



RAUCH Landmaschinenfabrik GmbH

Wenn das Wetter die Produktion und den Umsatz bestimmt

Fahrzeugbau, Maschinen- und Anlagenbau

Name:

RAUCH Landmaschinenfabrik GmbH

Website:

www.rauch.de

Produkte:

Düngerstreuer, Winterdienststreuer, Sämaschinen

Standorte:

Sinzheim, Rheinmünster

Mitarbeiter:

370 (2017)

Umsatz:

75 Mio. Euro (2017/18)

Module im Fokus:

Produktkonfigurator, Web-Portal, Service, Business Intelligence

Highlights

- Produktkonfigurator sorgt für mehr Ruhe in Produktion und Montage
- Web-Portal gibt Lieferanten Einblick in Planzahlen und verkürzt damit Lieferzeiten
- Durchgängiges Service- und Fehlermanagement
- Flexibles Reporting für Management und Spezialisten



Die Produktpalette der RAUCH Landmaschinenfabrik GmbH basiert auf zwei Kernkompetenzen: dem Dosieren und dem Verteilen von Granulaten. Das 1921 gegründete Familienunternehmen – heute europäischer Marktführer in Düngetechnik – fertigt innovative Dünge- und Sämaschinen sowie leistungsstarke Winterdienststreuer. Der Absatz unterliegt hohen saisonalen Schwankungen: 50 Prozent des Jahresumsatzes macht Rauch allein von Januar bis März. Das erfordert ein ERP-System, das flexibel genug ist, die Variantenvielfalt im Saisongeschäft zu unterstützen und das sich mit dem Unternehmen weiterentwickelt – so wie proALPHA.

„Man kann das gar nicht aufrechnen, wie viel Verschlinkung der Produktkonfigurator gebracht hat, einfach genial.“

Martin Rauch, Geschäftsführer der RAUCH Landmaschinenfabrik GmbH

Im Frühjahr, wenn Landwirte anfangen zu düngen und zu säen, geht es bei RAUCH rund. Innerhalb von drei Monaten macht der Hersteller von Streugutmaschinen die Hälfte seines Jahresumsatzes. Je nach Wetter schwanken die Bestellungen von Tag zu Tag. Und die Kunden erwarten, binnen 24 Stunden eine individuell konfigurierte Maschine geliefert zu bekommen. Ein derart saisonales Geschäft erfordert, dass viel vorproduziert wird: Während des Jahres fertigt RAUCH diverse Schweißbaugruppen auf Vorrat, Bauteile werden teils schon vormontiert.

Die kundenanonyme Fertigung vollzieht RAUCH bis nach der Oberflächentechnik. Erst mit der Bestellung eines Händlers oder Importeurs kombiniert die Endmontage sämtliche Teile auftragsbezogen zu einer kundenspezifischen Landmaschine. Für eine schnelle Auslieferung in Spitzenzeiten hält RAUCH auch vorproduzierte Maschinen in den neun Werks- und Konsignationslagern vor. Um die starke Saisonalität und hohe Variantenvielfalt zu meistern, steuert RAUCH seine Prozesse mit dem ERP-System von proALPHA.



Mehr Ruhe in der Endmontage dank Produktkonfigurator

Circa 16.000 Landmaschinen konfiguriert RAUCH pro Jahr für seine weltweiten Kunden. Allein bei seinem Erfolgsprodukt „AXIS“ gibt es fünf Grundgeräte, die sich mit bis zu 25 Baugruppen kombinieren lassen,

jeweils mit bis zu zehn Unteroptionen. So stehen für das Streugut beispielsweise unterschiedliche Wurf-scheiben und Behälteraufsätze in diversen Höhen zur Wahl, aber auch hochinnovative Messtechnik wie eine intelligente Online-Dosierautomatik, sodass die Streu-menge sich sekundenschnell in Abhängigkeit von den augenblicklichen Düngerrieseigenschaften und der Fahrgeschwindigkeit einstellt. Über den proALPHA Produktkonfigurator kombiniert der Vertrieb für jeden Kunden Klick für Klick die gewünschte Vari-ante: Abschließend erzeugt der Konfigurator einen Produktionsauftrag, inklusive der Unteraufträge für die nötigen Baugruppen und Zubehörteile.

Durch die extremen Kombinationsmöglichkeiten und ohne vorherige Logikprüfung kam es in der Zeit vor proALPHA immer wieder mal vor, dass Aufträge ange-legt wurden, die so nicht umsetzbar waren. Vor allem in den kritischen Wochen im Frühjahr sorgten Konfigu-rationsfehler für massiven Mehraufwand. Geschäfts-führer Martin Rauch erinnert sich: „Fiel eine unstim-mige Kombination erst in der Montage auf, entstand eine regelrechte Kaskade an Rückfragen: zuerst an die Abteilung für Prozessmanagement, um zu überprüfen, ob eine Falscheingabe vorlag; im Zweifel noch einmal an den Vertrieb und eventuell sogar an die Konstruk-tion. Das war kräftezehrend und vor allem: sehr zeitin-tensiv.“ Nach der Korrektur des Produktionsauftrags musste das Prozessmanagement die Produktionsun-terlagen erneut ausdrucken, abstimmen und wieder verteilen. War dann ein Teil nicht auf Lager, wurde hektisch nachproduziert. Heute sorgt der proALPHA Produktkonfigurator für Prozesssicherheit. Denn es können nur noch sinnvolle und technisch machbare Optionen gewählt werden.

