



Die aktuelle Wirtschaftssituation schafft neue Prioritäten

Working Capital

Der Nutzen eines ERP ist Motivation für das Investment. Bessere Prozesse sind das Ergebnis. Es ist nachhaltige Effizienz, Integration und maximaler Nutzen gefragt. Das E-3 Magazin sprach darüber mit den G.I.B.-Geschäftsführern Michael Schuster (l.) und Markus Schikowski (r.).

In der momentanen wirtschaftlichen Situation beschäftigen sich viele Unternehmen mit dem Thema Working Capital und der damit einhergehenden Bestandsoptimierung. Der Grund ist eigentlich klar. Hohe Bestände verursachen letztendlich hohe Kapitalbindung und damit geringere Liquidität und unnötige Zinsaufwendungen. Die Folge sind häufig zusätzliche Abschreibungen und Verschrottungskosten. Das E-3 Magazin fragt Michael Schuster, Geschäftsführer der G.I.B. GmbH, über das Schlagwort der Bestandsoptimierung. Michael Schuster definiert den Begriff, erklärt den Mehrwert und wo der Vorteil einer Bestandsoptimierung liegt: „Wir nennen es ganz bewusst Bestandsoptimierung und nicht, wie es viele unserer Marktteilnehmer tun, Bestandsreduzierung.“ Weiters führt Schuster aus: „Die Bestandsreduzierung ist in jedem unserer bisherigen Projekte eine Folge aus der Bestandsoptimierung. Damit will ich sagen, dass wir häufig in Kundensituationen Materialbereiche identifizieren, wo ein Bestandsaufbau durchaus angebracht ist. Die damit einhergehende Prozessverbesserung führt in anderen Bereichen zu erheblichen Bestandsreduzierungen und zu steigenden Lieferbereitschaftsgraden.“

Für den SAP-Bestandskunden bleibt die wichtige Frage relevant, worin sich der G.I.B.-Ansatz betreffend Bestandsoptimierung von anderen Lösungen unterscheidet. Durchaus stolz antwortet Michael Schuster: „Der erste Unterschied ist, dass unsere Lösung komplett integriert im SAP ERP läuft. Sie kommt also ohne jegliche Form einer Schnittstelle aus.“ Weiters: „Fast noch wesentlicher dabei ist die uns immer wieder bestätigte Flexibilität der Anwendung und der Beratung sowie der nötige Praxisbezug. Die Anwendung ist eben nicht, wie so häufig, am grünen Tisch entstanden, sondern bei Pilotkunden und sie wächst mit den Ideen unserer Kunden stetig weiter. Vor vier bis fünf Jahren haben wir noch gar nicht daran gedacht, ein Produkt zu entwickeln und zu vermarkten, sondern es ist uns einfach passiert.“

Das E-3 Magazin will wissen, wo alles angefangen habe. „Mittlerweile sind es schon 20 Jahre, die ich in der IT-Beratungsbranche verbringe“, beteuert Michael Schuster im Gespräch mit Chefredakteur Peter Färbinger. „Angefangen hat es mit Produkten auf der IBM AS/400. Seit etwa 1995 haben wir den SAP-Markt intensiv beobachtet und 1997 haben wir angefangen, einen eigenen Mitarbeiter-Pool im Umfeld der SAP-Logistikberatung zu bilden. Zu der Zeit hatten wir auch schon etwa vierzig Mitarbeiter in unserem Unternehmen, die sich allerdings noch mit anderen ERP-Systemen wie MAS90 und Concorde XAL beschäftigten. 1999 fiel dann die Entscheidung, sich auf SAP zu fokussieren und wir ha-

ben mit einem gewaltigen Kraftakt innerhalb von zwei Jahren alle unsere Berater und Entwickler ergrüht und letztendlich erbringen wir seit etwa zehn Jahren ausschließlich Leistungen im SAP-Umfeld.“ SAP war damals äußerst bemüht, Beratungshäuser als Partner zu zertifizieren, die spezielle Erfahrungen im Mittelstand mitbrachten, was bei G.I.B. mit über hundert Kunden der Fall war. Natürlich spielte dabei eine Rolle, dass G.I.B. eine Reihe von Kunden hatte, bei denen eine SAP-Entscheidung, also ein Wechsel von einer „alten“ ERP-Anwendung, zu erwarten war. Ein zukunftsorientierter ERP-Weg mit SAP war gefragt, da IBM den Bereich der ERP-Software aufgab und das Unternehmen Brain International als MAS90-Nachfolger strategisch keine Alternative mehr war.

