

FTCAP GmbH

Das fünffache Auftragsvolumen stemmen

Elektronik & Hightech

Name:

FTCAP GmbH (Fischer & Tausche Capacitor Group)

Website:

www.ftcap.de

Produkte:

Kondensatoren, Kondensatorbänke, Sonderanfertigungen

Standort:

Husum/Deutschland (Hauptsitz),
Yverdon/Schweiz

Mitarbeiter:

180

Umsatz:

18 Mio. Euro (2017)

Modul im Fokus:

proALPHA Materialwirtschaft,
Produktion inklusive Advanced
Planning & Scheduling (APS),
Oberfläche/Multi-Windowing

proALPHA Kunde seit:

2010

Highlights

- Funktionierende Unternehmenslogistik dank der proALPHA Materialwirtschaft
- Exakte Produktionsplanung und -steuerung über proALPHA Advanced Planning & Scheduling (APS)
- Das Multi-Windowing steigert die Aussagefähigkeit des Vertriebs

Von einzelnen Kondensatoren bis zur Kondensatorbank mit einer Größe von bis zu einem Kubikmeter – das ist das Geschäft von FTCAP. Die Kunden dafür stammen aus der Medizintechnik, aus dem Bereich der erneuerbaren Energien, der Flugtechnik oder der Automobilindustrie. Die Kondensatoren kommen in vielen Produkten zum Einsatz, in denen Laien sie gar nicht vermuten würden – etwa in Defibrillatoren, Hybrid-Rennautos, Solar-schiffen, Windrädern, Photovoltaik-Anlagen, Computertomografen oder Enthaarungsgeräten. Auch wenn das Unternehmen seine Produkte weltweit vertreibt, ist der Hauptmarkt Deutschland. Die Stückzahlen der Serien variieren zwischen 100 und mehreren Hunderttausend. Allein im Bereich Elektrolyt-Kondensatoren stellt FTCAP pro Woche rund 65.000 Stück her. Dazu kommen noch ca. 20.000 Stück im Bereich Film-Kondensatoren. Um die Prozesse dahinter optimal abbilden und eine durchgängige Kommunikation gewährleisten zu können, nutzt FTCAP das ERP-Komplettsystem proALPHA.

„Die Materialwirtschaft versorgt uns zuverlässig mit allen benötigten Materialien.“

Herwig Süncksen, Entwicklungsleiter bei FTCAP

Besonders im Fokus stehen

- die proALPHA Materialwirtschaft, die alle Warenbewegungen der 5.000 unterschiedlichen Materialien exakt protokolliert,
- proALPHA APS, das wöchentlich 100 Produktionsaufträge plant sowie Auswirkungen von Änderungen erkennen lässt, und
- die individualisierbaren Arbeitsoberflächen anhand von Szenarien, wodurch die Vertriebsmitarbeiter Kunden praktisch jederzeit Rede und Antwort stehen können.

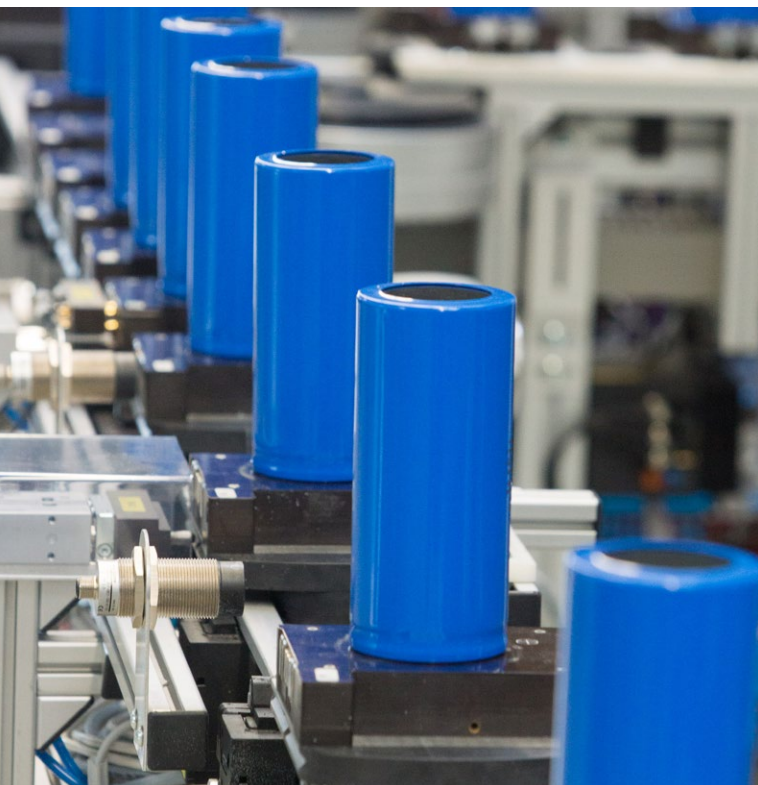
Material für zigtausend Kondensatoren bereitstellen