„Durch die Vorabprüfungen im Konfigurator gibt es keine unvorhergesehenen Änderungen mehr. Er hat uns sehr geholfen, mehr Ruhe in die Endmont-age zu bekommen“, sagt Dominik Heitz, Leiter des ERP-Projekts bei RAUCH. „Man kann das gar nicht

aufrechnen, wie viel Verschlangung der Produktkonfigurator gebracht hat, einfach genial“, freut sich Rauch. Und so plant er, den Konfigurator in Zukunft über ein Web-Portal auch seinen Händlern anzubieten.

Lieferantenportal mit voller Transparenz

Für die rund 60 Lieferanten hat RAUCH bereits ein Web-Portal eingerichtet. Sie sehen hier nicht nur die Bestellungen, sondern auch den Forecast der Produktionsplanung. Somit weiß ein Lieferant, ob in naher Zukunft weitere Bestellungen geplant sind, und kann auf Lager vorproduzieren. Das verkürzt die Lieferzeiten und ermöglicht auch bei starker Nachfrage einen raschen Abruf. Zusätzlich können die Lieferanten über das Portal auch ihre Stammdaten jederzeit prüfen, wie zum Beispiel Lieferzeiten oder Kontaktinformationen. Ein weiterer Schritt, um Papier- und E-Mail-Aufkommen zu reduzieren.

Durchgängiges Service- und Fehlermanagement

Auch sämtliche Reklamationen, Wartungen und Kundenanfragen wickelt RAUCH mithilfe von proALPHA ab. Durch den Einsatz draußen, bei Wind und Wetter, werden die Maschinen stark beansprucht. Dies erfordert eine regelmäßige Wartung und einen guten Kundenservice. Reklamationen werden über das Call-Modul der jeweiligen Seriennummer der Maschinen zugewiesen. Die Call-Verwaltung in proALPHA kommt außerdem zum Einsatz, wenn intern ein Fehler erkannt wird: Seien es Dellen in einem Blech, unsaubere Schweißnähte oder Lackfehler. Entdeckt ein Mitarbeiter einen Mangel, öffnet er einen Call. Über die Teilenummern lässt sich jedem Call durch eine Anpassung auch ein Lieferant zuordnen. So können die betroffenen Teile dem Lieferanten als Rücksendung belastet und direkt zurückgeschickt werden. Sollten sich Calls zu einem Bauteil häufen, ist dies leicht auszuwerten – denn alle Daten stehen zentral bereit. Zusätzliche Informationen zu einer Maschine werden zudem über die Seriennummern im integrierten Dokumenten-Management-System gebündelt, beispielsweise Bilder zum Produktions-/Ausliefer-

zustand der Maschine. Die Produktakten enthalten alle relevanten Unterlagen, auch die Calls. So hat jeder Mitarbeiter einen Überblick über den Lebenszyklus jeder Maschine.

Reporting nach Zuschnitt

Für Auswertungen und Gegenprüfungen nutzt RAUCH verschiedene proALPHA Werkzeuge. Vertrieb und Einkauf arbeiten mit dem proALPHA Business Cockpit. Interaktive Berichte in Form von Grafiken und Tabellen erlauben der Geschäftsleitung und dem Management einen schnellen Überblick über wichtige, wiederkehrende Kennzahlen. So haben sie Umsatz, Rohertrag und Auftragsbestand immer im Blick. Komplexere Fragen beantwortet ein interner Datenpezialist mit dem proALPHA Analyzer. Damit lassen sich auch versteckte Zusammenhänge und Datenfehler erkennen. Insgesamt hat sich die Transparenz im Unternehmen spürbar erhöht. „Tritt ein Fehler auf, kann man die Ursache schneller ausmachen. Neben dem Reporting hilft uns hier auch die Auditierung. Damit können wir nachvollziehen, welcher Mitarbeiter welche Änderungen vorgenommen hat“, erklärt ERP-Projektleiter Heitz.

Der richtige Partner

Bei der Entscheidung für proALPHA war aber nicht allein der Funktionsumfang entscheidend. „proALPHA ist sehr intuitiv und selbsterklärend. Unsere Key User und Endanwender fanden sich von Anfang an mit den Begrifflichkeiten in den Menüs leicht zurecht“, so Heitz. Darüber hinaus war es der Geschäftsleitung wichtig, mit dem neuen ERP-Lieferanten auf Augenhöhe zu arbeiten, von Mittelstand zu Mittelstand. Gleichzeitig musste der Partner so solide aufgestellt sein, dass eine langfristige Weiterentwicklung der Software gesichert war. Seit Mitte 2015 arbeitet RAUCH nun mit dem ERP-System proALPHA. Die Ergebnisse können sich sehen lassen: „Die Durchlaufzeiten sind in allen Bereichen wesentlich gesunken“, resümiert Geschäftsführer Martin Rauch.

„Die Auditierung hilft uns, genau zu sehen, welcher Mitarbeiter welche Änderungen im System vorgenommen hat.“

Dominik Heitz, ERP-Projektleiter bei RAUCH Landmaschinenfabrik GmbH

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

Stand 12/2018

Anwenderbericht