Über die Anfänge in der SAP-Community weiß der zweite G.I.B.-Geschäftsführer Markus Schikowski noch genau Bescheid: „Wir waren zu dieser Zeit ein reines Beratungs- und Entwicklungshaus im Umfeld SAP-Einführungen. Das soll bedeuten, dass wir unser Geschäft auf Dienstleistungsbasis aufgebaut haben. Unser wesentliches Ziel war es, Neu- und Bestandskunden zu akquirieren und dann die SAP-Einführung bei diesen durchzuführen. Damit waren wir einige Jahre auch sehr erfolgreich unterwegs, haben eine Reihe von Einführungen komplett alleine abgewickelt, einige auch mit Unterstützung von Partnern. Unser prozessorientiertes Denken und das spezielle Softwareentwicklungs-Know-how haben wir dabei sehr gut in die SAP-Welt transportieren können. Wir haben nie in Modulen wie SD, MM, PP, WM usw. gedacht, sondern immer in Prozessen und Wertschöpfungsketten.“ Die Situation hat sich aber in den Jahren 2003 bis 2006 deutlich verändert. Die SAP-Community forderte eine stärkere Spezialisierung der Dienstleister und immer wieder kristallisierte sich heraus, dass mit den typischen Dienstleistungsangeboten kein Alleinstellungsmerkmal vorhanden war, sodass G.I.B. letztendlich einer unter vielen war.

„Wir haben darauf reagiert“, erklärt Schikowski, „und sind heute in der komfortablen Situation, mit unseren Produkt- und Optimierungsansätzen ein wirkliches zweites Standbein etabliert zu



„Durch die Kunden entstehen Lösungen in unserer Denkfabrik“

*Michael Schuster,
G.I.B.-Geschäftsführer*

haben, mit dem wir unser Geschäft betreiben.“ „Bei unseren ersten SAP-Einführungen sind wir immer wieder mit dem Thema ‚uncharmant‘ Handhabbarkeit der Anwendung konfrontiert worden“, erzählt Michael Schuster. „Funktional ist der SAP-Standard völlig in Ordnung, uns gegenüber wird jedoch immer wieder erwähnt, dass es einfach an der Bedienbarkeit mangelt. Stellen Sie sich vor, sie sollen als Disponent ein Artikelspektrum von mehr als tausend verschiedenen Artikeln permanent im Blick haben und dafür sorgen, dass immer die richtige Menge zur richtigen Zeit am richtigen Ort verfügbar ist. Dann sind Sie mit einer transaktionsorientierten Anwendung ohne entsprechende Alert-Funktionen und Ähnliches einfach überfordert. Und genau das stellen wir mit unseren Lösungen und Leistungen rund um das Thema Disposition. Wir bieten von einem mit dem G.I.B. Dispo-Cockpit das Werkzeug, das die Thematik, aufsetzend auf den SAP-Standards, handhabbar macht, und zum anderen den etwas anderen



*„Wir machen genau da weiter,
wo viele andere aufhören“*

Markus Schikowski,
G.I.B.-Geschäftsführer

Berater.“ Und Markus Schikowski ergänzt: „Des Weiteren machen wir genau da weiter, wo viele andere aufhören. Jeder der Anbieter kann Daten analysieren und Rückschlüsse daraus ziehen. Das ist zunächst mal noch nichts Besonderes. Wenn es aber darum geht, Automatismen zu schaffen und die Rückschlüsse in Regelwerken derart abzubilden, dass ohne aufwändige Datenpflege die Ergebnisse im operativen Geschäft greifen können, dann sprechen wir von einem nachhaltigen Verfahren zur Bestandsoptimierung. Das hat mittlerweile auch ein Großteil unserer Kunden verstanden.“

Grundstein des Erfolgs

Auf die Frage ob das Lager heute Dreh- und Angelpunkt des unternehmerischen Erfolgs sei, sagt Michael Schuster, dass er es so starr nicht sehen würde, jedoch sei es eine wichtige Komponente, die häufig unterschätzt und deshalb nicht genügend beachtet würde. Ausführend stellt er klar: „Den Unternehmen

geht es doch immer wieder um Themen, mit denen man sich Wettbewerbsvorteile erarbeiten kann und da ist das Lager ganz klar eine Stellschraube, an der man ansetzen kann.“

Am Beispiel Feinplanung von Fertigungsbereichen, wo Themen wie Splitting, parallele Prozesse und Ähnliches gefordert werden, sind in der Praxis die ausführenden Personen aber bereits mit der Abwicklung der richtigen Reihenfolgeplanung, Terminierung und Ressourcen-Zuordnung sowie -Planung überfordert. Michael Schuster stellt fest, warum das so sei! Zunächst liegt es daran, dass die eingeführten Lösungen unzureichend sind, die Anwender schlichtweg überfordert bzw. schlecht ausgebildet sind und sie keine Lust haben, sich mit IT intensiv zu beschäftigen, wo doch ihre Aufgabe eigentlich nur die Feinplanung eines Fertigungsbereiches ist. Die G.I.B.-Lösung dazu sind Cockpit- oder auch Dashboard-Ansätze. Markus Schikowski erklärt: „Dies sind ergonomische Anwendungen, die einfach zu bedienen sind, die für Transparenz sorgen, um das operative Tagesgeschäft optimal und vor allem sicher abzuwickeln. Darüber hinaus über methodische und wissenschaftliche Ansätze Automatismen liefern, um

z. B. Stammdaten permanent ‚sauber‘ zu halten. Somit wird die permanente Überforderung der Anwender im Zaum gehalten und wirklich nur so viel IT-Know-how benötigt, wie in unserer modernen Welt tatsächlich erforderlich ist.“

