



MAAS Profile

Herzstück Variantenvielfalt

Metallverarbeitung

Name:

MAAS Profile GmbH

Website:

www.maasprofile.de

Produkte:

Metallprofile für Dach, Fassaden und Decken

Standort:

Ilshofen/Deutschland

Mitarbeiter:

rd. 300

Umsatz:

rd. 50 Mio. Euro (2014)

Entscheidung für proALPHA

- Abbildung einer hohen Variantenvielfalt in klar definierten Produkten und Prozessen
- Zusammenspiel mehrerer Produktkonfiguratoren bei kleinen Losgrößen
- Eliminierung von Medienbrüchen und Integration mobiler Datenerfassung
- Zuverlässiger Anbieter eines ERP-Komplettsystems auf modernster technologischer Basis

Benefits

- Abbildung kundenspezifischer Produktionsaufträge in Einzelherstellung
- Deutliche Reduzierung des manuellen Aufwands durch parallele Nutzung von 18 Produktkonfiguratoren für unterschiedliche Produktgruppen
- Geringere Fehlerquote durch höhere Automation
- Transparente Verwaltung und Management hoher Teile-Stückzahlen
- Nahezu 100 Prozent Liefertermintreue durch endterminge-steuerte Prozesse

Das im Jahre 1948 gegründete Unternehmen MAAS Profile produziert und vertreibt hochwertige Metallprofile für Dächer, Fassaden und Decken. MAAS Profile bezeichnet sich selbst als Kleinmengen-Spezialist für Handwerker. Das Schwesterunternehmen BEMO SYSTEMS verwirklicht weltweit Projekte mit außergewöhnlichen Designs, wie z.B. WM-Stadien oder Hotels. Durch unterschiedliche verwendete Materialien, Stärken, Formen oder Farben – über 40.000 Materialvarianten werden angeboten – haben die Kunden buchstäblich die Qual der Wahl. Hinzu kommen Sonderanfertigungen wie spezielle Stanz- oder Lochteile und Zubehörteile wie Befestigungsmittel, Lichtsysteme oder Kantenteile. Insgesamt kommt das Unternehmen so auf 18 Produktgruppen und auf Millionen Ausführungsvarianten. Die überaus facettenreiche Produktpalette bildet das Unternehmen in 18 Produktkonfiguratoren der ERP-Komplettlösung proALPHA ab.

Mit Produktkonfiguratoren den Überblick behalten

Seit Januar 2014 handhabt MAAS Profile seine Variantenvielfalt deutlich effizienter als zuvor. Das Unternehmen bildet die Prozesse durchgängig mit der ERP-Komplettlösung proALPHA ab. Das Herzstück sind dabei 18 Produktkonfiguratoren, die speziell auf die Belange von MAAS Profile zugeschnitten. Geschäftsführer Hans Wiedemann erläutert: „Für jede Produktgruppe haben wir einen eigenen Konfigurator. Die Konfiguratoren sind die Grundlage unseres



Geschäfts.“ Die nun durchgängig abgebildeten Prozesse sorgen dafür, dass das Unternehmen pro Jahr 42.000 Produktionsaufträge mit mehr als 200.000 Auftragspositionen fertigen und in über 400.000 Paketen termingerecht liefern kann.

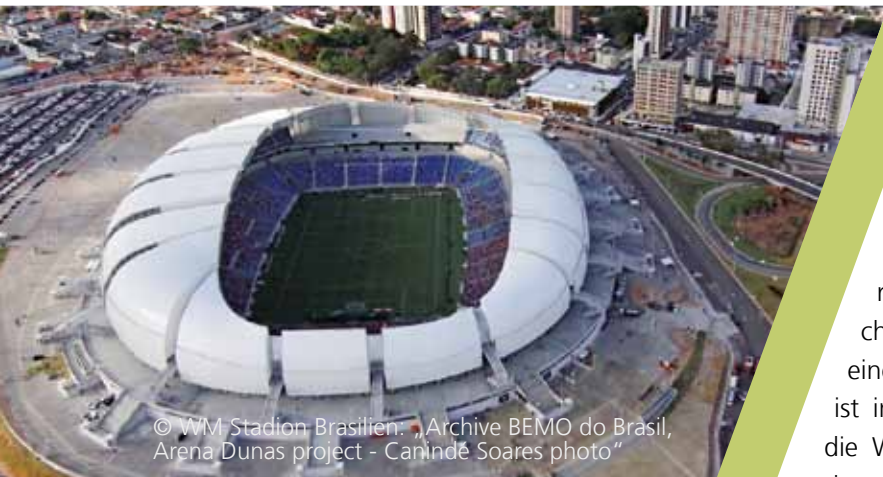
Zudem erhöhen die Produktkonfiguratoren den Standardisierungsgrad. So können die Vertriebsmitarbeiter bereits bei der Auftragsfassung die Produkte zusammenstellen, auch wenn diese umfangreich und komplex sind. Außerdem geben die Konfiguratoren schon bei der Auftragsannahme Auskunft darüber, ob genügend Material in der gewünschten Beschaffenheit vorrätig ist. Ist dies nicht der Fall, lässt sich automatisch eine Bedarfsmeldung an den Einkauf senden, der das Material zukaufen kann.

