

Der

Der Erfolg von betriebswirtschaftlicher Standardsoftware ist unbestritten. Nach der Verwaltung, dem Rechnungs- und Personalwesen werden Produktion und Logistik die erfolgreichen Themen für SAP-Partner sein. Das Unternehmen G.I.B ist im Bereich MRP- und SCM-Optimierung eines der führenden Systemhäuser. Mit Geschäftsführer Michael Schuster sprach E-3 Chefredakteur Peter Färbinger über Wachstum, Entwicklung und Zukunft der eigenen Produkte und Dienstleistungen.

Logistik-Optimierer

Angefangen hat es mit dem SAP-Add-on G.I.B Dispo-Cockpit, und wie der Name unschwer vermuten lässt, liegen die Wurzeln in der Disposition, die im klassischen R/3-Umfeld schwach ausgeprägt war. Der Erfolg gibt dem SAP-Partner G.I.B recht. Im Gespräch mit dem E-3 Magazin erklärt G.I.B-Geschäftsführer Michael Schuster: „Das G.I.B Dispo-Cockpit ist im Laufe der Jahre rasant gewachsen und bietet heute bilanzwirksame Funktionen und Möglichkeiten, die weit über die Disposition hinausgehen und fast die gesamte logistische Wertschöpfungskette abdecken. Aus unserer Dispositions-Software mit ABC- und XYZ-Analyse ist ein High-End-Produkt für die Logistik-Optimierung geworden. Eigentlich müssten wir unser Dispo-Cockpit umbenennen in SCM-Pilot, Process-Optimizer oder ROI-Maker for Logistical Processes.“

Supply Chain Management (SCM) und Material/Manufacturing Resource Planning (MRP) sind die großen Herausforderungen bei einem flächendeckenden Einsatz von SAP-Software in Produktionsbetrieben. Der wachsende Einsatz von IT bei der Produktionsplanung und Produktionssteuerung sowie Logistik hat den neuen Modebegriff Industrie 4.0 hervorgebracht. Noch diskutieren die Fachleute über Sinn und Bedeutung von Industrie 4.0. Unbestritten ist jedoch, dass Aufbau- und Ablauforganisation in der Produktion und Logistik ohne weitreichende IT nicht mehr auskommt. SCM und MRP sind auf die Unterstützung durch die Informationstechnologie angewiesen. G.I.B Dispo-Cockpit ist ein SAP-zertifiziertes Add-on, das den gesamten Planungsprozess innerhalb der Supply Chain unterstützt. „Um den unterschiedlichen Bedürfnissen unserer Kunden gerecht zu werden, haben wir das Produkt in modulare Bausteine unterteilt“, beschreibt Schuster die Entwicklung: Variable Absatzplanung und Prognose ist der Ausgangspunkt, über weitreichende Verbesserung des MRP-Prozesses und der Weiterbearbeitung der MRP-Ergebnisse geht es weiter zu Dispositions-Controlling-Funktionalitäten, über die Möglichkeit, Dispositions-Strategien abzubilden, bis hin zu Entscheidungsbäumen mit dem Ziel einer nachhaltigen Bestands-Optimierung. Die Folgeprozesse in Einkauf und

Fertigung, rund um Kanban, VMI sowie Terminierung, Kapazitäten, Reihenfolgeplanung werden zusätzlich unterstützt. „Wir haben eine klare Vision, was die Marktdurchdringung des Dispo-Cockpit angeht“, betont Michael Schuster, „Wir wollen innerhalb der kommenden fünf Jahre jeden zweiten Kunden, der SAP-ERP-Logistik einsetzt, auch zu einem Dispo-Cockpit-Kunden machen.“ Und Jürgen Eschmann, Leiter SCM-Consulting von G.I.B, ergänzt: „Die Module sind vollständig in einem eigenen Na-

» *Eines haben all unsere Kunden gemeinsam: Sie benötigen die richtigen Materialien zu bestimmten Zeiten an bestimmten Orten, und das in der richtigen Menge und Qualität.* «

menraum in SAP integriert. Wer in der SCM-Kette Transparenz schaffen will und wer effektiv und zielgerichtet arbeiten möchte, für den ist unser G.I.B Dispo-Cockpit ein absolutes Muss. Unser Cockpit bietet nicht nur Bestands- und Prozess-Optimierung, sondern sorgt darüber hinaus auch für zufriedene Kunden. Denn nur ein gesundes Lieferkettenmanagement sorgt für eine gesunde Kundenbeziehung, mit kurzen und zuverlässigen Lieferzeiten durch effiziente Prozesse, mit fairen Preisen durch optimale Bestände und mit freundlichen Mitarbeitern durch stressfreie Navigation. Mit unserer Consulting-Unit bieten wir unseren Kunden eine schnelle Optimierung ihrer Prozesse unter Einsatz des G.I.B Dispo-Cockpit bei minimalem Aufwand.“ (Siehe auch Schulung, Beratung und Betreuung auf Seite 59.)

Unzweifelhaft steigt der Einsatz von IT in der Produktion und Logistik, wobei das Spektrum breit ist: von Maschinen zu Maschinen-Kommunikation bis hin zu elektronischen Marktplätzen, die in die Supply Chain eingebunden werden. Vor