Enge Zusammenarbeit

Für jeden SAP-Bestandskunden ist naturgemäß die Frage relevant, wie man das G.I.B. Dispo-Cockpit durch eine NetWeaver-BW- oder BusinessObjects-Lösung ersetzen könnte. Markus Schikowski weiß Bescheid: „BW- oder BusinessObjects-Lösungen verfolgen in der Regel eher strategische als operative Ansätze, denn wir sehen das eher als eine zusätzliche Möglichkeit der Analyse im Rahmen unseres Kennzahlenkatalogs und natürlich bei Konsolidierungsanforderungen, also wenn Daten aus verschiedenen SAP-Systemen zusammen analysiert werden sollen. Im Übrigen beinhaltet das G.I.B. Dispo-Cockpit bereits heute eine BW-Komponente, die unseren

Kunden ermöglicht, komplexe Auswertungen im BW darzustellen.“ G.I.B. ist als Business-, Service- und Softwarepartner zertifiziert. Die Produkte tragen das Zertifikat Powered by NetWeaver. „Ich denke, die SAP hat erkannt, dass G.I.B. ein exzellenter Partner mit einer besonderen Expertise im Umfeld der Logistik und Entwicklung ist. Letztendlich helfen wir bei SAP-Bestandskunden, die Zufriedenheit mit den eingesetzten Lösungen auf einem hohen Niveau zu halten“, meint Michael Schuster.

Der Markt ist momentan im Umbruch. Hier drängt sich die berechtigte Frage auf, wohin sich die Logistik entwickeln könnte. Eine Frage, die Markus Schikowski nicht lange im Raum stehen lässt: „Wir als G.I.B. sehen uns ganz klar als Spezialist für die interne Logistik, weniger für die externe.“ Sein Kollege in der Geschäftsführung, Michael Schuster, ergänzt: „Kanban ist seit langer Zeit ein Thema in den Unternehmen, wir haben mittlerweile einen weiteren Baustein für das Dispo-Cockpit entwickelt, der die Kanban-Prozesse im SAP-Standard unterstützt. Hier pflegen wir eine enge Zusammenarbeit mit einem Referenzkunden und der Universität Nürnberg. Der wesentliche Punkt dabei ist, dass Kanban mit SAP funktioniert. Kanban mit Dispo-Cockpit funktioniert besser und beantwortet zusätzlich diverse Fragen, die im SAP-Standard anscheinend nur schwer eine Antwort finden. Dies sind Fragen, wie zum Beispiel welche Teile hinsichtlich einer Mehrfach-XYZ-Analyse über Kanban gesteuert werden oder wie man Kanban-Regelkreise überwacht. Schikowski ergänzt im Gespräch: „Das Handling ist bei z. B. 20.000 Kanban-Teilen mit Standard-Werkzeugen nicht mehr möglich.“

Zukünftige Trends sehen die beiden G.I.B.-Geschäftsführer so, dass die zunehmende Konzentration der Kernkompetenzen die Unternehmensstrukturen verändern wird. Dazu meint Michael Schuster: „Global agierende Unternehmen werden immer mehr die Teile ihrer Supply-Chain an Zulieferer auslagern und bestimmte Prozesse innerhalb der Supply-Chain, wie Lagerverwaltung oder Transport, verstärkt durch externe Dienstleister abwickeln lassen.“ Sein Pendant, Markus Schikowski, kennt die zu meisternden Herausforderungen: „Daher wird auch die Nachfrage nach mehr Transparenz und Flexibilität in den unterstützenden Softwaremodulen steigen.“ Damit meint er übergreifende Funktionen zwischen zwei oder mehreren SAP-Systemen aber auch die Integration von Fremdsystemen der Zulieferer oder Dienstleister in die eigene SAP-Landschaft. Der momentanen Entwicklung begegnet Michael Schuster mit finaler Zufriedenheit: „Durch Anregungen unserer Kunden entstehen auch hier bereits erste Lösungen in unserer Denkfabrik.“

Was sich jeder SAP-Bestandskunde fragen sollte und die sieben entscheidenden Antworten zum G.I.B. Dispo-Cockpit

Wie sieht die Schnittstelle zu SAP aus?

Es gibt keine Schnittstelle, alles ist nahtlos integriert. Unter den Releaseständen R/3 4.6c bis ERP 6.0 gibt es keinerlei Einschränkungen, unabhängig davon, ob eine Industry Solution oder ein Enhancement-Package installiert wird. Im jeweiligen ERP-Release nutzt G.I.B. natürlich die bereitgestellten Techniken oder die eigenen ABAP-Templates. Zu jedem SAP-ERP-Release wird eine Version des Dispo-Cockpit bereitgestellt. Mit unseren Wartungsgebühren liegen wir am unteren Ende der „normal“ üblichen Sätze. Der Kunde bekommt aber neben den permanenten funktionalen Erweiterungen eine technisch optimale, in sein ERP-Release integrierte Lösung.

Die technischen Argumente für das Dispo-Cockpit?

Schnittstellenfrei, komplett integriert, kein Systembruch für die Anwender, SAP-Berechtigungssystem, Multi-Screen-Fähigkeit, keine zusätzliche Hardware etc.