Mit der proALPHA Materialwirtschaft ermittelt FTCAP seine Bedarfe, disponiert diese, plant die Bestellmengen, kontrolliert die Wareneingänge und organisiert den Transport der Produkte. Bestand die Materialwirtschaft früher nur aus Excellisten, bildet sie heute den gesamten Material- und Wertefluss im Unternehmen ab. „Wir haben ein enormes

Wachstum erlebt. Wir produzieren heute fünf Mal so viel wie noch vor wenigen Jahren. Da muss die Unternehmenslogistik stimmen“, sagt Herwig Süncksen, Entwicklungsleiter bei FTCAP. Und das tut sie. Mit proALPHA erfasst der Auftragsfertiger all seine derzeit 5.000 unterschiedlichen Materialien. So weiß er exakt, wie viel von welchem Material vorrätig ist. Das schließt auch sogenannte geringfügige Komponenten ein, die bei der Herstellung der Kondensatoren eine untergeordnete Rolle spielen. Darüber hinaus zeigt proALPHA die Abfolge der Bedarfe an, also wann was gebraucht wird, und führt alle Materialien in den Stücklisten. Im Gegensatz zu früher sind diese nun vollständig geplant, in den Excellisten waren damals nur die Hauptkomponenten eines Produktes zu finden. Ordentlich verbucht wurden sie damals auch nicht, sodass die Bestände nicht immer stimmten. Nachbestellt wurde nur, wenn ein Lagerplatz leer war und dies auch jemand bemerkte. Heute geht das automatisiert, da jede Warenbewegung im System abgebildet wird und das Unternehmen die Bestände und Lagerplätze jederzeit im Blick hat.

100 Produktionsaufträge wöchentlich problemlos planen

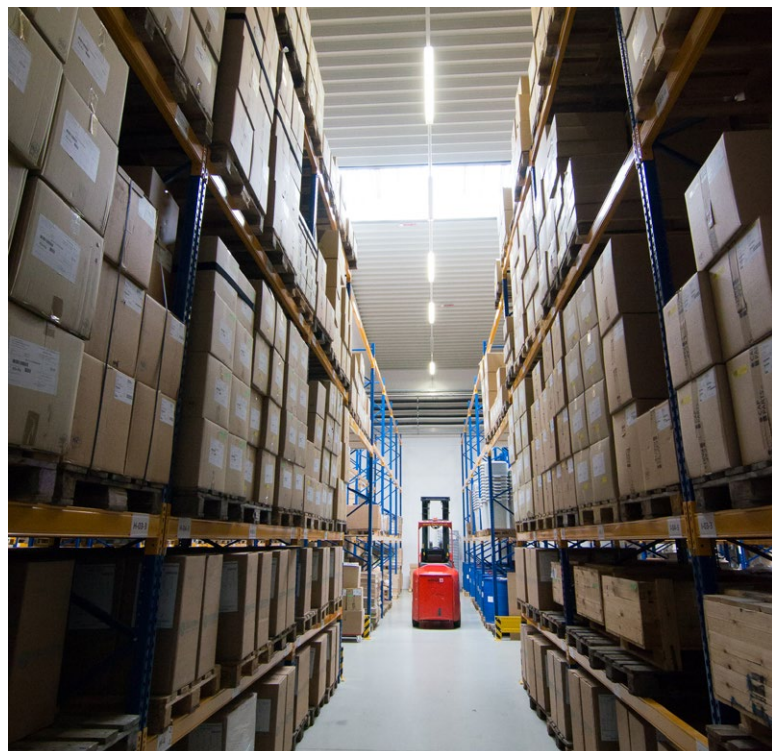
Nicht nur die Materialwirtschaft, auch die Produktionsplanung ist heute ganz anders aufgestellt. So hat FTCAP nicht nur die Materialien im Blick, sondern „schleust“ wöchentlich auch rund 100 Produktionsaufträge durch die Fertigung. Früher hat der Auftragsfertiger jeden Auftrag einfach eingelastet und produziert. Die meisten Ausgangsmaterialien hielt er im Lager vor, was zu einem entsprechend hohen Lagerbestand führte. Mit proALPHA kann FTCAP heute flexibel und vor allem vorausschauend planen. „Durch den hohen Auftragsbestand sind wir förmlich dazu gezwungen“, sagt Herwig Süncksen. „Ansonsten kommen wir nicht hin oder wir müssten unsere Lagerfläche nochmals kostspielig aufstocken.“ Deshalb läuft dies heute so: Sobald der Disponent einen Produktionsauftrag erstellt, prüft das System, ob genügend Material dafür vorhanden ist. Ist dies nicht