Manueller Aufwand deutlich reduziert

Aufgrund von Variantenbeschreibungen lassen sich auch Produktionsaufträge direkt aus den Konfiguratoren heraus generieren sowie Material und Aktivitäten zuordnen. Ohne manuellen Aufwand werden so vollständige Prozesspläne erstellt. Dabei werden Schnitt- und Fertigungslisten angelegt, die das Produkt sauber definieren. Diese weisen alle Maße der zu fertigenden Teile wie auch die benötigten Stückzahlen aus – teilweise sogar, wie die Produkte zu verpacken sind. So ließ sich allein die Einplanung von Aufträgen, die Profile mit Kurzlängen beinhalten und die nicht auf allen Maschinen hergestellt werden können, von bis zu eineinhalb Stunden auf wenige Sekunden verkürzen. Außerdem lassen sich in den Schnitt- und Fertigungslisten benötigte Materialien automatisch für die „Ziel“-Maschinen reservieren. Mit den alten Insellösungen konnte das Unternehmen lediglich Form, Material und Farben der Produkte IT-technisch abbilden, alles andere hatte laut Wiedemann schon Sonderstatus-Charakter und musste in Form von Extra-Vermerken und mündlich mehr oder weniger manuell durch den Betrieb „geschleust“ werden.

Optimierung der Warenwirtschaft

Im Zuge der Einführung von proALPHA hat MAAS Profile auch die gesamte Produktionsplanung samt Materialflüssen, Maschinenzuordnungen und Rüstzeiten optimiert. Ausgangspunkt sind auch hierbei die Konfiguratoren. Sie legen zum Beispiel fest, welches Coil für welchen Auftrag vorgesehen ist. Auf diesen Rollen befinden sich jeweils Tonnen von Aluminium, Blech oder Edelstahl. Ein Grund für die Wahl eines speziellen Coil ist, dass sich Chargen in der Farbgebung unterscheiden können. Daher dürfen sich diese bei einem Produktionsvorgang nicht vermischen. Um das richtige Coil zu identifizieren, nutzen die Mitarbeiter Barcodescanner.



© WM Stadion Brasilien. „Archive BEMO do Brasil, Arena Dunas project - Canindé Soares photo“

200 Komplettaufträge pro Tag

Auch die Maschinenbelegung wird mittels Konfiguratoren vorgegeben. Dabei prüfen diese, ob zum anvisierten Produktionsdatum genügend Maschinenkapazität und Material vorhanden sind. Ist dies der Fall, werden den Materialien automatisch Maschinen zugeordnet, auf denen sie verarbeitet werden können.

Die Auftragsposition sucht sich dabei quasi im Alleingang die richtige Maschine am richtigen Tag zur richtigen Zeit selbst aus und pflegt den Auftrag automatisch ein. In der Regel sind drei Maschinen pro Material und Position hinterlegt, von Priorität 1 bis Priorität 3. Nur wenn es zu Verschiebungen oder Engpässen kommt, greifen Mitarbeiter der Arbeitsvorbereitung ein. Dafür haben sie eine eigens angepasste Cockpitfunktion, die ihnen dies farblich signalisiert.

„Bei durchschnittlich 200 Komplettaufträgen pro Tag ist diese Warnfunktion sehr wichtig für uns, um unsere Schnelligkeit zu gewährleisten“, sagt Wiedemann. 90 Prozent der Auftragspositionen laufen nach dem definierten Regelprozess ab. Die Mitarbeiter müssen sich eigentlich nur noch um die rund 10 Prozent kümmern, die von diesem abweichen. Das System funktioniert. Als Ergebnis steht eine Termintreue von nahezu 100 Prozent. Letztlich ist immer der Endtermin entscheidend, also wann die Ware beim Kunden sein muss. Dieser definiert dann den Verladetermin und den Zeitpunkt, wann der zugeordnete LKW das Firmengelände spätestens verlassen muss, um die Ware rechtzeitig zum Kunden zu bringen. Der Verladetermin liegt in der Regel drei Arbeitstage nach dem Auftragseingang.

Der Betrieb läuft ruhiger und produktiver

Bereits zehn Monate nach der Implementierung von proALPHA war schon zu erkennen, dass der Betrieb ruhiger läuft. Die Mitarbeiter müssen weniger manuell abstimmen. Und die Abstimmungsprozesse, die es noch gibt, laufen klarer und schneller ab. So konnte das Unternehmen im Kantbereich bereits die Ausbringung verdoppeln.

„Unsere Strategie lautet: Liefertermin schlägt Produktivität. Seit der Einführung von proALPHA haben wir pro Jahr über 42.000 Aufträge mit über 200.000 Positionen geschafft. MAAS Profile ist mit proALPHA sehr zufrieden. Und dort, wo unsere Vorgaben zu spezifisch waren, wurden sie mit proALPHA positionsbezogen angepasst. Das beste Beispiel sind unsere Konfiguratoren. Die suchen in der Branche wohl ihresgleichen.“

Hans Wiedemann, Geschäftsführer der MAAS Profile GmbH

Stand 02/2015
(überarbeitet 08/2015)

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8
67685 Weilerbach
Tel. +49 (6374) 800 - 0
info@proalpha.de
www.proalpha.de

PRO **ALPHA**[®]