Was sind die betriebswirtschaftlichen Argumente?

Monatlich ändern sich bei unseren Anwendern 10 bis 20 Prozent der Materialien bezüglich ihres Verhaltens hinsichtlich der Werthaltigkeit, der Mengenkonstanz oder anderer dispositionsrelevanter Eigenschaften. Übersetzt in die SAP-Sprache bedeutet dies, dass diese 10 bis 20 Prozent der Materialien monatlich mit neuen Parametern in der Disposition versehen werden müssten. Nach sechs Monaten kann man davon ausgehen, dass sich das ganze auf ca. 50 Prozent der aktiven Materialien gesteigert hat. Ohne Tool-Unterstützung erfolgen diese Parameteranpassungen häufig nicht oder nur unzureichend. Der manuelle Aufwand wird einfach aus Zeitgründen nicht betrieben und man verlässt sich oft auf die Erfahrung der Disponenten und arbeitet mit groben Einstellungen hinsichtlich der Dispositionsparameter. Die Potenzialanalyse im Dispo-Cockpit-Controlling zeigt diese Schwachstellen sehr schnell und transparent auf und gemeinsam mit dem Kunden wird erarbeitet mit welchen gezielten Maßnahmen hier Abhilfe geschaffen werden kann. Dabei hilft natürlich die Erfahrung aus mittlerweile über 70 solcher Projekte bei SAP-Bestandskunden.

Wie schnell geht die Einführung? Gibt es Quick-Wins?

G.I.B. ist in der Regel eine Woche nach Auftragserteilung/Projektstart in der Lage, dem Kunden auf dem kundeneigenen System zu zeigen, wo die Potenziale zur Bestandsoptimierung liegen. In der Folge werden in Workshops die Anwender im Umgang mit dem Tool geschult und auf Kundenseite kann jeder mit entsprechenden Berechtigungen sofort mit seinen Daten arbeiten. Im Durchschnitt dauert die Einführung zwischen sechs Wochen und drei Monaten. In größeren Unternehmen, wo teilweise mehrere hundert Disponenten, Einkäufer und Planer mit dem Tool arbeiten, kann es je nach Projektplanung natürlich auch schon mal bis zu einem halben Jahr dauern. Einige der G.I.B.-Kunden haben bereits in der Testphase enorme Quick-Wins erzielen können, die sich rein

aus den Darstellungen der Potenzialanalyse ergeben haben (zu frühe Beschaffungsauslösungen, erhöhte Sicherheitsbestände etc.). Ein wesentlicher Punkt bei den Einführungen ist es, die Anwender so mitzunehmen, dass Vorbehalte erst gar nicht entstehen. Ohne Tool-Unterstützung wird deutlich ungenauer gearbeitet, G.I.B. zeigt das in den Workshops auch auf und man kann den Bearbeitern in den Unternehmen auch keinen Vorwurf machen. Hier ist wichtig, das richtige Fingerspitzengefühl zu entwickeln, denn nicht jeder sieht es gern, wenn seine Aufgaben und „kleinen Probleme“ gläsern und transparent offenbart werden.

Welchen ROI kann G.I.B. versprechen?

Manche der G.I.B.-Kunden teilen immer wieder „vorsichtig“ ihre ROI-Betrachtungen mit, die sich i. d. R. auf keine sechs Monate für das gesamte Dispo-Cockpit belaufen. Fokussiert man sich speziell auf den Controlling-Baustein, so ist die Rechnung relativ einfach, da hier im Wesentlichen die Bestandsreduktion ermittelt und mit einem Bewertungsansatz daraus der ROI errechnet wird. Die Messung der eher weichen Faktoren ist jedoch deutlich schwieriger darzustellen und wird in den Unternehmen auch völlig unterschiedlich betrachtet (Zeitersparnis und Qualitätszuwachs bei den Bearbeitern, höhere Verfügbarkeiten, bessere Lieferbereitschaftsgrade etc.).

Wie hoch ist der Test- und Schulungsaufwand?

G.I.B. bietet die Teststellung für die Bausteine Dispo-Cockpit Operations und Controlling zum Festpreis an. Der Umfang der externen Dienstleistung dafür beträgt ca. sechs Beraterstage. Der interne Aufwand beim Kunden hängt natürlich sehr stark von den Umständen ab, z. B. bei einem Unternehmen mit vier bis sechs Disponenten sollte eine zwei- bis dreitägige Schulung im Controlling-Umfeld und eine zweitägige im Operations-Umfeld geplant werden. Bei vielen G.I.B.-Kunden arbeiten speziell die Fertigungsplaner und Einkäufer (operativ/strategisch) sehr intensiv mit dem Dispo-Cockpit Operations, da hier genau deren Arbeitsabläufe gut unterstützt werden. Auch hier sollten für je sechs Teilnehmer Schulungen im Umfang von zwei Tagen eingeplant werden.

Wie benutzerfreundlich ist das Dispo-Cockpit?