der Fall, wird es umgehend (wieder)beschafft und der Auftrag so lange zurückgestellt. Ist ausreichend Material vorhanden, wird der Auftrag so eingeplant, dass Durchlauf- und Maschinenauslastung optimal sind. Über die Feinplanung von Advanced Planning and Scheduling (APS) sind zudem manuelle Änderungen an der Auftragsreihenfolge noch in letzter Minute möglich. Das kommt bei FTCAP häufig vor, da viele Kunden ihre Aufträge noch kurzfristig modifizieren. Herwig Süncksen: „Mit dem APS sind wir auf der sicheren Seite. Ob Änderungen kommen oder nicht, wir können unsere Produktionsaufträge optimal – weil flexibel – planen.“ Und er nennt zwei weitere Vorteile: Zum einen erkennt der Disponent die Auswirkungen von Verschiebungen oder Eilaufträgen im Vorhinein. So kann er Engpässe oder Verzögerungen entweder vermeiden oder die Kunden darüber wenigstens frühzeitig informieren. Zum anderen unterstützt das APS gerade auch die Disponenten, die noch keine jahrelange Planungserfahrung haben. Um Produktionsverzögerungen komplett auszuschließen, will FTCAP im nächsten Schritt auch die Multiressourcenplanung des Tools nutzen, sodass diese knappe oder überlastete Ressourcen anzeigt oder Alternativen vorschlägt.

Von wegen oberflächlich – klare Ansagen im Vertrieb

Hoch im Kurs stehen vor allem bei den Vertriebsmitarbeitern die individualisierbaren Arbeitsoberflächen von proALPHA, die sich als Szenarien darstellen lassen. Dadurch haben sie die Abwicklung und den Status von Kundenaufträgen perfekt im Blick. Ob Teile, Belege oder der Status von Produktionsaufträgen – jeder Vertriebsmitarbeiter bei FTCAP zieht sich die von ihm benötigten Informationen einfach in einzelne Fenster. Diese kann er sich selbst zusammenstellen. „Durch diese Art der Bedienoberfläche arbeiten unsere Mitarbeiter sehr effizient, sie haben alles im Blick“, so Süncksen. Und sie können der wichtigsten Firmenressource praktisch jederzeit Rede und Antwort stehen.



Will ein Kunde wissen, wie es denn um seinen Auftrag steht, kann der Vertriebsmitarbeiter ihm die Information noch am Telefon geben. Früher musste er erst bei Kollegen in der Produktion nachfragen. Es dauerte häufig einen Tag, die Information zu beschaffen und sie an den Kunden weiterzugeben. Heute lassen sich viele Anfragen innerhalb weniger Minuten klären, sodass der Vertriebler sich wieder anderen Aufgaben widmen kann. Und die Kunden? Die schätzen zum einen diese klaren Ansagen und zum anderen, dass sie sofort Rückmeldung erhalten.

Das Fazit von Herwig Süncksen zu proALPHA fällt sehr positiv aus: „proALPHA ist ein modernes und komplett integriertes System und ein hervorragendes Planungstool. Es bildet den gesamten Material- und Wertefluss im Unternehmen ab, lässt uns effizient arbeiten – und: Es erlaubt uns, mit fast der gleichen Mannschaft das vier- bis fünffache Auftragsvolumen zu stemmen. Das ist großartig.“

„Mit dem APS sind wir auf der sicheren Seite. Ob Änderungen kommen oder nicht, wir können unsere Produktionsaufträge optimal planen“

Herwig Süncksen, Entwicklungsleiter bei FTCAP

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach
info@proalpha.de • www.proalpha.de

Stand 05/2018

Anwenderbericht