einigen Jahren gab es hierfür auch den Begriff Perfect Plant, der vielleicht jetzt durch Industrie 4.0 abgelöst wird. Tatsache ist jedoch die Durchdringung mit IT von der Planung über Produktion bis Transport. „Diesen Trend sehen wir auch und wir profitieren als Software-Unternehmen natürlich davon“, meint Michael Schuster. „Das Augenmerk der Unternehmen für Optimierung in den Bereichen, die vorher nicht so sehr im Fokus standen, ist deutlich spürbar. Wenn ich das Know-how der Personen vergleiche, denen ich vor sieben Jahren etwas von Logistik-Optimierung erzählt habe, mit denen, die mir heute gegenüber sitzen in einer Präsentation oder Schulung, dann möchte ich das folgendermaßen formulieren: Mein Vorbereitungsaufwand ist nicht kleiner geworden.“ Das erwachte Interesse an Produktion und Logistik in der IT-Szene hat naturgemäß auch SAP auf den Plan gerufen. Neben der internen Weiterentwicklung von MII, MES und MRP kann auch der Zukauf der Handelsplattform Ariba dazugezählt werden. Welche Chancen gibt es für SAP-Partner und welche Zukunft werden Add-ins in diesem Bereich haben? „Hier sind im Wesentlichen zwei Aspekte zu beachten“, definiert Schuster. Der erste ergibt sich aus der SAP-Strategie, den Partnern mit Add-on-Produkten ein gewisses Feld zu überlassen, in dem diese eine besondere Expertise haben. So sind Initiativen wie Powered by SAP NetWeaver zu verstehen. „Da die Partner für eine gewisse Ruhe im Kundenumfeld sorgen, gibt es für die SAP gar keinen Grund, da etwas dran zu ändern“, sieht Schuster den Stand der Dinge und präzisiert: „Der zweite Aspekt ist, dass G.I.B ein typischer Nischen-Anbieter im Vergleich zu einer global denkenden SAP ist. Dazu kommt, dass die Partner-Lösungen im Laufe der Jahre eine Tiefe erreicht haben, die nicht mal eben so zu kopieren ist.“ Als langjähriger SAP-Partner ist G.I.B optimal in das Ecosystem eingebunden. Der Add-on-Einsatz erfolgt innerhalb der Business Suite auf dem SAP-ERP-System, die Entwicklung bei G.I.B erfolgt komplett in ABAP und ABAP-Objects. „Wir nutzen durch von uns weiterentwickelte Techniken der SAP wie ALV-Grid sowie AVL-Tree und setzen sehr stark auf Grafik-Funktionen.“ Es zeigt sich immer wieder, dass eine hohe Usability für enorme Akzeptanz bei den Anwendern sorgt. „Wem die Arbeit mit der Software höheren



Spaß bringt, der wird auch qualitativ besser, trifft sicherere Entscheidungen und vermeidet Fehler“, weiß Schuster. In den vergangenen Monaten hat man bei G.I.B die ersten mobilen Ansätze entwickelt; hier wurde mit HTML5 und UI5 gearbeitet. „Unsere Software ist branchenneutral und wird individuell auf die Bedürfnisse des Kunden angepasst“, erklärt Schuster. Beim Customizing wird der benötigte Individualisierungsgrad im Dialog mit dem Kunden ermittelt und festgelegt. Auch hier gilt die Maxime: „So viel Individualisierung wie nötig, so wenig Aufwand wie möglich.“

Die überraschend kurze Amortisationszeit unserer Software spricht hier für sich.“ Dennoch, jede Branche hat zur Lösung gewisse Eigenheiten, man kann einen Automobilzulieferer, der Stanzteile herstellt, definitiv nicht vergleichen mit einem handarbeitsintensiven Unternehmen der Spielzeug-Branche oder einem Ketchup-Hersteller – aber die grundsätzliche Thematik ähnelt sich trotzdem. „Natürlich haben wir Schwerpunktbranchen, man muss sich nur unsere Kundenliste anschauen“, meint Michael Schuster. Dort findet man viele Automobilzulieferer, Maschinenbau-

Unternehmen oder Metall-/Kunststoff-Verarbeiter. „Fassen wir es zusammen unter dem Stichwort Diskrete Industrie“, beschreibt er die Marktsituation und ergänzt: „Auf der anderen Seite gibt es eine Reihe von Chemie- und Pharma-Unternehmen, also eher Prozess-Industrie. Weiter über Küchenbauer, Ranzen-Hersteller, Spielzeug-Fabrikanten – eines haben alle unsere Kunden gemeinsam: Sie benötigen die richtigen Materialien zu bestimmten Zeiten an bestimmten Orten, und das in der richtigen Menge, in geeigneter Qualität, in der richtigen Verpackung.“

Kurzinterview: G.I.B-Geschäftsführer Michael Schuster und Jürgen Eschmann, G.I.B.-Leiter des SCM-Consulting über den Einsatz von SAP Hana, Realtime Enterprise und die In-memory Computing Conference 2013 (www.in-memory.cc)

E-3: Berücksichtigen Sie bei Ihrer Produktentwicklung auch die jüngste SAP-Technologie Hana?

Schuster: Bereits im März 2012 haben wir unseren erste Baustein DC-Controlling mit einer by-Side-Hana-Anbindung versehen. Dieser Baustein ist zu großen Teilen Analyselastig und bot sich von daher an, um erste Erfahrungen zu sammeln. Der Performance-Gewinn war enorm und in der Folge haben wir Hana zu einem strategischen Thema innerhalb unseres Unternehmens erklärt.

E-3: Können Ihr Dispo-Cockpit und Hana eine wertsteigernde Kombination sein?

Schuster: Wir sehen hier tolle Möglichkeiten für unsere Kunden und Interessenten! In der Planung und

Disposition wird mit großen Datenmengen gearbeitet und In-memory Technologien sind hier perfekt geeignet. Es gibt keine Einschränkungen mehr bei komplexen Hierarchien und damit höhere Genauigkeit der Planung. Die Vorteile beim Working Capital liegen auf der Hand.

Eschmann: Mit der SAP-Hana-Technologie bringen wir unsere Kunden in ein neues Zeitalter: Zugriff auf jedes beliebige Datenvolumen in Echtzeit, jede denkbare Detail-Tiefe, jedes Wunsch-Szenario auf Knopfdruck. Das Ganze zusätzlich noch mit mobilem Zugriff. Damit kann das G.I.B Dispo-Cockpit in jeder Unternehmensgröße und für jede noch so umfangreiche Produktpalette eingesetzt werden. Auch eine dezentrale Umsatz- und Absatz-Planung im Flächenvertrieb ist dann kein Thema mehr. Länder- und kontinentübergreifende Synergien können in ganz anderem Maße realisiert und kostspielige Redundanzen abgebaut werden. Das sind traumhafte Aussichten für unsere Kunden.

E-3: Wie bewerten Sie den von SAP geprägten Begriff Realtime Enterprise? Wie wichtig ist Realtime beim G.I.B Dispo-Cockpit?

Schuster: Realtime Enterprise bedeutet ja im Wesentlichen, den Anwendern alle erforderlichen Informationen zum richtigen Zeitpunkt zur Verfügung zu stellen. Genau diesen Ansatz verfolgen wir seit mehreren Jahren mit unseren Anwendungen. Bisher waren wir jedoch gewissen Restriktionen unterworfen, denken wir nur mal an den MRP-Prozess im SAP-ERP. Wir beobachten aktuell sehr gespannt, was die SAP in diesem Umfeld unternimmt.

Eine wesentliche Frage an dieser Stelle ist allerdings auch, wie viel Realtime Enterprise der Anwender tatsächlich verkraftet. Zwischen Theorie und Praxis klaffen hier noch große Lücken.