Der erste Baustein des Dispo-Cockpits (Operations) wurde in einer Produktreihe unter dem Namen „Ergonomie“ entwickelt, woraus man ablesen kann, was hier im Vordergrund steht, nämlich genau die Benutzerfreundlichkeit. Es geht hier darum, ohne sechs Modi gleichzeitig zu bedienen, die täglich anfallende Arbeit im Umfeld der Disposition aus einem Dynpro heraus zu erledigen. Gezielte Absprünge, übersichtliche Darstellungen von Sachverhalten wie Ausnahme- und Fehlteilebearbeitung, direktes Anzeigen der Werksübergänge beim Intercompany-Geschäft, schnell die Auswirkungen betrachten können, die ein Material mit Lieferengpässen verursacht etc. sind hier die Benefits. In verschiedenen Success-Stories wird immer wieder gerade die einfache Bedienbarkeit hervorgehoben.





G.I.B. Dispo-Cockpit, der Navigator zur Bestandssenkung

Working Capital im Fokus der Manager

Working Capital ist gleich Umlaufvermögen minus kurzfristige Verbindlichkeiten. Soweit die Theorie. Doch ist es wirklich so einfach? Der nachfolgende Bericht beschreibt anhand zahlreicher und typischer Praxiserfahrungen, welche Schritte zureinernachhaltigen Optimierung der Lagerbestände notwendig sind.

Folgender Text soll zeigen, welchen Nutzen das SAP-Add-On G.I.B. Dispo-Cockpit den Unternehmen bringt und wie die entstehenden Zusatzkosten sich in kürzester Zeit rentieren. Wie sieht heute die Situation beim Working Capital in den Unternehmen aus? Mühsam und akribisch werden scheinbar wichtige Kennzahlen aus dem SAP ermittelt und dank der Excel-Download-Funktion in verschiedenste Aggregationsebenen gepackt, um sie dann mit wissenschaftlichen Verfahren auszuwerten. Das Ergebnis ist dann in etwa so aktuell wie die Tageszeitung von letzter Woche. Hinzu kommt, dass ein hochqualifizierter und ebenso hochbezahlter Mitarbeiter eine Woche oder länger damit beschäftigt war.

Nun werden aus der „SAP Light-Welt“ – nämlich Excel – die aufbereiteten Zahlen interpretiert. Die erlangten Erkenntnisse und das daraus abgeleitete Wunschverhalten hinsichtlich Bestandsenkungen und Steigerung der Lieferbe-

reitschaft muss nun in Form von Parameteränderungen in den Matstammsätzen herbeigeführt werden. Das Ganze wird dann in aller Regel zyklisch wiederholt. Schließlich ändern sich nicht nur die Zeiten, sondern auch das Verhalten der Materialien hinsichtlich Werthaltigkeit und Konstanz. Auch sie unterliegen einem stetigen Wandel. Das alles geschieht täglich hinter verschlossenen Türen in modernen und innovativen deutschen Unternehmen, die ein ERP der Spitzenklasse eingeführt haben, das Transparenz und Integration aller betriebs- und produktionswirtschaftlichen Prozesse bietet. Man wollte durch die Einführung einen Vorsprung gegenüber dem Wettbewerb erlangen und schneller und intelligenter auf Markterfordernisse reagieren können. Doch die Wirklichkeit sieht anders aus: SAP ist in vielen Unternehmen zu einer besseren Schreibmaschine mutiert. Eine Mutation, die nicht auf SAP allein zurückzuführen ist. Denn was nutzt ein Sportwagen, wenn niemand weiß, wie man den nächsthöheren Gang einlegt.

Das Thema Disposition ist nicht einfach. Es gibt unzählige Möglichkeiten. Um diese trotzdem zu beherrschen, braucht man nicht viele, man braucht nur das richtige Werkzeug. Zum Beispiel G.I.B. Dispo-Cockpit.

Fünf Schritte zum optimierten Bestand

1. Eine Entscheidung muss getroffen werden: Nur das Wissen um die Tatsache, dass die eigenen Bestände gemessen am Umsatz in einem besseren Verhältnis stehen könnten, reicht nicht aus. Denn damit kann man nicht in der Form auf die feinen und sich stetig wandelnden Einflüsse auf die Supply Chain reagieren wie es nötig wäre. Die im SAP-Standard vorhandenen Möglichkeiten und Funktionen sind nur schwer zu verstehen und noch schwerer anzuwenden – sofern sie überhaupt vorhanden sind. Hinzu kommt, dass außer den SAP-Einführungsschulungen zu wenige Weiterbildungsmaßnahmen erfolgten bzw. viele Mitarbeiter



Bildunterschrift

Porträt: G.I.B.

