseigenschaften der Materialien festgelegt wurden. Mithilfe des integrierten Regelwerkes hinterlegten die Programmierer der SCT das logistische Geschäftsmodell in den Entscheidungstabellen. Durch regelmäßige Anwendung aktualisieren die Planer und

Disponenten so die Einstellungen und passen sie dem aktuellen Verbrauchsverhalten der Materialien an. Über die regelmäßige Simulation lassen sich anschließend die hinsichtlich Lieferbereitschaft und Lagerkosten optimalen Prognosen ermitteln. Dabei besteht für den Planer die Möglichkeit, die Prognosen zu prüfen und gegebenenfalls auf Basis ergänzender Vertriebsinformationen anzupassen. Auf Knopfdruck gelangen die optimierten Prognosen als Planprimärbedarfe in das SAP-System. Neben den Prognosen übergibt das ERP-Optimierungssystem auch Sicherheitsbestände und Klassifizierungsdaten in eine eigens entwickelte SAP-Stammdatensicht, so dass nicht nur DISCOVER-SCO-Anwender diese hilfreichen Informationen zur Verfügung stehen, sondern auch jedem Planer und Disponenten.



Die Erfolge haben sich bei Klauke sehr schnell eingestellt

Der Umgang mit DISCOVER SCO war dank der intuitiven Benutzerführung schnell erlernt. Die Schnittstellen arbeiten bis heute weiter zuverlässig, so dass die Anwender jeden Tag die aktuelle Planungssituation in DISCOVER SCO nachvollziehen können. So nutzen sie die Software täglich zur Sichtung aktualisierter Kennzahlen und geänderter Planungssituationen. Die komfortablen Alertfunktionen gestatten es dem Anwender, sich in kurzer Zeit einen Überblick über kritische gewordene Materialien zu verschaffen und entsprechend zu reagieren. Das Überzeugendste aber sind die Fakten: Trotz eines Umsatzanstiegs in einem Fertigungsbereich von 20 % konnte die Gustav Klauke GmbH binnen kurzer Zeit die Bestände um 15 % bei hoher Verfügbarkeit im Markt senken.

Der Zeitgewinn im Planungsprozess war enorm und erlaubt den Mitarbeitern nun zunehmend sich auf die kritischen Vorgänge im Planungs- und Beschaffungsprozess zu konzentrieren