E-3: Sie sind einer der Sponsoren der In-memory Computing Conference 2013 in Frankfurt am Main. Was ist Ihre

Erwartungshaltung? Was ist die Botschaft an die SAP-Bestandskunden und Konferenzteilnehmer?

Schuster: Die Konferenz hat aus meiner Sicht zum jetzigen Zeitpunkt noch einen Bildungs-Charakter; hier wollen wir unseren Beitrag leisten, natürlich ohne unser Geschäft zu vernachlässigen. Die Zeit der „Aufklärung“ wird auch noch andauern innerhalb der nächsten ein bis zwei Jahre. Als wir im Mai 2012 auf den Success Days unsere erste Hana-Lösung in einem Plenum von 250 Personen vorgestellt haben, konnten die meisten Teilnehmer noch nicht viel damit anfangen, da sie Hana und In-memory schlichtweg noch nie gehört hatten. Natürlich bewunderten sie die enormen Zeitersparnisse und stellten interessante Fragen nach Business Cases. Jetzt sind wir ein Jahr weiter und klar sollte Folgendes sein: Ein SAP-Bestandskunde, der glaubt, er käme an der Thematik vorbei und die Welt würde sich so weiterdrehen wie bisher, verschließt ganz offensichtlich die Augen.

E-3: Danke für das Gespräch.



Michael Schuster



Jürgen Eschmann

Schulung, Beratung und Betreuung

In Zusammenarbeit mit Kunden sollen effiziente, transparente und zielgerichtete Prozesse in der SCM-Kette abgebildet, Logistik-Projekte neu ausgerichtet, neue Wege gegangen und alte Schablonen durch zeitnahe Lösungen ersetzt werden.



Ein Anliegen von G.I.B ist es, den Anwendern durch Schulung, Beratung und Betreuung ein Erfolgserlebnis am Arbeitsplatz zu geben. Es ist nicht die Komplexität des Disposition Cockpit, sondern das Vorhaben erfolgreich zu agieren. „Unsere Module haben eine benutzerfreundliche Oberfläche, sind ergonomisch aufgebaut und größten Teils selbsterklärend“, beschreibt Jürgen Eschmann, Leiter SCM-Consulting von G.I.B, die Ausgangsposition. „Hat sich ein User mit der Funktionalität unserer Software vertraut gemacht, folgt alles Weitere nach dem Prinzip Learning by Doing.“

Der Ansatz von G.I.B im Supply Chain Management ist ganzheitlich. „Ziel unserer Consultants ist, Verbesserungsbedarf in der Prozesskette des Kunden aufzuzeigen“, gibt Eschmann die Richtung vor. „Die Ermittlung erfolgt mithilfe unserer Software. Das Disposition Cockpit dient hier als Informationsboard, welches die Differenzen im Einkauf, bei den Mindestlosgrößen, den Wiederbeschaffungszeiten oder auch im Bereich der Bestandsführung, Lagerhaltung und Lieferbereitschaft aufdeckt. Die auf diese Weise ermittelten Parameter können mittels unserer Module direkt in die SAP-Stammdatenfelder übergeben, oder alternativ als Vorschlagswerte zur Verfügung gestellt werden. Dies setzt voraus, dass die G.I.B-Berater Erfahrung in den SAP-Prozessen und Stammdaten, Einkauf, Eigenfertigung mitbringen.“

Auch bei G.I.B weiß man, dass die Softwarelösung keine Prozesse oder Bestände zu optimieren vermag. „Unsere in SAP integrierten G.I.B-Module bieten allerdings eine schnelle und einfache Möglichkeit, diese Schwachstellen zu identifizieren.“ Dabei ist es erforderlich, die Prozesse regelmäßig im Blick zu behalten. Nur so schafft man den Sprung vom Einmal-Effekt zu einer langfristigen Verbesserung. Die dauerhafte Überprüfung der Aktualität der eingestellten SAP-Parame-

ter und Stammdaten ist dafür eine Grundvoraussetzung. Oft besteht bei den Usern ein Bedarf an grundsätzlichen Informationen zu SAP. Dabei sind gerade die Grundkenntnisse der in SAP abgebildeten Tätigkeiten Disposition, Bestandsführung und Beschaffung eine notwendige Voraussetzung, um die Software zielgerichtet einzusetzen. Als Reaktion auf diesen Schulungsbedarf bietet die G.I.B-Academy eine Grundschulung Disposition in SAP an. Häufig werden bei SAP-Einführungen Parameter festgelegt, die im Fortlauf nie wieder hinterfragt werden. Oftmals erfolgt die Festlegung dieser Parameter, noch bevor mit dem System gearbeitet wurde – die systemischen Abläufe und Anforderungen also gar nicht bekannt sind. „Wir versuchen unseren Kunden zu vermitteln, dass die eingestellten Parameter, nicht in Stein gemeißelt sind, sondern immer aktualisiert werden dürfen und müssen“, berichtet Jürgen Eschmann. Das erfordert Fachwissen auch auf Kundenseite und die Bereitschaft, Transparenz zu schaffen und Einblick zu gewähren. Ein weiteres Phänomen zeigt sich bei Firmen mit komplexen System-Einstellungen, die in diesem Umfang oft nicht benötigt werden. „Auch hier besteht Handlungsbedarf, um die Arbeitsabläufe zu vereinfachen und Prozesskosten zu senken“, betont Eschmann. „Alles in allem ist die Betreuung immer vom Kunden abhängig. Genau das ist unsere Stärke. Wir haben keine festen Projektschablonen, sondern stellen uns mit unseren Kunden immer den Anforderungen, die gesamte SCM-Kette so auszurichten, wie es der Prozess erfordert.“