Die G.I.B., Gesellschaft für Information und Bildung mbH, ist ein mittelständisches Unternehmen mit Hauptsitz in Siegen, Deutschland, und wurde 1992 gegründet. Die Kernkompetenzen von G.I.B. liegen in der Beratung und Entwicklung rund um das Themengebiet SAP Logistik/Disposition. G.I.B. hat von der SAP AG das Prädikat „Software-Partner“ erhalten. Zu den bekanntesten SAP-Add-Ons von G.I.B. zählt das G.I.B. Dispo-Cockpit (SAP Certified-Powered by SAP NetWeaver). Diese Softwarelösung sorgt bei Unternehmen für Optimierungen des Lagerbestandes sowie für eine Steigerung der Lieferbereitschaft. Ein weiteres Add-On sind die ABAP-Programmier-Templates, die eine schnelle und effiziente Programmentwicklung in SAP ermöglichen. www.gibmbh.de

Referenzen Dispo-Cockpit: Diehl Aerospace GmbH

Bestände mit Erfolg optimiert

36 Prozent Bestandssenkung bei Diehl Aerospace! Die Einführung von G.I.B. Dispo-Cockpit bei Diehl Aerospace GmbH war ein voller Erfolg. Herr Denkinger, Leiter Supply Chain Management & Produktion bei Diehl Aerospace, bestätigt der G.I.B. eigenen Kundenzeitschrift „SUCCESS“ gegenüber: „Wir haben mit G.I.B. Dispo-Cockpit im Rahmen unseres Bestandsoptimierungsprojekts bis heute eine Bestandssenkung von 36 % erzielt. Gleichzeitig erhöhte sich der Lagerumschlag am Standort Überlingen um 61 %. Bei den Werten handelt es sich um die absolute Bestandsreduzierung bei steigendem Umsatz. Des Weiteren konnte die Fehlteilquote um 43 % gesenkt und eine Steigerung des Liefergrades um 17 % erreicht werden. Die Einführung von G.I.B. Dispo-Cockpit brachte eine noch nie da gewesene Transparenz auf der dispositiven Planungsebene, auf deren Basis sich nun klare Verantwort-

lichkeiten und Kennzahlen für das tägliche operative Bestandsmanagement ableiten lassen. In der Zusammenarbeit mit G.I.B. möchte ich besonders die Flexibilität hervorheben, mit der auf unsere individuellen Kundenwünsche eingegangen wurde. Wo es möglich und sinnvoll war, wurden unsere Wünsche in die Standardfunktion der Software aufgenommen. Eine echte Win-win-Situation also, von der beide Parteien nachhaltig profitieren.“ Die Vorgeschichte: Im Dezember 2006 wurde G.I.B. von Diehl Aerospace in Überlingen zu einer Präsentation des SAP-Add-Ons G.I.B. Dispo-Cockpit eingeladen. Dabei kristallisierte sich heraus, dass sich der Nutzen der Software hinsichtlich schneller und nachhaltiger Bestandsoptimierung sehr gut mit den Ideen und Ansätzen von Diehl Aerospace kombinieren ließ. Schon im Februar 2007 führte Diehl Aerospace einen vierwöchigen Test durch,

um sich „live“ vom G.I.B. Dispo-Cockpit zu überzeugen. Direkt im Anschluss folgte die Entscheidung für das Tool und seine Einführung an allen Produktionsstandorten. Einige der heute im G.I.B. Dispo-Cockpit vorhandenen Funktionen wurden speziell für Diehl Aerospace entwickelt. Im Juli 2006 wurden die beiden Unternehmen Diehl Avionik Systeme und Diehl Luftfahrt Elektronik zur Diehl Aerospace GmbH zusammengeführt. Das Gemeinschaftsunternehmen bietet Systemlösungen und Ausrüstungen für Flugzeuge – vom Cockpit bis in die Kabine. Zu den Kunden zählen unter anderem Airbus, Boeing, Eurocopter sowie Bombardier und Embraer. Diehl Aerospace beschäftigt über 1200 Mitarbeiter an den Standorten Überlingen, Frankfurt, Nürnberg und Rostock. Darüber hinaus gibt es Kundendienstzentren in Hamburg, Toulouse (Frankreich), Sterrett (USA) und Singapur.

mit den Möglichkeiten des Systems oder Neuerungen nur unzureichend laufend weiterqualifiziert werden. Man ahnt zwar die Tatsache, dass die Bestände zu hoch sind, weiß aber nicht, wie man es mit Bordmitteln verändern kann. Trotzdem kommt aus der Führungsetage die Forderung, selbst eine Lösung im Standard zu realisieren. Doch hier stößt man schnell an die Grenzen des Machbaren. Es hilft nichts: Ein professionelles Tool muss her. Um diese Zusatzinvestition gegenüber der Unternehmensleitung zu rechtfertigen, müssen die Auswahl des Tools, des Anbieters und vor allem die Kosten-Nutzen-Relation fundiert begründet werden.

2. Toolanbieter müssen verglichen werden: Es gibt ca. 250 SAP-Partner in Deutschland. Schwer genug, da den richtigen Dienstleistungspartner zu finden. Aber wie findet man den richtigen Add-On-Anbieter? Durch eigene Recherchen, durch Werbung und Publikationen der Add-On-Anbieter, durch die Lektüre von E-3, durch Besuche von Fachveranstaltungen oder durch Empfehlungen von einem befreundeten Unternehmen. Danach kristallisieren sich eine Reihe von Lösungsanbietern heraus, die theoretisch infrage kommen. Doch halten deren Versprechen auch den individuellen praktischen Anforderungen stand?

