



Memmert

Kontrollierte Atmosphäre

Medizintechnik, Metallverarbeitung, Elektrotechnik & Hightech

Name:

Memmert GmbH + Co. KG

Website:

www.memmert.com

Produkte:

Wärme-, Brut- und Klimaschränke, Öl- und Wasserbäder für Industrie, Medizin, Forschung, Food und Pharma

Standorte:

Schwabach und Büchenbach/
Deutschland, Schanghai/China,
Pune/Indien

Mitarbeiter:

rd. 350 (2016)

Umsatz:

55 Mio. Euro (2016)

Module im Fokus:

Produktion (Advanced Planning and Scheduling, APS),
Produktkonfigurator, Service

Highlights

- Einheitliches ERP-Komplettsystem für durchgängige Prozesse
- Ablösen ineffizienter Software-Inseln
- Verkürzen der Lieferfristen von mehreren Monaten auf zwei bis drei Wochen
- Fertigen von Standardprodukten und Sonderlösungen mit einem System
- Abbilden einer großen Variantenvielfalt durch den Produktkonfigurator
- Besonderer Kundenservice durch Rückverfolgen einzelner Bauteile



Als Willi Memmert im Jahr 1947 vom Roten Kreuz den Auftrag zum Bau eines Heißluftsterilisators bekam, konnte niemand die stürmische Entwicklung seines Unternehmens in den nächsten 70 Jahren erahnen. Doch zwei Generationen später ist die Memmert GmbH + Co. KG aus dem mittelfränkischen Schwabach weltweit in 190 Ländern vertreten. Die Produkte genießen einen exzellenten Ruf. Mit Memmert-Temperiergeräten analysiert, prüft, testet und forscht die Pharma- und Lebensmittelbranche ebenso wie zahlreiche andere Kunden aus Industrie, Medizin und Wissenschaft. Mit der Einführung der ERP-Kompletzlösung proALPHA im Jahr 2010 optimierte der Hidden Champion seine Prozesse und verkürzte unter anderem seine Lieferfristen deutlich.



memmert
Experts in Thermostatics

PROALPHA

„In den 1990er-Jahren lagen unsere Lieferfristen bei mehreren Monaten und die Kunden haben das klaglos akzeptiert“, erinnert sich Christiane Riefler-Karpa, Enkelin des Firmengründers und seit 2007 geschäftsführende Gesellschafterin des Familienunternehmens. Damals habe Memmert aber auch noch auf Lager produziert. Nur wer Glück hatte und einen der dort vorrätigen Wärme-, Brut- und Klimaschränke bestellte, konnte mit einer relativ schnellen Lieferung rechnen. Alle anderen mussten monatelang warten. Das wäre heute undenkbar, selbst individualisierte Geräte auf Basis eines Standardprodukts müssen inzwischen in zwei bis drei Wochen beim Kunden sein.

Memmert-Temperiergeräte bestehen generell aus Edelstahl, außerdem kommen bei vielen Typen umweltfreundliche Peltier-Elemente zum Einsatz, die sowohl heizen als auch kühlen können. Damit lassen sich bis zu 90% bei den Betriebskosten einsparen – alles wichtige Alleinstellungsmerkmale, mit denen der Hidden Champion im globalen Wettbewerb bestens aufgestellt ist.



In den vergangenen zehn Jahren konnte der Mittelständler seinen Umsatz mehr als verdoppeln. „Ohne ein stabiles ERP-System als Rückgrat wäre dieses starke Wachstum nicht wirtschaftlich vertretbar zu bewältigen gewesen“, sagt die dynamische Chefin. Im Jahr 2010 löste die ERP-Komplettlösung proALPHA die bis dahin vorhandenen Softwareinseln – etwa in der Terminplanung, im Logistikmanagement oder im Vertrieb – mit ihren Brüchen im Informationsfluss ab.

