



Struck-Leuchten reduziert mit SAP und itelligence die Lagerbestände:
Mit SAP mehr Licht im Warenfluss

»Mit der SAP-Lösung erfassen wir die Ware sofort bei Eingang und haben daher eine verlässliche Informationsbasis für unsere Entscheidungen. Letztlich bedeutet dies, dass wir durch die bessere Nachvollziehbarkeit des Warenflusses nicht nur die Lagerbestände optimiert, sondern gleichzeitig unsere Lieferfähigkeit erhöht haben.«

Markus Struck, Geschäftsführer Struck-Leuchten GmbH & Co. KG

Mehr Umsatz bei weniger Lagerbeständen – das leuchtet ein!

Mit unserer neuen it-Lösung geht uns Tag für Tag ein Licht auf.

Sinkende Lagerbestände, steigende Lieferbereitschaft – die Struck-Leuchten GmbH & Co. KG hat mit mySAP ERP ihre Materialwirtschaft und das Bestellwesen optimiert. Für den mittelständischen Anbieter von Lichtwerbung hat damit der „Blindflug“ bei der Bedarfsermittlung ein Ende.

Als bei Struck-Leuchten die Einführung eines neuen ERP-Systems anstand, weil das bisherige ERP-Produkt Comet und sein Hersteller vom Markt verschwunden waren, hatte der Anbieter von illuminiertes Werbung vor allem einen Wunsch: Die nächste Lösung sollte zukunftssicherer sein. Doch dies war nicht das einzige Entscheidungskriterium, wie Geschäftsführer Markus Struck berichtet: „Viele unserer Kunden setzen SAP ein und traten immer wieder mit der

Bitte an uns heran, für sie eine Möglichkeit zum direkten Informationsabruf in unserem System zu schaffen. Da lag es nahe, dass auch wir SAP einführen.“

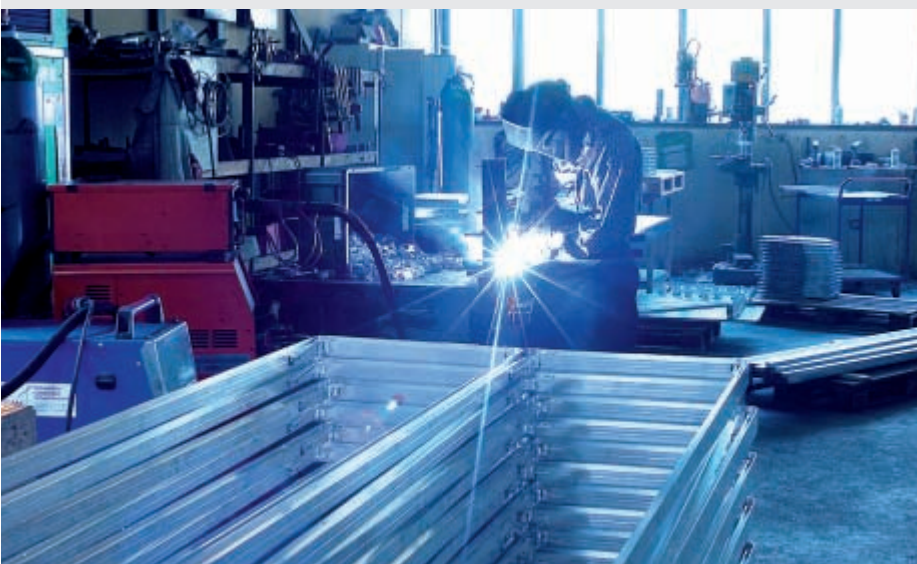
Für die Software sprach außerdem das ausgefeilte Bestellvorschlagswesen, mit dem sich die Bedarfe tagesaktuell mit den Beständen abstimmen lassen. Der Mittelständler fertigt die Werbelinien – bestehend aus Transparentanlagen, Werbeleuchten, Lichtkästen und Leuchtschildern – überwiegend in Serie und produziert die einzelnen Elemente in festgelegter Stückzahl. Dabei werden bestimmte Baugruppen, wie Vorschaltgeräte und Glasscheiben von Zulieferern gefertigt. Früher bestellte Struck-Leuchten die gesamte für ein Jahr benötigte Menge an Fremtteilen auf einmal, unabhängig davon, wie viele Teile noch auf Lager waren. Die alte Software bot keine Funktionalität, mit der sich die tagesaktuellen Bestandsmengen abrufen und mit den vorliegenden Bedarfsanforderungen abgleichen ließen. Struck-Leuchten hatte demzufolge immer hohe Lagerbestände.