Die G.I.B-Berater haben allesamt grundlegende fachliche Qualifikationen wie betriebswirtschaftliche oder technische Studien-Abschlüsse und SAP-Zertifizierungen. Sie verfügen laut Eschmann über langjährige Praxiserfahrung in allen Bereichen von SCM. Einkaufsleitung, Automotive, Fertigungssteuerung/Produktionsplanung, Zulieferer Automotive, Werksleitung oder SCM werden dabei abgedeckt. Fast alle Berater haben Erfahrung

mit SAP-Einführungen und waren über viele Jahre in unterschiedlichen Themen Key User. „Wir kennen nicht nur die Theorie, sondern wissen auch, was das Ändern von Prozessen in der Praxis für Herausforderungen an das Team stellt“, ergänzt Eschmann. Der Ruf nach maßgeschneiderten Beratungspaketen und individueller Prozessoptimierung wird immer lauter. Das rasante Entwicklungstempo der eingesetzten Software und die wachsende Komplexität der vernetzten Tätigkeiten des Einzelnen lassen den Wunsch nach einer dauerhaften Betreuung durch einen kompetenten Ansprechpartner größer werden. „Wir begegnen diesem Anspruch mit einem praxiserfahrenen Expertenteam und flexibel wähl- und kombinierbaren Consulting-Leistungen“, definiert Jürgen Eschmann die Position von G.I.B. Laut dem SCM-Experten besteht die Notwendigkeit umzudenken. Das Produktions- und Lieferkettenmanagement ist das Herzstück im produzierenden Gewerbe. Dennoch werden hier die Möglichkeiten von Aus- und Fortbildung, von Schulung und Qualifikationsmaßnahmen kaum oder gar nicht genutzt. Während Millionen in Produktionstechnik, Marketing und Vertrieb investiert werden, existiert nach Meinung von Eschmann zu geringes Bewusstsein für den grundlegenden Investitionsbedarf in das Wissen und Können der Mitarbeiter auf operativer Ebene. Dabei stellen gerade Disposition und Logistik hoch komplexe Bereiche dar: Mehr Markttransparenz erfordert größeres Zulieferer-Controlling und engere Produktionspläne. Das Zeitmanagement vieler Unternehmen muss in Einklang gebracht werden, dabei müssen die Bestände als Kostenschraube ebenso im Blick gehalten werden, wie die Lieferzuverlässigkeit, denn nur zufriedene Kunden bleiben treu. Für Eschmann ist klar: „Das Supply Chain Management stellt eine kritische Komponente für den Unternehmenserfolg und die Wettbewerbsfähigkeit dar. Grund genug, in die Fähigkeiten und das Know-how der Mitarbeiter zu investieren und damit langfristig auf Erfolgskurs zu bleiben.“

Trilux optimiert Bestände und Lieferbereitschaft mit Dispo-Cockpit Forecast und Controlling

Licht ins Dunkel

Bei Trilux, einem Hersteller von Beleuchtungssystemen, sind derzeit über 53.000 verkaufsfähige Materialien verfügbar. Um die Kunden innerhalb der fristgerechten Lieferzeit zu beliefern, werden die eingehenden Bestellungen aus fünf Fertigwarenlagern koordiniert. Hierzu wurde das bislang am Lager verfügbare Portfolio in unregelmäßigen Abständen manuell festgelegt, zum Teil nach eigenem Ermessen der Disponenten und nach Abstimmung mit dem Vertrieb. Deshalb war die Etablierung eines einheitlichen und transparenten Prozesses zur Definition und Aktualisierung des Lagerportfolios für Trilux von großer Bedeutung. Im Vordergrund stand auch die Optimierung von verbindlichen Verfügbarkeitsaussagen wie Lieferzeiten oder die Sicherstellung der Bestände.

Ausgezeichnet mit dem G.I.B SCM Award 2012

Im Rahmen der G.I.B Success Days 2012, die unter dem Motto „High-Performance“ stattgefunden haben, wurde Trilux mit dem SCM Award 2012 für die beste Optimierung der Bestände und Lieferbereitschaft ausgezeichnet. Das Unternehmen konnte seit der Einführung des G.I.B Dispo-Cockpits und der Implementierung der Serviceklassen sein Service-Level, das unter anderem die pünktliche Lieferung zum versprochenen Termin beinhaltet, von 85 Prozent auf über 90 Prozent steigern. Ebenfalls positiv wirkte sich die Einführung des Dispo-Cockpits auf den Lagerbestand aus, denn dieser konnte erfolgreich um 30 Prozent reduziert werden. „Mit diesem runden Gesamtpaket von G.I.B konnten wir all unsere Projektziele erreichen und freuen uns sehr über die signifikante Verbesserung unserer Kennzahlen“, resümiert Stefan Renk, Supply Chain Manager bei Trilux.

Mit erfolgreicher Einführung der G.I.B Dispo-Cockpit Module Forecast und Controlling ist es dem Experten für Beleuchtungssysteme und -komponenten nicht nur gelungen, die Projektziele zu erreichen, sondern auch Lagerbestände optimal zu regulieren und zu erfassen. Dabei unterstützt das Dispo-Cockpit Forecast den Prozess der dezentralen Planung und bietet gleichzeitig Funktionen zur Konsolidierung in einem zentralen Planungsmonitor an. Diese Anwendung regelt und steuert die Übergabe an das ERP-System oder alternative Subsysteme. Außerdem werden verschiedene Funktionen im Bereich der Prognose und der Überwachung durch Workflow-, Ampel- und Alarmfunktionen angeboten. Zudem ist das Dispo-Cockpit Forecast einfach in der Handhabung und entfaltet optimal seinen hohen Wirkungsgrad. Als weiterer Vorteil beim Einsatz des Moduls erweist sich die zeitnahe Umsetzung der Prognoseverfahren zur Steigerung der Leistungsfähigkeit und zur Optimierung der Bestände. Zukünftig wird der Bedarf von Trilux auf Basis von historischen Umsatzdaten, Kausalfaktoren, Marketingkampagnen, Marktinformationen und Umsatzzielen kalkuliert. Somit wird die Planung über alle Bereiche sichergestellt und im Zuge dessen die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens weiter ausgebaut. Mithilfe der Bestandsoptimierung des eingesetzten G.I.B Dispo-Cockpit Controllings lassen sich die Potenziale analysieren und die Lieferbereitschaft sicherstellen. Hierbei unterstützt das Modul vor allem das branchenspezifische Regelwerk, das auf beliebig vielen Dimensionen basieren kann wie Lieferklassen, Produktlebenszyklus, Werthaltigkeit (ABC) und Stetigkeit (XYZ). All diese Regelwerke können als vordefinierter Branchen-Content in das G.I.B Dispo-Cockpit Controlling implementiert werden. Dies verkürzt die Produkteinführungszeit und führt gleichzeitig zu einem erhöhten Wirkungsgrad. Mittels des sogenannten Dispo-Cockpit Controlling Dashboard erfolgt die Steuerung der Bestände und der Disposition aus einer zentralen Anwendung heraus.

Durch die Festlegung von bestimmten Messgrößen wie beispielsweise Kapitalumschlag und Reichweite erhält das Unternehmen einen optimal auf die Bedürfnisse zugeschnittenen Vorschlag zur Einstellung der Dispo-Parameter. So konnten die Kennzahlen von Trilux deutlich verbessert werden.

