

# Risiken und Chancen einer ERP-Umstellung

## Misslbeck Kunststoffzentrum hat erfolgreich auf „datasystems“ von Schubert & Salzer umgestellt



(v.l.) Dieter Meinhold, Projektleiter und Programmierer bei Schubert & Salzer Data GmbH; Dieter Leichsenring, Leiter des Misslbeck Kunststoffzentrums; Michael Misslbeck, Geschäftsführer MT-Misslbeck Technologies; Erich Geier, Vertriebsleiter Schubert & Salzer Data GmbH vor einer Spritzgussmaschine im Misslbeck Kunststoffzentrum mit dem damit gefertigten Teil, einer Radlaufschale für den „Mini“.

**Nach der erfolgreichen Systemumstellung im Misslbeck Kunststoffzentrum, berichten Michael Misslbeck, Geschäftsführer MT-Misslbeck Technologies, Dieter Leichsenring, Leiter des Kunststoffzentrums, und Erich Geier, Vertriebsleiter der Schubert & Salzer Data GmbH, über die Zusammenarbeit. Wie war die Ausgangslage im Misslbeck Kunststoffzentrum?**

### Wie wurde das Projekt vorbereitet?

**Leichsenring:** Es gibt kein ERP-System das sofort und hundertprozentig auf die Belange eines Serienbetriebes passt. In intensiven Workshops wurden zunächst unsere kompletten Inhouse-Prozesse beleuchtet, also Logistik, Einkauf, Produktion, Qualitätssicherung, Lager und Buchhaltung. Außerdem wurden die externen Schnittstellen zu den Liefere-

offizielle Serientaten überspielt und Testläufe für die unterschiedlichsten Anwendungen gefahren. Mit dem Testsystem wurde bis zur Umstellung der laufende Serienprozess immer wieder simuliert.

Ein wesentlicher Punkt für eine erfolgreiche Umstellung war letztendlich auch ein fix gesetzter und unumstößlicher Startertermin für die gesamte Einführung des neuen Systems. Am 1. Juni 2009 wurde das bis dorthin aufgebaute Testsystem scharf geschaltet. Das alte ursprüngliche System lief nur noch für vier Wochen parallel als Lese-System. Die stringente Umsetzung war wichtig, da eine lange Phase mit der parallelen Nutzung und Pflege von zwei verschiedenen Systemen viel Zeit, Geld und Kapazitäten gekostet hätte. Nach der „Scharfschaltung“ wurden alle Mitar-

Anbieters, sowie an den engagierten Mitarbeitern und der stringenten Umsetzung durch unsere Geschäftsführung. „datasystems“ war grundsätzlich schon näher an unseren Bedürfnissen als andere Systeme. Nach einigen individuellen Anpassungen und Optimierung erhielten wir genau das was wir brauchen. Bei anderen Systemhäusern kauft man in der Regel eine Software von der man bis zu einem Drittel oftmals gar nicht brauchen kann und wo individuelle Anpassungen, wenn überhaupt, nur mit großem zeitlichem und finanziellem Aufwand möglich sind. Schubert & Salzer war im Rahmen der Einführung sogar bereit, die Individualisierung bis in die Tiefe des Systems vorzunehmen. **Ein System soll auf den Betrieb zugeschnitten werden und nicht der Betrieb auf das System.**

### KURZNOTIZ: Misslbeck Kunststoffzentrum

Fertigung von Kunststoff-Spritzgussteilen vorwiegend für den Automotiv-Bereich, 36 Mitarbeiter in Ingolstadt, Jahresumsatz 10 Millionen Euro  
**Kontakt:** Bunsenstr. 38, 85053 Ingolstadt, Tel: 0841/9530- 400,  
 E-mail: info.kuz@misslbeck.de, www.misslbeck.de

### KURZNOTIZ: Schubert & Salzer Data GmbH

Entwicklung, Beratung, Betreuung und Vertrieb von ERP-Systemen für mittelständische Fertigungsunternehmen, speziell für die Branchen Automotive, Metall-/Blechbearbeitung, Gießerei und Kunststoff-Spritzguss  
**Kontakt:** Bunsenstr. 38, 85053 Ingolstadt, Tel: 0841/9653-210,  
 E-mail: data@schubert-salzer.com, www.data-systems.info

**Leichsenring:** Wir haben erst 2005 mit der Serienproduktion von Kunststoffteilen für die Automobilindustrie begonnen. Das bisher eingesetzte alte ERP-System war zu allgemein, nicht für den Automotivbereich angepasst und schon gar nicht auf unsere speziellen Anforderungen ausgerichtet. Die Folge waren zu viele Nebenschauplätze in Form von Excel-Listen, die vielfach nicht kompatibel waren. Diese Mehrfacheingaben bedeuteten einen erheblichen Mehraufwand und führten immer wieder zu Fehlern.