Struck-Leuchten GmbH & Co. KG

Die Struck-Leuchten GmbH & Co. KG mit Sitz in Steinheim (Ostwestfalen) ist spezialisiert auf die Herstellung von Serienartikeln rund um die Lichtwerbung. Gegründet 1954 durch Heinz Struck, fokussierte das Unternehmen zunächst den Handel mit „weißer Ware“ – also Haushaltsgeräte wie Waschmaschinen und Kühlschränke – und produzierte Leuchten für die Möbelindustrie. In den 60er Jahren entwickelte sich daraus die Fertigung von Leuchten für den Werbebereich, die zusammen mit Brauereien und Werbefirmen speziell für die Gastronomie konzipiert wurden. Heute umfasst das Produktspektrum die komplette Bandbreite der Lichtwerbung, vom Firmenschild über Displays bis zur Außenreklame. Im Geschäftsjahr 2005 beschäftigte Struck-Leuchten 65 Mitarbeiter und erzielte einen Umsatz von acht Millionen Euro.

Lagerbestände um 30 Prozent gesenkt

Anders die Situation heute: Einmal monatlich werden die tagesaktuellen Bestände mit den vorliegenden Aufträgen abgeglichen. Dabei meldet die Software automatisch, wenn beispielsweise ein Mindestlagerbestand unterschritten wird oder die Bedarfsanforderungen die Bestandsmengen übersteigen. Dann versendet die SAP-Lösung eine Bestellvorschlagsliste an den Einkauf, der damit alle notwendigen Informationen erhält. Der Bestellvorgang selbst erfolgt ebenfalls im SAP. Zwar druckt der Einkauf die Order derzeit noch aus und faxt sie manuell an den Lieferanten, in Zukunft soll die Fax-Bestellung jedoch direkt aus der Unternehmenssoftware heraus angestoßen werden. „Heute bestellen wir nicht mehr blind, sondern sukzessive und ausgehend von den vorhandenen Kapazitäten“, bringt Geschäftsführer Markus Struck den Nutzen auf den Punkt. Damit hat das Unternehmen seine Lagerbestände um 30 Prozent gesenkt.





Hinzu kommt ein weiterer Vorteil: In der Lösung ist für jeden Artikel eine mehrstufige Stückliste hinterlegt, anhand derer die Bedarfsanforderung und die Fertigung gesteuert werden. Jede Abteilung erhält automatisch die für sie relevante Stückliste mit den abzuarbeitenden Arbeitsschritten. Mit den Stücklisten sind auch Bilder und Grafiken aus Windows-Programmen verknüpft, so dass die Mitarbeiter im Einkauf und in der Fertigung visuell kontrollieren können, ob sich hinter der Materialnummer tatsächlich das zu ordernde oder zu produzierende Bauteil verbirgt.

Die Stücklisten enthalten außerdem die Durchschnittspreise – was vor allem für die Kalkulation im Verkauf nützlich ist. Bisher arbeitete Struck-Leuchten hier mit Bewertungspreisen für den existierenden Lagerbestand, die in der Regel zur Inventur ermittelt wurden und immer für ein Jahr galten. Dieses starre Modell hatte den Nachteil, dass sich im Gültigkeitszeitraum auftretende Preisveränderungen nicht berücksichtigen ließen. Heute dagegen legt die SAP-Lösung der Kalkulation stets den aktuellen Einkaufspreis zugrunde, aus dem dann der Durchschnittspreis ermittelt

wird. Der Verkauf kann jederzeit über die Materialnummer und die hinterlegte Stückliste auf diese Informationen zugreifen.