Einhergehend mit dieser Form der Kennzahlenoptimierung kann der Experte für Beleuchtungssysteme und -komponenten sich jetzt mit einer zielorientierten Leichtigkeit durch seine Bestandskennzahlen navigieren und schafft somit eine entscheidungsrelevante Transparenz. Die einheitliche und automatisierte Ermittlung von sogenannten Serviceklassen führt zu einer deutlichen Reduzierung des manuellen Pflegeaufwands von Stammdaten sowie Dispositionsparametern. Auf Basis dieser Klassen wird ein übergreifendes Regelwerk für die Bevorratung auf verschiedenen Wertschöpfungsstufen aufgebaut. Die Serviceklassen pro Artikel und Werk werden monatlich automatisch ermittelt. Zusätzlich wird eine automatische Berechnung der Sicherheitsbestände für das ermittelte Lagerportfolio durchgeführt sowie eine komfortable Aufbereitung der wesentlichen Dispositionskennzahlen und Funktionen zum Bestandsmanagement.

Seit der Gründung im Jahr 1912 folgt Trilux einer langen Tradition. Heute arbeiten in den zwei Werken Trilux und Trilux Medical in Arnshausen 1300 Mitarbeiter. Obwohl sich beide Werke mit dem Geschäftsbereich Leuchten beschäftigen, stellen sie unterschiedliche Produktportfolios in den Fokus. So entwickelt und fertigt Werk I die technische und dekorative Innen- und Außenbeleuchtung für professionelle Anwendungen, in Werk II werden hingegen Leuchten für medizinische Versorgungseinheiten sowie spezielle OP-Beleuchtungen entworfen.

G.I.B-Consulting und G.I.B-Academy

Service im Blickpunkt

Werden die Potenziale von G.I.B Dispo-Cockpit voll ausgeschöpft? Wie können die User die Wertschöpfung steigern? Für solche und ähnliche Fragestellungen bietet G.I.B passende Serviceleistungen an. Dabei greifen die Services des G.I.B-Consulting, die Inhouse-Schulungen beim Kunden und die Angebote der G.I.B-Academy lückenlos ineinander.

Im Mittelpunkt der G.I.B-Consulting-Unit steht die unternehmensspezifische Prozessoptimierung des Kunden. Ausgangspunkt ist die Feststellung des Ist-Zustands in den Unternehmensprozessen. Im Anschluss daran wird die Datenvalidität geprüft, denn nur wenn die „richtigen“ Daten in das System eingespeist werden, können auch „echte“ Optimierungspunkte ermittelt werden. Unter Ausnutzung der Dispo-Cockpit-Module in vollem Funktionsumfang werden nun GAPs offengelegt, vielversprechende Parameteränderungen simuliert und verschiedene Anforderungen an das Bestandsmanagement durchgespielt. Dabei stellt allein die kritische Betrachtung der Meldebestände, der Sicherheitsbestände, der Losgrößen und der Wiederbeschaffungszeiten einen höchst effizienten Ansatzpunkt dar. Wer sich zusätzlich an die Überprüfung der zugrunde gelegten Kennzahlen wagt (Bodensatz, Lagerhüter, Kapitalumschlag, Cashflow, Materialverbrauch), wird erhebliche Einsparungspotenziale im Unternehmen identifizieren. Die Ergebnisse und Vorschläge werden dann mit dem Ist-Zustand abgeglichen, um zu entscheiden, an welchen Stellen tatsächliche Prozessoptimierungen realisiert werden sollen. Diese werden zunächst im Tool simuliert und später im Echtbetrieb implementiert. Auf Wunsch auch mit Begleitung durch die G.I.B-Berater. Diese komplexen Consulting-Leistungen erfolgen selbstverständlich in enger Abstimmung mit dem Projektverantwortlichen und involvierten Mitarbeitern des Kunden. Die Dauer solcher Prozessoptimierungsprojekte hängt von der Anzahl der anvisierten Prozessschritte, der Menge der zu betrachtenden Werke und nicht zuletzt vom Umfang der Produktpalette des Kunden ab. „Wenn der Kunde eine solche Prozessoptimierung wünscht, stellen wir unter Berücksichtigung aller

Faktoren ein individuelles Angebot zusammen und legen gemeinsam mit dem Kunden die Meilensteine sowie die Projektlaufzeit fest. Die Absprache findet in engem Zusammenspiel mit den Ansprechpartnern statt, sagt Jürgen Eschmann, Leiter der Consulting-Unit.

Inhouse-Schulung

Wer nicht nur einzelne Einsteiger, sondern ganze Anwendergruppen schulen lassen möchte, der sollte auf das Inhouse-Consulting-Angebot der G.I.B zugreifen. Hier wird ein individuelles Schulungspaket mit dem Kunden geschürt, das alle Anforderungen erfüllt und auf die entsprechende Nutzergruppe beziehungsweise Abteilung zugeschnitten ist. Der große Vorteil dieser Art von Schulung: Es können kundenspezifische Problemfälle diskutiert werden und die Echt Daten des Unternehmens können als Schulungsgrundlage dienen.

G.I.B-Academy

Seit 2011 bietet die G.I.B-Academy ein breites Spektrum an Fortbildungen für die User des G.I.B Dispo-Cockpits an. Key-User und auch Neueinsteiger aller Unternehmen und Konzerne haben in den modernen und gut ausgestatteten Schulungsräumen in Siegen die Möglichkeit, in kleinen Gruppen von maximal zehn Personen ihr gewünschtes Fortbildungspaket abzurufen. Damit bietet G.I.B neben dem individuellen Training im eigenen Unternehmen eine weitere Qualifizierungsmöglichkeit für die Nutzer des G.I.B Dispo-Cockpits an. Während der Veranstaltung besteht Gelegenheit

zum Austausch mit anderen Usern des SAP-Add-ons. Dabei werden oft wichtige Fachfragen diskutiert, die weit über die Anwendung der Software hinausgehen. So lernen die Teilnehmer nicht nur von den Experten der G.I.B, sondern profitieren auch vom Know-how und der Erfahrung der anderen Teilnehmer. Seit Sommer 2012 bietet G.I.B auch Fortbildungen rund um die ABAP-Programmier-Templates an. Ob ALV-Grid oder Tree, ob Fortgeschrittenen- oder Einsteiger-Schulungen, hier finden SAP-Anwendungsentwickler aller Levels eine ebenso interessante wie effiziente Fortbildungsplattform.



Jürgen Eschmann ist Leiter der Consulting-Unit bei G.I.B.