Also geht es nun in die Präsentationsphase. Voller Euphorie lädt man nicht nur den Anbieter ein, sondern direkt auch einen Kollegenkreis, um sich gemeinsam ein Bild zu machen. Doch Vorsicht: Es kann durch Präsentation eines unausgereiften Tools, vorgetragen durch einen inkompetenten Repräsentanten des Add-On-Anbieters, dazu kom-

men, dass die Kollegen die kommenden Präsentationstermine mit dem Verweis auf ein wichtigeres Tagesgeschäft verweigern. Schließlich will niemand erneut eine Pleiten-Pech-und-Pannen-Vorstellung erleben. Ein persönliches Vor-Checking kann dies verhindern. Bestes Beispiel: Der gute Eindruck von G.I.B. bestätigt sich dann zum Präsentationstermin. Der Repräsentant von G.I.B. ist gut vorbereitet und stellt ein Tool vor, das keine Wünsche offen lässt: G.I.B. Dispo-Cockpit. Die Teilnehmer aus der IT-Abteilung sind schnell beruhigt: Das Tool lässt sich ohne aufwändige Schnittstellen nahtlos integrieren. Die komplizierte Welt der Disposition wird plötzlich einfach und beherrschbar aufbereitet. Die Anwender-Fraktion ist also ebenfalls zufrieden. Auch alternative Möglichkeiten und kommende Anforderungen sind mit dem Produkt ohne Schwierigkeiten zu meistern. Und die Kosten? Mehr als fair! Jetzt gilt es nur noch die Unternehmensleitung zu überzeugen. Doch hier tauchen nun kritische Fragen auf: „Sind Sie wirklich sicher, dass wir das Tool brauchen? Würden Sie das Geld auch ausgeben wenn es Ihres wäre? Wie schnell wird der ROI erreicht und werden unsere Mitarbeiter das Tool

auch wirklich nutzen?“ Das Projekt droht zu stocken. Für die Überzeugungsarbeit müssen konkrete Beweise über die Leistungsfähigkeit und den Nutzen von G.I.B. Dispo-Cockpit her. Eine Art Trainingslager für Bestandsoptimierer.

3. Trainingslager, testen mit eigenen Daten: Nachdem man sich in der Präsentation einen Überblick verschafft und man das Gefühl hat, G.I.B. Dispo-Cockpit könnte das richtige Werkzeug sein, bietet G.I.B. nun eine Testphase an. Das heißt: vier Wochen Test inklusive Einstellungen des Systems und fünf Tage Schulung und Beratung durch die Spezialisten aus dem Hause G.I.B. Das alles auf dem eigenen System mit eigenen Zahlen und zu einem kundenfreundlichen Festpreis. So muss man nicht – wie häufig üblich – die Katze im Sack kaufen, sondern kann das Add-On auf Herz und Nieren testen. Man kann die beteiligten Kollegen ins Boot holen und durch die im Test enthaltene Potenzialanalyse konkret den möglichen ROI errechnen. Eine fundierte Entscheidungsgrundlage für die Unternehmensspitze. Auch die Skeptiker der IT können sich von der Performance hautnah überzeugen. Gesagt, getan. G.I.B. Dispo-

Referenzen Dispo-Cockpit: August Rüggeberg GmbH & Co. KG

Ein typischer Vertrauensbeweis

Zur Kundenzufriedenheit mit G.I.B. Dispo-Cockpit und den Serviceleistungen von G.I.B. meint Herr Olaf Theunissen, August Rüggeberg GmbH & Co. KG (Pferd-Werkzeuge): „Wie zufrieden wir mit dem Tool G.I.B. Dispo-Cockpit sind, zeigt sich auch daran, dass wir es einem befreundeten Unternehmen empfohlen und live bei uns vorgeführt haben. Der Besuch hat dazu beigetragen, dass man sich ebenfalls zum Kauf von G.I.B. Dispo-Cockpit entschlossen hat.“



Referenzen Entwicklungskompetenz: Krombacher-Brauerei,
Bernhard Schadeberg GmbH & Co KG

Entwicklungskompetenz auf neuestem Stand

„Entwicklungskompetenz auf neuestem Stand, Prozess- und Geschäftsabwicklungen verstehen und optimieren – und das mit anspruchsvollen Projekten vom Logistikportal bis zu einem Vertriebsmittellager über EWMS. Das bei vorgegebener Zeit und hoher Qualität umzusetzen – dies haben wir bei der G.I.B. gefunden. Hier stimmt es menschlich und fachlich“, meint Johannes Truttmann, Leiter Informationsverarbeitung.

