

# Gemeinsam sind sie stark

## ERP-Software vernetzt Kooperationspartner

Steigende Kundenanforderungen, heiß umkämpfte Märkte und immer kürzere Produktlebenszyklen: Faktoren, die es einem Hersteller von Heizelementen nicht leicht machen, am Markt zu bestehen. Dank der Kooperation mit dem direkten Wettbewerb und der Einführung eines ERP-Systems, ist das Unternehmen nun jedoch erfolgreicher denn je.

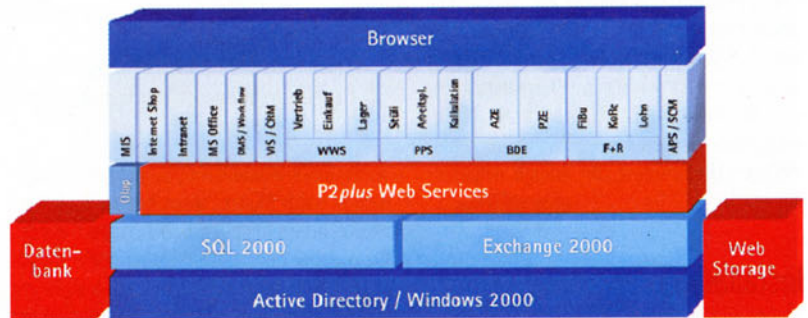


Bild 2: Das ERP-System kann durch seine Flexibilität und Bedienerfreundlichkeit einfach an die individuellen Anforderungen angepasst werden

Seit mehr als einem halben Jahrhundert fertigt die Friedrich Freck GmbH Heizelemente für Haushaltsgeräte von „B“ wie Bügeleisen bis „W“ wie Wäschetrockner. 1983 entkam das Unternehmen aus Menden jedoch nur knapp dem Konkursstrudel des damaligen Mehrheitsgesellschafters und Hauptkunden. Ein gutes Jahrzehnt später sah sich das Unternehmen dann aufgrund der zunehmenden Konzentration bei den Haushaltsgeräteherstellern zu einer Neuausrichtung gezwungen: Es erweiterte sein Produktspektrum und beliefert seitdem auch die Kunststoffindustrie. Zudem initiierte die Unternehmensführung ein Partnernetzwerk, über das Heizelementehersteller in ganz Europa gemeinsam Produkte vermarkten und entwickeln. Anteil an dem Erfolg hat auch die Einführung des ERP-Systems P2 der Karlsruher AP AG. In Zeiten stark anwachsender Umsätze und Kundenzahlen sorgt P2 für den reibungslosen und schnellen Auftragsdurchlauf.

### Drei Wege zum Erfolg

Bis Mitte der neunziger Jahre war die Friedrich Freck GmbH ein reiner Haushaltsgerätezulieferer. Kunden wie Bauknecht, Zanussi, AEG, Siemens, Whirlpool, Leica und die Deutsche Unilever setzten elektrische Heizelemente aus Menden ein. Diese international operierenden Großkunden waren auch der Auslöser für die Neuausrichtung des Zulieferers. Der Konzentrationsprozess unter den Herstellern führte für die Mendener in erster Linie zu Forderungen nach einem erweiterten Lieferspekt-

**Bild 1: Stefan Kaiser: „Die Kooperation mit unseren Wettbewerbern bringt uns Vorteile.“**

rum, verschärften Qualitätsnormen und Preissenkungsprogrammen. Insbesondere letztere stellte das Unternehmen vor erhebliche Probleme. Die Lösung bestand aus Sicht von Wolfgang Kaiser, Geschäftsführer der Friedrich Freck GmbH, in der Erweiterung des Produktspektrums und Kooperationen. Bei den Produkten bot sich die Konzentration auf Hightech-Produkte an, deren Fertigung sich auch weiterhin in Deutschland lohnen würde. Zusätzlich sollte sich das Unternehmen parallel zu den Haushaltsgeräten ein zweites Standbein in der Kunststoffindustrie schaffen.