Ein Portrait der G.I.B-Kundenberaterin Marion Krevet

Laufend unterwegs

Es sind die Mitarbeiter von G.I.B, die den Erfolg des Unternehmens ausmachen. Ihr Engagement und Know-how sind der treibende Spirit für neue, intelligente SAP-Tools, die den Kunden profitablen Nutzen bringen. Eine von ihnen ist Marion Krevet. Die studierte Diplom-Kauffrau arbeitet seit 1999 für G.I.B und ist heute als Beraterin für Key Accounts in der ganzen Welt zuständig.

Nach dem Studium war Marion Krevet zunächst in der Geschäftsstellenleitung eines Sportverbandes tätig, bevor sie den Sprung in die IT-Branche wagte. Ihre hervorragenden Sprachkenntnisse, ihre Qualifikation und ihr überdurchschnittlicher Einsatz ließen sie schnell zur Beraterin aufsteigen. Dann folgten zwei glückliche Ereignisse, die ihre berufliche Laufbahn unterbrachen: die Geburt ihrer beiden Kinder und die anschließende Elternzeit. Aber auch während dieser Zeit brach der Kontakt zur G.I.B nie ab.

Mit G.I.B hat Marion Krevet einen familienfreundlichen Arbeitgeber gefunden, der ideale Voraussetzungen dafür geschaffen hat, dass der Wiedereinstieg und die Fortsetzung der Karriere gelingen. Marion Krevet ist das beste Beispiel dafür. Aber auch ihre Familie ist auf die wechselnden Anforderungen ihres Berufes eingestellt. „Ohne meine Familie, die hinter der Working Mum steht, und dank der großen Flexibilität und Frei-

heit, die mir G.I.B gewährt, wäre vieles nicht möglich“, sagt Marion Krevet.

Ihre Tätigkeit für G.I.B führt sie rund um die Welt. Auch Kunden aus aller Welt kommen zu Workshops nach Deutschland. Die Hauptaufgabe der sportlichen Beraterin ist die Einarbeitung dieser User in das neu installierte SAP-Tool, das G.I.B Dispo-Cockpit. Sie führt dazu kundenspezifische Trainings anhand der speziellen Wünsche und Anforderungen in den Unternehmen durch. Darüber hinaus zeigt die G.I.B-Expertin die zielgruppenspezifischen Nutzungsmöglichkeiten sowie Optimierungspotenziale im Echtbetrieb auf. Die Kunden schätzen die große Expertise und die freundliche Art von Marion Krevet. Entsprechend häufig ist sie unterwegs, allein im vergangenen Jahr war sie bereits dreimal in Übersee und für 2013 stehen Singapur und Indien auf dem Plan. Immer im Gepäck hat Marion Krevet ihre Laufschuhe. Denn das Laufen ist ihre große Leidenschaft. „Daraus schöpfe ich körperliche und geistige Kraft. Egal auf welchem Erdteil ich gerade bin.“



Marion Krevet ist Kundenberaterin bei G.I.B.

Meeting Point: Join us here

Logistik-Leiter, SAP-Projektleader, SCM-Manager, CIOs: Die G.I.B Success Days in Siegen haben sich zur zentralen Informations- und Networking-Plattform rund um die Themen SAP Logistik und ABAP-Programmierung entwickelt.

Das stramme, zweitägige Fachprogramm der G.I.B Success Days verlangt von den Teilnehmern große Aufnahmefähigkeit und einen fundierten Background. „Wir haben es hier mit Profis zu tun, die sich trotz eines vollen Terminkalenders zwei Tage Zeit für uns nehmen. Da können wir keine seichte Unterhaltung bieten“, erklärt Björn Dunkel, Leiter Sales und Marketing bei G.I.B. Auf der Agenda stehen spannende, anspruchsvolle Vorträge über den Erfolg und die Barrieren bei der Software-Einführung, über wirtschaft-

liche Erfolge, Wünsche und Realitäten bei der Nutzung, über Amortisation, Verbesserung der logistischen Prozesse, Akzeptanz der User. Die Realitäten werden beim Namen genannt, in den Vorträgen ebenso wie in bilateralen Gesprächen zwischen Kunden, Interessenten und G.I.B-Mitarbeitern. Diese Offenheit, Diskussionsbereitschaft und Kritikfähigkeit sind das wesentliche Erfolgsrezept der Veranstaltung und spiegeln gleichzeitig den partnerschaftlichen und aufrichtigen Umgang von G.I.B mit ihren Kunden wider. „Wir sind Softwareentwickler.

Da liegt es auf der Hand, dass wir Anregungen zur Weiterentwicklung annehmen. Wir sind offen für Visionen und Wünsche, das bringt Kreativität in Entwicklungs- und Denkprozesse, die uns an die Spitze der logistikoptimierenden SAP-Add-on-Hersteller gebracht hat“, sagt Björn Dunkel.

Doch die Veranstaltung bietet nicht nur die Möglichkeit, aus der Erfahrung anderer zu lernen, die G.I.B-Entwickler und -Berater greifen auch selbst zum Mikrofon. Welche technischen und tech-

nologischen Neuerungen gibt es im SAP-Markt? Welche Vor- und Nachteile bieten sie und wo sind sie einsetzbar? Wohin geht die Reise mit dem G.I.B Dispo-Cockpit? Auf welche Entwicklungen dürfen sich die Anwender freuen? Sie geben Tipps und Tricks, wie sich der User das System noch besser zunutze machen kann, und erzählen von ihren Erfahrungen aus Einführungsprojekten und dem Coaching beim Kunden. „Einige Teilnehmer besuchen unsere Veranstaltung nur, um endlich einmal die Entwickler des Tools kennenzulernen, welches sie jeden Tag acht Stunden und mehr begleitet“, erörtert Björn Dunkel. „Da wird fachgesimpelt, dass die Ohren rauschen“, fügt erschmunzelnd hinzu. Nach so viel Input und konzentrierten Fachgesprächen darf am Abend des ersten Tages verschnauft werden. Eine legere Abendveranstaltung in außergewöhnlichem Rahmen gehört zum Konzept der Success Days dazu. Bei leckerem Essen und guter Musik darf ohne technischen Hintergrund und logistischen Tiefgang gescherzt und ge-

schlemmt werden. Doch ganz ohne berufliche Auswirkungen bleibt auch der Abend nicht, denn die Gelegenheit zum ungezwungenen Branchen-Networking lässt sich kaum jemand entgehen. „Natürlich stehen wir mit vielen der Anwesenden in Konkurrenz, dennoch sitzen wir alle im selben IT-Boot und kämpfen mit ähnlichen Herausforderungen. Für mich ist der Austausch hier gleichermaßen spannend wie fruchtbar. Eine sehr wichtige Austauschplattform, die mir und meinem Unternehmen beachtlichen Nutzen stiftet“, resümiert Ludger Grothusheidkamp, SCM-Planung Projektleiter EDV beim Erntemaschinenhersteller Claas. Auch Stefan Renk, Supply Chain Manager bei Trilux, ist begeistert: „Einerseits lernen wir hier die Neuerungen in den Tools kennen und andererseits nutzen wir die Success Days, um aus den Erfahrungen anderer Unternehmen zu lernen. Außerdem bietet sich hier die Gelegenheit, neue Impulse zu bekommen, welche Themen wir noch zusätzlich angehen könnten. Auch die

