

Anwenderbericht der Unternehmen

Zahn GmbH
Produktkennzeichnungen

&

Zahn
Kunststoff Technik



In Neu-Ulm und in Breitung/Thüringen produziert Zahn mit insgesamt knapp 100 Mitarbeitern hochwertige Produktkennzeichnungen aus Kunststoff. Außerdem entwickelt Zahn seine Werkzeuge zur Fertigung von technischen Kunststoffteilen überwiegend selbst. Eine Besonderheit innerhalb des Herstellungsprozesses sind die ausgefallenen Veredelungswünsche der Kunden. „Nahezu 100% der Veredelungen werden im eingene Haus gemacht. Nur so sind hohe Qualität, marktgerechte Preise, Liefertreue und die notwendige Flexibilität zu erreichen“, erläutert Zahn.

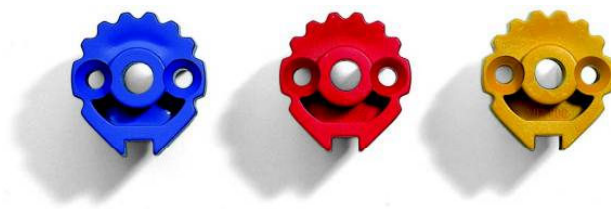
Wie kann eine solch dynamische Entwicklung und Produktion immer neuer Kundenprodukte sinnvoll und effektiv geplant und gesteuert werden? Schon seit vielen Jahren setzt Zahn auf die Unterstützung durch eine EDV-Abwicklung für beide Standorte. Eine in den 90-er Jahren entwickelte Software für die kaufmännische Auftragsabwicklung war lange Zeit im Einsatz und Zahn erinnert sich: „in die Entwicklung dieser Lösung habe ich damals eine Menge Ideen eingebracht“. Auf Grund sich ändernder Entwicklungsschwerpunkte des Partners musste Zahn sich nach einer neuen Lösung umsehen

Wesentliche Forderungen an einen zukünftigen Partner waren:

- hohe Flexibilität des Softwareproduktes
- Innovationskraft des Partners
- Aufgeschlossenheit bei der Anpassung an neue Gegebenheiten und bewährte Abläufe
- gutes Verhältnis von Leistung und Preis
- Investitionssicherheit.

Nach einer groben Analyse der bekannten ERP-Lösungen wurden 2 Anbieter ausgewählt, welche sich detailliert mit den vielfältigen Anforderungen und Wünsche auseinander setzen mussten. In einem Workshop wurden die Leistungsfähigkeit und vor allem auch die Flexibilität der Lösungen unter Beweis gestellt.

Den 1.Platz belegte die SGP GmbH aus dem nahen Geislingen an der Steige mit der innovativen Lösung CANIAS von IAS aus Karlsruhe. Das CANIAS ist ein komplettes und



voll integriertes ERP-System auf JAVA-Basis. Hierdurch lässt es sich problemlos auf allen Hardwareplattformen einsetzen. Nur ein Standardbrowser ist noch notwendig, der heute bereits auf fast allen Systemen vorinstalliert ist, und die Software kann sofort eingesetzt werden. Bei Zahn sind beide Standorte über eine VPN (Virtual-Private-Network) miteinander verbunden. Die Datenbank ist auf einem Server zentral in Neu-Ulm abgelegt und steht somit für beide Unternehmen online zur Verfügung.

Aktuell werden in Neu-Ulm 20 PCs und in Breitungen nochmals 10 PCs mit CANIAS genutzt. Zahn nutzt die Funktionsbereiche: Vertrieb für die komplette Kommunikation mit den Kunden und Interessenten und alle innerbetrieblichen Auftragsabläufe. Weiterhin das Materialwesen mit Lagerbestandsführung, Disposition und Inventur. Der Fertigungsbereich wird ebenfalls über CANIAS abgewickelt incl. der integrierten, auf die Besonderheiten des Hauses



angepasste, BDE-Lösung. „Die standardmäßig in CANIAS implementierte Betriebs-Daten-Erfassung musste für unsere hohen Ansprüche erweitert und an die speziellen Anforderungen eines Kunststoffverarbeiters angepasst werden“, so Zahn. „Hier konnten wir von den langjährigen Erfahrungen des Herrn Zahn profitieren und seine Ideen und Anregungen sind alle in die Software eingeflossen“, sagt Frank Dorn Produktentwickler bei der SGP GmbH. Auch im Bereich der Kalkulation stellten die SGP-Berater schnell fest, sind die Vorstellungen und Wünsche eines erfahrenen Unternehmers wie Johannes Zahn nicht ganz so leicht zu befriedigen. Seine hohe Flexibilität in dem hart umkämpften Marktsegment der Kunststoffverarbeiter zwingen ihn zu ungewöhnlichen Kalkulationsmodellen und somit auch zu sehr kundenindividuellen Angeboten. Hierbei spielen vor allem die komplexen und teuren Werkzeuge einen erheblichen Verhandlungsspielraum. Ab welcher Stückzahl werden die Werkzeugkosten amortisiert? Welche Staffelpreise lassen sich erzielen, wenn man die Fertigungskosten unter der Berücksichtigung einer kurzen Werkzeugverwendung kalkuliert?



Eine rasche Anpassung an die stets wechselnden Kundenwünsche zählt Johannes Zahn zu den herausragenden Fähigkeiten seiner ganzen Mannschaft im Stammwerk Neu-Ulm und in Thüringen. Für ihn sind Erfolg und Wachstum messbar. Hierzu hat er sich eine Reihe sehr interessanter Auswertungen selbst erarbeitet, die ihm den Blick in seine Unternehmen erleichtern. Er entwickelt diese Auswertungen und Statistiken mit Hilfe der weltweit als Standard bekannten Software Crystal-Reports aus dem Hause Seagate Technology. „Dieser Report-Generator lässt mich frei und flexibel alle interessanten Unternehmensdaten beliebig aus der Datenbank auslesen und statistisch aufbereiten“, schwärmt Zahn.



Für die Zukunft hat sich der rührige Unternehmer noch einige Themen aufbewahrt. Neben der Nutzung der RFID-Technologie in seiner internen Logistik sieht er vor allem den Ausbau des Kunden-Beziehungs-Management im Rahmen einer CRM-Lösung. Mit der SGP GmbH als erfahrener Software- und Beratungspartner wird er diese Aufgaben bald anpacken.