### Warum haben Sie sich für Schubert & Salzer entschieden?

**Leichsenring:** Vier Systemhäuser waren nach einer Recherche unserer EDV-Abteilung in die engere Auswahl gekommen, darunter Schubert & Salzer. Den Ausschlag gab zum einen die Erfahrung von Schubert & Salzer bei der Programmierung und praktischen Umsetzung ähnlicher Produktionsabläufe in der eigenen Firmengruppe und zum anderen natürlich die räumliche Nähe

ranten und Kunden analysiert. In der Serienfertigung für Automotivkunden (OEM- und Tier-One Kunden) sind sehr viele Vorschriften und spezielle Abläufe zu beachten und das eigene ERP-System muss kompatibel sein zu all diesen vor- und nachgelagerten Systemen.

### In welchem zeitlichen Horizont bewegt sich die Einführung des ERP?

**Leichsenring:** Die ersten Workshops, Anfang Februar 2009, waren innerhalb von drei Tagen abgeschlossen, danach begann die Entwicklungsphase für unser „persönliches“ ERP. Auch hier wurde immer wieder mit uns rückgekoppelt. Im April und Mai standen wöchentliche, zum Schluss fast tägliche Arbeitsrunden auf dem Programm. Die Projektleiter Melanie Schurr auf unserer Seite und Dieter Meinhold von Schubert & Salzer Data saßen oft Rechner an Rechner, testeten und optimierten das System. Während der Entwicklungsphase des neuen Systems wurde immer wieder der pragmatische Einsatz in einem Testsystem erprobt. Dazu wurden laufend

beiter am laufenden System 14 Tage lang intensiv in „datasystems“ geschult. Schon nach zwei Tagen haben die Mitarbeiter festgestellt, dass das neue System einfacher und schneller arbeitet und zu bedienen ist. Dann folgte das pragmatische Feintuning in Echtzeit und mit Hilfe der Anwender konnten wir Probleme entdecken und beseitigen. Zu einem Stillstand oder ernsthaften Schwierigkeiten kam es wegen der guten Kommunikation nie.

**Misslbeck:** Die Umsetzungsgeschwindigkeit war sehr gut, was einerseits durch den guten Kenntnisstand des Systempartners und andererseits mit durch die räumliche Nähe sehr begünstigt wurde.

### Was sehen Sie also als die Garanten für die erfolgreiche Umstellung?

**Leichsenring:** Ich hatte bereits in einem anderen Unternehmen Erfahrung mit zwei Systemeinführungen, verbunden mit erheblichen Schwierigkeiten. Dagegen verlief die Einführung von „datasystems“ relativ reibungslos. Das lag zum einen an der schon erwähnten räumlichen Nähe und zum anderen am guten Prozessverständnis des

### Was ist für Sie der größte Nutzen?

**Misslbeck:** Wir haben uns 2008 komplett neu aufgestellt nach dem Motto „Wandel vom Handwerks- zum Industriebetrieb, ohne den Charakter des Familienunternehmens zu verlieren“. Genau das symbolisiert auch das neue System. Die Individualisierung macht unsere Prozesse deutlich transparenter und die Zahlen stabiler. Das schlägt sich dann auch in meinen direkt zu verantwortenden Geschäftsbereichen, der Buchhaltung und der Vertriebsschiene nieder.

**Leichsenring:** Die Prozessabläufe in der neuen Systemwelt sind schlanker und es gibt viele Querverbindungen in der Software, die dem User die tägliche Arbeit vereinfachen. Einmal eingegebene Daten sind sofort für alle Abteilungen nutzbar. Außerdem führt das System automatisch Ist- und Sollkostenvergleiche durch. Zu jeder Zeit hat man so einen guten Überblick, kann bei Ausreißern gleich eingreifen und hat damit ein Medium zur Hand um den Betrieb gezielt zu steuern.

■ (mar)