Kontaktpflege spielt eine große Rolle. So bleibt man auch über die Projektlaufzeit hinaus mit G.I.B im Austausch.“

Die Botschaft ist klar: Wer Entwicklung sucht, der findet sie auf den Success Days. „Alle, die sich in der Beschreibung unseres Meeting Points wiederfinden, sollen uns ansprechen. Wir freuen uns über alle neuen Gäste! Solange die Kapazität reicht, gilt die Devise: Join us am 14. und 15. Mai.“

G.I.B Gesellschaft für Information und Bildung mbH

Gerlinde Comisel
Stichwort „Success Days 2013“
Birlenbacher Straße 18
57078 Siegen

Telefon: +49 271 890 38-0
Telefax: +49 271 890 38-99
Mail: info@gibmbh.de
Online: www.gibmbh.de



Die G.I.B Success Days – die zentrale Informationsquelle zu SAP-Logistik und ABAP-Programmierung.



G.I.B-Preisverleihung SCM Award: nachweisliche Erfolge mit dem Dispo-Cockpit

And the winner is ...

Den Oscar kann man zwar nicht gewinnen und das Schaulaufen auf dem roten Teppich entfällt auch, dennoch ist der SCM Award, den das Software-Haus G.I.B vergibt, eine begehrte Siegestrophäe.

Jedes Unternehmen mit dem G.I.B Dispo-Cockpit im Einsatz kann sich für den SCM Award bewerben. Gewinnen kann allerdings nur jene Firma, die nachweislich Erfolge durch eines der insgesamt fünf selbstständigen Module des G.I.B Dispo-Cockpit erzielen konnte. Es ist also gar nicht so einfach, die fünf Kilogramm schwere Kugelpyramide aus massivem Eisen in seinen Besitz zu bringen. Neben einem mehrseitigen Fragebogen müssen Zahlen, Daten und Fakten offengelegt werden: Wie stark konnte die Lieferbereitschaft verbessert werden? Wie weit wurde der Lagerbestand gesenkt? Welche Verbesserung konnte in den Absatzprognosen erzielt werden? Konnten mit dem Formelwerk aussagekräftige Kennzahlen implementiert werden? Wenn ja, welche? Wie weit konnten die Kosten durch die Prozessoptimierung gesenkt und in welchem Maße konnten freie Kapazitäten durch Zeiteinsparungen geschaffen werden? Diese und ähnliche Fragen müssen die Kandidaten beantworten und zwar, wenn möglich, in Prozentangaben, Stückzahl, Volumen oder Euro. Wer den SCM Award gewinnen will, muss also nicht nur im Unternehmen alles richtig machen, er muss es auch beweisen und dokumentieren können. Da scheint es fast einfacher, einen Oscar zu gewinnen ...

Vom Siegetreppchen zur Karriereleiter

Die Honorierung der erfolgreichen Softwareeinführung beschränkt sich allerdings in seltenen Fällen auf die Preisverleihung. So mancher Supply Chain Manager oder IT-Projektleiter hat sich durch die Erfolge mit dem Dispo-Cockpit auf der Karriereleiter nach oben kaputtuliert. „Das entspricht zu 100 Prozent unserer Vertriebsstrategie“, erklärt Björn Dunkel, Leiter Sales & Marketing G.I.B. „Unser Produkt ist komplex. Wer

verstehen will, wie und weshalb sich mit dem Dispo-Cockpit Wettbewerbsvorteile realisieren lassen, muss die Logik verstehen, die SAP-Welt kennen und die logistischen Prozesse beherrschen. Ist das der Fall, treffen wir auf Begeisterung. Wir begleiten und unterstützen unsere Ansprechpartner auf dem Weg durch die Unternehmenssparten und Hierarchien.“ Die Vorteile der Software liegen auf der Hand. Weshalb ist es ein so langer und beschwerlicher Weg, bis alle im Unternehmen überzeugt sind? Ganz klar, weil jeder im Unternehmen an der Software partizipiert und die monetären Erfolge erst dann realisiert werden, wenn die Software akzeptiert und richtig angewandt wird. „Wenn man SAP einführt, weiß man, dass dies bei den Mitarbeitern auf Widerstände stoßen kann und wird. Bei der Einführung des Dispo-Cockpit fanden diese Widerstände nicht statt. Das ist ein Pull-, kein Push-Prinzip. Es wird einfach angenommen und umgesetzt. Unser Erfolgsrezept ist, dass alle Mitarbeiter in die Lösungsfindung und Umsetzung von Anfang an involviert sind und ihre Ideen und Vorschläge in das Modul integriert werden“, beschreibt Norman Seibold von ETA seine Erfahrung.