### Umdenken lohnt sich

Der zweite Teil der neuen Strategie, die Suche nach geeigneten Kooperationspartnern, erschien da schon schwieriger. Davon ausgehend, dass viele mittelständische Hersteller von Heizelementen in ganz Europa mit ähnlichen Problemen konfrontiert sein würden, setzte sich Wolfgang Kaiser kurzentschlossen in sein Auto und suchte direkte Mitbewerber in ganz Europa auf (Bild 1). Mit seiner Idee, über einen gemeinsamen Vertrieb europaweit neue Märkte zu erschließen, stieß er bei vielen Unternehmen auf offene Ohren. Vier Unternehmen aus Deutschland, Italien und Irland initiierten schließlich 1997 Eucopet (European R&D-Cooperation among small and medium sized competitors).

In den Jahren vor der Eucopet-Initiierung verzeichnete die Friedrich Freck GmbH mit ihren 50 Mitarbeitern Umsatzeinbußen von 30% – danach ließ sich eine Steigerung von bis zu 150% verzeichnen – auf inzwischen fünf Millionen Euro. Ausschlaggebend dafür sind die mit Hilfe des Kooperationsnetzwerks erzielten Synergie-Effekte: Eucopet





fördert den Innovationsprozess, da sich jeder Partner auf seine Stärken konzentriert. Für Freek bedeutet dies eine Erweiterung und Erneuerung des eigenen Produktportfolios in kürzester Zeit. Gleichzeitig konnten über die Partner neue Absatzmärkte außerhalb Deutschlands erschlossen werden. Die Exportquote stieg auf 40%. Drei Viertel davon wird auf dem europäischen Markt abgesetzt, 10% gehen an nichteuropäische Abnehmer. Die Kooperation bewirkte zudem, dass die beteiligten Unternehmen ein besseres Verständnis über den europäischen Binnenmarkt erhielten.

### Systemwechsel nötig

Einen erheblichen Anteil an der positiven Geschäftsentwicklung hat auch die ERP-Lösung P2 der Karlsruher AP Automation + Productivity AG. Die Entscheidung über die Einführung eines neuen ERP-Systems trafen die Brüder Stefan und Wolfgang Kaiser im Herbst 1998. Ausschlaggebend war der anstehende Jahrtausendwechsel, das durch die Neuausrichtung erreichte Unternehmenswachstum und diverse Beschränkungen des aktuellen Systems.

Vor der Einführung der AP AG-Lösung setzte das Unternehmen auf ein Unix-basiertes System. Diese Anfang der neunziger Jahre eingeführte Lösung war weder 2000-fähig, noch konnte das System auf Terminalbasis an das parallel vorhandene Windows-Netzwerk angebunden werden. Etliche Arbeitsprozesse mussten daher in Doppelarbeit in beiden Systemen erledigt werden. Für eine neue Lösung sprachen zudem die sehr komplizierte Benutzerführung und die hohen Supportkosten. „Die Anschaffung zusätzlicher Terminals wäre aufwändig und teuer gewesen, zumal neue Mitarbeiter mit dem System nur sehr schwer zurecht kamen“, erinnert sich Stefan Kaiser. Viele Buchungen mussten aufgrund der fehlenden Schnittstelle zwischen den beiden Hardwareinfrastrukturen manuell durchgeführt werden. Darüber hinaus sollte der Eucopet-Partner KSG in Sachsen auf Daten des Unternehmens zugreifen können. Ein Unterfangen, das mit der aktuellen Hardware-Infrastruktur ebenfalls nicht möglich war.