Cockpit wurde zu Testzwecken installiert. Die Ansprechpartner von G.I.B. haben die Software bereits eingestellt und rufen die Potenzialanalyse auf. Ein Knopfdruck – und der aktuelle Bestand und seine Kennzahlen liegen wie ein offenes Buch vor. Stammdatenfehler, falsche Parameter, zu hohe Melde- und Sicherheitsbestände, Bodensatz und Lagerhüter ... alles da! Jeder, der dies zum ersten Mal vor sich sieht, ist von der kristallinen Transparenz begeistert. Nun wird klar, was G.I.B. mit der Aussage bei den Vorgesprächen meinte: „Die Kosten für den Test haben Sie nach dem Aufrufen der Potenzialanalyse dreimal wieder raus!“ Es zeichnet sich ab, dass auch das zweite Versprechen gehalten wird: „Einige Interessenten erreichen bereits in der Potenzialanalyse so hohe Quick-Wins, dass sie schon allein damit die Lizenzen bezahlen können.“ Die Testphase geht weiter. Die G.I.B.-Spezialisten analysieren gemeinsam mit dem Kunden die Kennzahlen des Systems. Das Ergebnis legt kurz-, mittel- und langfristige Bestandspotenziale offen. Es werden Wege aufgezeigt, sich diesen Potenzialen zu nähern und sie zu heben. Am Ende der Testphase erhält der Kunde nicht nur eine Gesamtanalyse mit ROI-Berechnung, sondern auch die Mitarbeiter aus dem operativen Geschäft sind mit dem Umgang des Tools vertraut und arbeiten in der Regel schon vier Wochen produktiv damit. Danach sind sich alle einig: G.I.B. Dispo-Cockpit muss bleiben!

4. Kaufentscheidung: Nach den positiven Testerfahrungen werden der Unternehmensleitung die Ergebnisse vorgestellt. Insbesondere die konkrete Berechnung des ROI führt zu dem Entschluss, dass G.I.B. Dispo-Cockpit das ideale Werkzeug ist, das sich in die Vorhaben des Working-Capital-Projektes integrieren lässt. Dabei spielt auch die Referenzsituation mit mehr als 70 erfolgreichen Projekten von G.I.B. eine gewichtige Rolle. Zusätzlich zu den Lizenzgebühren ist ein kleines Investment in das zehntägige Coaching von G.I.B. sinnvoll. Damit lässt sich schnell mehr Nachhaltigkeit erlangen und man kann frühzeitig und gezielt an die Potenzialbergung herangehen.

5. „Potenzialbergung“ durch begleitendes Coaching: Nicht allein das Tool

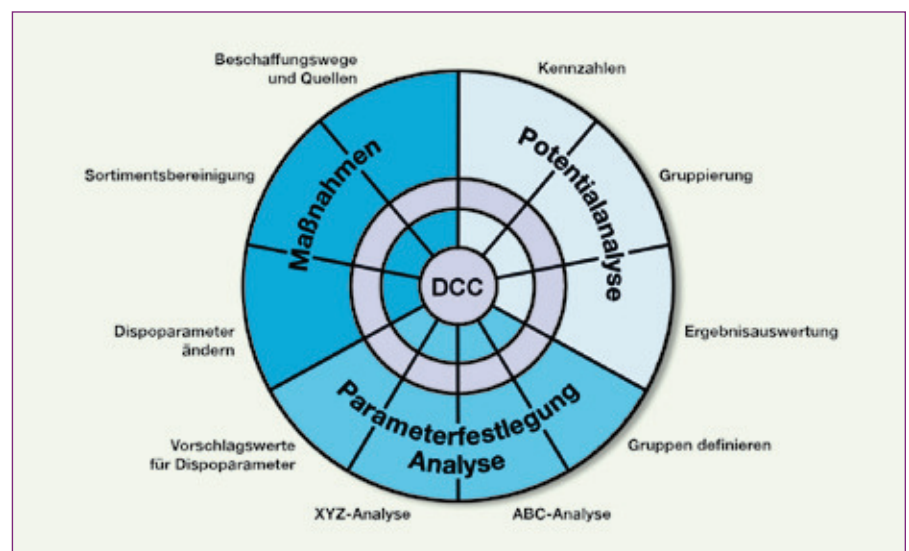
Die gesamte Organisation muss in neues Fahrwasser gebracht werden und erlernt im Coaching, selbst das Ruder sicher zu übernehmen.

Mehr erreichen

Mit den fünf Schritten zum optimalen Bestand ist die Reise noch nicht zu Ende. Es wird durch Veränderungen aus den Märkten weitere Schritte geben. Für die Bestandskunden von G.I.B. Dispo-Cockpit werden Erweiterungswünsche realisiert, denn ihr Tagesgeschäft hat sich gewandelt, sie haben neue Ideen zu noch effizienteren Vorgehensweisen entwickelt, die in G.I.B. Dispo-Cockpit einfließen. So entstehen durch jeden einzelnen Kunden weitere, praxisbewährte Funktionen, die anschließend allen Anwendern zur Verfügung stehen. Somit wächst G.I.B. Dispo-Cockpit ständig weiter und bietet jedem Kunden die Möglichkeit, sich stetig zu verbessern. Weltweit in über 15 Ländern arbeiten derzeit mehr als 3000 Disponenten, MRP-Controller und Fachleute im Umfeld SCM und Bestandsoptimierung bereits mit dem Tool Dispo-Cockpit. Ihre Köpfe, ihre Anforderungen und Anregungen und vor allem ihre kreativen Ideen tragen dazu bei, dass G.I.B. Dispo-Cockpit neben allen aktuellen wirtschaftlichen Vorteilen auch ein hohes Maß an Zukunftssicherheit bietet.



Bildunterschrift



Bildunterschrift