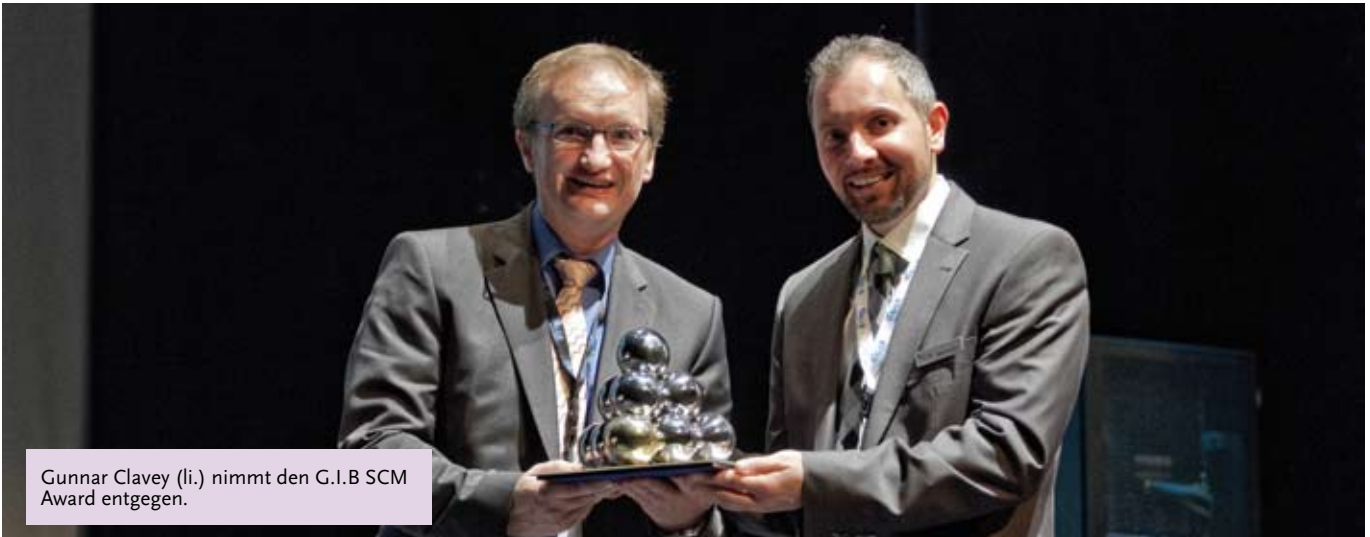
Wie gravierend der Einfluss dispositiver Stell-schrauben auf das Working Capital sein kann, ist selbst für Experten schwer bezifferbar. Umso größer ist

der Aha-Effekt bei Geschäftsführung und Vorstand, wenn sich zeigt, wie schnell und einfach bilanzwirksame Vorteile mit dem Dispo-Cockpit realisiert werden. „Die Fachbereiche waren Feuer und Flamme für die Module Dispo-Cockpit Operations und Controlling. Wir mussten danach unsere Unternehmensführung davon überzeugen. Das hat zwar etwas gedauert, aber nachdem wir jetzt die beiden G.I.B-Dispo-Cockpit-Module Controlling und Operations im Einsatz haben, ist auch die Geschäftsleitung mit den Ergebnissen sehr zufrieden“, sagt Norbert Gotthard, Leiter internationale Planung & SCM Operations Brita GmbH. Am Ende sollten alle Beteiligten auf Kunden- und Lieferantenseite zufrieden lächeln können. Bei 250 Mittelständlern und Konzernen hat das bereits funktioniert. Und zwar auf Deutsch, Englisch, Französisch, Spanisch, Holländisch, Rumänisch, Chinesisch ...

And the SCM Award 2013 goes to

Wenn am Abend des 14. Mai 2013 der Um-schlag geöffnet wird und der Tusch ertönt, dann heißen die Gewinner zwar nicht George Clooney, Mel Gibson oder Angelina Jolie, haben aber durchaus einen ähnlichen Bekanntheitsgrad. Und eigentlich passen Continental, Airbus, Trilux und ETA auch viel besser zur Logistik und zum Award ...





Gunnar Clavey (li.) nimmt den G.I.B. SCM Award entgegen.

Im Jahr 2012 wurde zum ersten Mal der SCM Award von G.I.B. verliehen. Wir sprachen mit Gunnar Clavey von Airbus Operations über das Siegerprojekt und die Trophäe.

E-3: Hat Sie die Auszeichnung überrascht?

Gunnar Clavey: Ja sehr, wir haben nicht damit gerechnet. Durch die hervorragende Zusammenarbeit des Airbus- und G.I.B.-Teams konnten wir das Projekt professionell und schnell realisieren.

E-3: Die Einführung war ambitioniert: 16 Werke in vier Ländern mit einem Zeithorizont von sechs Monaten. Weshalb dieser Druck?

Clavey: Wir wollten natürlich schnell vom Tool profitieren. Grundlage war eine gute Planung. Die Einführung erfolgte parallel versetzt statt sukzessiv. Deshalb konnten wir ohne große Zeitverluste die Learnings aus der ersten Einführung in die Umsetzung der nächsten einfließen lassen. Somit ging alles sehr, sehr schnell.

E-3: Sie haben das Projekt in time und in budget durchgeführt ...

Clavey: Diesen Anspruch haben wir für all unsere Projekte. Das gelingt nicht immer, aber in diesem Fall schon. Da bin ich sehr stolz drauf.

E-3: Was würden Sie jemandem empfehlen, der vor einer ähnlichen Herausforderung steht?

Clavey: Es kommt auf die richtige Planung und den richtigen Partner an. Und darauf, dass man bei der Planung ambitionierte, aber dennoch realistische Ziele setzt. Mit dem richtigen Partner lassen sie sich dann gut umsetzen.

E-3: Haben Sie schon eine Idee, an welchem Standort der Award eine sichere Heimat finden wird?

Clavey: Den Award behalte ich natürlich nicht für mich. Dieser gebührt dem gesamten Team. Wir werden sicher noch einen geeigneten Standplatz finden.

E-3: Vielen Dank für das kurze Gespräch.



SCM-Award-Gewinner **Bernd Schäfer, Continental Teves**, auf die Frage, welchen Stellenwert der Zielreichweiten-Monitor für die Continental besitzt: „Der Zielreichweiten-Monitor ist im Wesentlichen eine Idee aus unserem Unternehmen. Es ist das zentrale Tool, um die Bestände und Maßnahmen zu tracken und dadurch Potenziale zu heben, die wir in unseren Beständen haben.“



SCM-Award-Gewinner **Norma Seibold, E-T-A Elektrotechnische Apparate**, antwortet auf die Frage, welches GIB-Dispo-Cockpit-Modul aus seiner Sicht das effizienteste ist: „Im Zusammenspiel aller im Dispo-Cockpit angebotenen Module bildet sich der Vorteil. Da würde ich kein einzelnes Modul herausheben. Kanban hat natürlich einen Sonderstatus, denn an der Entwicklung war ETA zu circa 50 Prozent beteiligt. Aber insgesamt sind die Module im Zusammenspiel am leistungsfähigsten.“



SCM-Award-Gewinner **Stefan Renk, Trilux**, auf die Frage, weshalb überhaupt nach Verbesserungsmöglichkeiten in der Supply Chain gesucht wurde: „Vor zwei bis drei Jahren sind wir das Thema Absatzplanung, Forecast, Verfügbarkeitsverbesserung und Bestandsreduzierung im Unternehmen angegangen. In diesem Zuge sind wir frühzeitig auf die Experten von G.I.B. gestoßen. Viele Aspekte sprachen dafür. Vor allem die SAP-Integration der Module. Das Gesamtpaket war einfach rund.“