Auch ungeübte Anwender finden sich schnell zurecht

14 Mitarbeiter arbeiten mit der neuen Unternehmenssoftware und schätzen laut Struck deren intuitive und daher benutzerfreundliche Oberfläche: „Selbst Kollegen mit geringen oder gar keinen PC-Erfahrungen fanden sich schnell zurecht.“

Die Anwender profitieren außerdem von der größeren Transparenz im Warenfluss. Im Gegensatz zu früher, als alle eingehenden Artikel in der Regel erst zwei Tage später in den Bestand gebucht wurden, erfolgt dies heute direkt bei Wareneingang anhand der Materialnummer. Somit kennen Einkauf und Fertigung auf die Minute genau den aktuellen Lagerbestand und können gegenüber Lieferanten schneller reagieren. Per Knopfdruck lässt sich feststellen, welche Bestellungen noch offen sind und wo möglicherweise gemahnt werden muss.



Name:
Struck-Leuchten
GmbH & Co. KG

Branche:
Elektroindustrie, Metall- &
Kunststoffverarbeitung

Produkte:
elektrische Lichtreklame-
systeme

Unternehmensgröße:
65 Mitarbeiter,
davon 14 SAP-User

Umsatz:
8 Mio. EUR/2005

Stamm Sitz:
Steinheim

Vorbei sind die Zeiten, als man nachfragen musste, ob die bestellte Ware schon eingegangen oder einfach noch nicht als Eingang gebucht worden war. Manchmal kam es sogar vor, dass ein Lieferschein vergessen wurde, da die Warenannahme nicht direkt an die ERP-Software angeschlossen war. Stattdessen wurden alle Lieferscheine beim Einkauf gesammelt und dort – zeitlich verzögert – in die Anwendung eingegeben. Wenn Markus Struck von besserer Nachvollziehbarkeit spricht, meint er nicht nur die Wareneingangsbuchung in Echtzeit. Insgesamt sei mehr Licht in den Warenfluss gekommen – vom Eingang über die Fertigung bis zum Warenausgang. Per Mausklick lasse sich anhand der Auftragsnummer der Status jeder Order problemlos ermitteln.

SAP in nur 68 Tagen eingeführt

Künftig sollen auch die Kunden direkt in der SAP-Lösung von Struck-Leuchten Informationen abrufen können, beispielsweise, ob ein Artikel

bereits ausgeliefert wurde oder nicht. Damit kommt das Unternehmen dem Wunsch vieler Kunden nach und auf die ursprüngliche Intention des EDV-Wechsels zurück.

Wie schon bei der Einführung von SAP will der Mittelständler auch bei diesem und einem weiteren Nachfolgeprojekt – dem Aufbau eines Barcodesystems für alle Artikel und Materialien – auf die Unterstützung des IT-Dienstleisters itelligence zurückgreifen. Am Bielefelder-Systemhaus schätzt Geschäftsführer Struck vor allem dessen professionelle und kooperative Vorgehensweise. Selbst schwierige Herausforderungen wie die Übernahme der Stücklisten wurden in einem absehbaren Zeitrahmen gemeistert. Das Ergebnis spricht für sich: Nach nur 68 Manntagen ging die neue SAP-Lösung produktiv.

Facts & Figures

Lösung: it.hightronics als SAP Branchenlösung der itelligence AG im Standard auf Basis von mySAP ERP

Einführung der SAP-Module: FI/CO (Finanzen & Controlling), SD (Vertrieb & Versand), MM (Lager & Materialwirtschaft), PP (Produktionsplanung & -steuerung)

Projektlaufzeit: 10 Monate/68 Beratungstage

Die Vorteile:

- Lagerbestände um 30 Prozent reduziert
- Tagesaktuelle Bestandsmengen durch Buchung des Wareneingangs in Echtzeit
- Automatischer Abgleich zwischen Bedarfsanforderung und Bestandsmenge
- Steuerung der Fertigung über mehrstufige Stücklisten (mit Bildern und Grafiken)
- Genauere Kalkulation im Verkauf durch hinterlegte Durchschnittspreise
- Aktueller Auftragsstatus per Knopfdruck.