Diese Probleme und Beschränkungen mündeten direkt in das Anforderungsprofil an die neue ERP-Lösung: Sie sollte auf jeden Fall Windows-basiert sein, die Anbindung der KSG in den Bereichen Einkauf, Verkauf, Buchhaltung und Lagerwirtschaft ermöglichen und den Jahrtausendwechsel überstehen (Bild 2). Zudem musste sie flexibel und leicht zu administrieren sein, um den Support weitestgehend in die Hände der eigenen EDV-Abteilung legen zu können.

Die Lösung brachte ein zufälliger Anruf der AP AG, deren Angebot in dem ersten Aus-

wahlverfahren, in dem kein anderer Anbieter überzeugte, aus zeitlichen Gründen nicht mehr berücksichtigt werden konnte. Nach einer detaillierten Präsentation der ERP-Lösung P2 erhielt der Anbieter den Auftrag.

### Flexibilität gefragt

Obwohl der Zeitplan für die Einführung von P2 sowieso schon knapp war, erschwerte die noch nicht vollständig abgeschlossene Umstellung des Novell-Netzwerks auf Windows NT die Einhaltung des Zeitplans zusätzlich. Die AP AG stellte daher für die Datenüberführung aus dem Unix-System erst einmal einen ihrer Rechner zur Verfügung. Die rund 1000 Personenstammdaten und 2000 Stammmaterialien wurden anschließend per Hand neu eingegeben.

Der Umbau des Netzwerks konnte rechtzeitig vor der P2-Installation abgeschlossen werden. Nacheinander wurden anschließend die Module Verkauf, Einkauf und Materialwirtschaft eingeführt. Schon bei der Anpassung der verschiedenen Eingabemaschinen an den Bedarf der Friedrich Freek GmbH stellte sich sehr schnell heraus, wie flexibel P2 im Unterschied zu der Vorgängerlösung ist. „Während das Unix-System uns alles vorgab, können wir mit P2 alle Eingabefelder und Masken genau nach unseren Wünschen anpassen“, macht Dunja Weigel, zuständig für den Einkauf, deutlich. Allerdings gestaltete sich die Anpassung zeitraubend. Bis alle Wünsche an zusätzlichen Informations- und Eingabefeldern umgesetzt und die Anbindungen an Excel und Access für die Bestell- und Auftragsverfolgung durchgeführt waren, verstrichen zwei lange Monate. Ein Rekordzeitraum unter normalen Bedingungen, aber nicht, wenn der Jahrtausendwechsel unaufhaltsam näher rückt.

Eine Besonderheit bei der Einführung von P2 bei Freek bestand in der Anbindung der KSG bei Dresden in Form einer individuellen Mandantenlösung. Administriert wird das ERP-System dabei ausschließlich in Mendon. Die mit P2 realisierte Lösung senkt somit Hardware- und Wartungskosten. Zudem spart die Vermeidung von redundanten Strukturen und Doppelarbeit den beiden Unternehmen viel Zeit und Geld.

P2 erreichte sehr schnell eine hohe Akzeptanz bei den Mitarbeitern. Auch die Zeitersparnis war erheblich: „Weniger Mitarbeiter konnten in weniger Zeit deutlich mehr Arbeit bewältigen“, freut sich Stefan Kaiser. Die Transparenz der Daten und Informationen konnte bei Freek deutlich erhöht werden. „Entscheidend für uns ist auch, dass wir P2 selbst weiter an unsere Bedürfnisse anpassen können“, freuen sich Hansjörg Siemens und Marc Drobny aus der EDV-Abteilung.

AP

351



### Baureihe»FE« mit Hebelroller leicht verfahrbar



### Baureihe»F-CE« mit Auffahrkeil bis 2000 kg



### Kompakt-Hubtische für Anlagenbau und Verladebereich



## FLEXLIFT Hubgeräte GmbH



Eckendorfer Straße 115-117  
33609 Bielefeld  
Telefon 05 21/78 06-0  
Fax 05 21/78 06-110  
internet: <http://www.flexlift.de>  
e-mail: [verkauf@flexlift.de](mailto:verkauf@flexlift.de)