Gleichzeitig wurde bei den Standardprodukten auf eine überwiegend auftragsbezogene Fertigung umgestellt. Spezielle Kundenwünsche wurden und werden weiterhin im Rahmen von individuell gefertigten Produkten erfüllt.

Serienproduktion und Einzelfertigung werden gemeinsam gesteuert

Dank der großen Flexibilität von proALPHA lässt sich die Serienproduktion ebenso wie die Einzelfertigung von kundenindividuellen Sonderprojekten steuern. Andere Softwarelösungen sind dadurch in dem mittelfränkischen Betrieb nahezu überflüssig geworden. Die wenigen Ausnahmen wie etwa die Arbeitszeiterfassung wurden über die Integration Workbench (INWB) problemlos an das ERP-System angebunden.

Das proALPHA Modul Advanced Planning and Scheduling (APS) optimiert in der Einzel- und Serienfertigung den gesamten Herstellungs- und Logistikprozess so, dass Kosten und Durchlaufzeiten möglichst gering sind. „Wir haben Material, Werkzeug, Mensch und Zeit jederzeit im Blick und können über die Feinplanung auch noch in letzter Minute manuelle Änderungen an der Auftragsreihenfolge vornehmen“, berichtet Elena Rapoport, ERP-Anwendungsbetreuung. Über 4000 Stücklisten mit 11.000 aktiven und rund 900 archivierten Teilen verwaltet der Mittelständler dazu heute in seinem ERP-System.

Auch ausgefallene Kundenwünsche werden erfüllt

Neben dem Seriengeschäft realisiert Memmert sehr oft auch ausgefallene Kundenwünsche: etwa ein Gerät für einen Speiseeishersteller, mit dem das Abschmelzverhalten von Speiseeis bei verschiedenen Temperaturumgebungen analysiert wird. Dabei modifizierten die Memmert-Experten einen Kühlbrutschrank so, dass weitere Komponenten wie Wägezellen, Kameras und Beleuchtung sowie eine umfangreiche Mess- und Auswertungssoftware integriert werden konnten. „Wir sind in der Lage, nahezu jeden Sonderwunsch zu realisieren, denn gerade bei industriellen Anwendungen stoßen Ausstattung und technische Parameter der Standardgeräte manchmal an ihre Grenzen“, betont Firmenchefin Riefler-Karpa.

Vertriebsprozess startet mit dem Produktkonfigurator

Um derart spezifische Lösungen möglichst zeitnah umsetzen zu können, ist neben dem Engineering auch die intelligente und damit effiziente Einbindung der Sonderanfertigungen in den Fertigungsprozess entscheidend. Denn die Lieferzeit für das individuelle Wunschgerät soll möglichst nicht viel länger als für ein Standardprodukt sein.

Auch der Variantenreichtum bei den angebotenen Lösungen stellt für den weltweiten Vertrieb des Mittelständlers mittlerweile keine Herausforderung mehr dar. Mit dem Produktkonfigurator von proALPHA ist Memmert in der Lage, ein kundenspezifisches Produkt fehlerfrei zusammenzustellen. Deshalb startet heute jeder Vertriebsprozess mit diesem Tool. Denn auch bei den Standardgeräten gibt es meist eine Vielzahl von Optionen.

Nachdem gemeinsam mit dem Kunden der gewünschte Schrank in der benötigten Variante konfiguriert wurde, generiert proALPHA daraus direkt ein Angebot. Wird dieses vom Kunden akzeptiert, können die Daten direkt in den Fertigungsauftrag übernommen und ein Liefertermin festgelegt werden. Der fertige Auftrag wird dann zur Disposition freigegeben und automatisch eine Auftragsbestätigung an den Kunden verschickt. Dann kann die Fertigung beginnen, die über das APS-Modul gesteuert wird.

Rückverfolgbarkeit wichtiger Bauteile als Wettbewerbsvorteil

Eine weitere Besonderheit bei Memmert ist die hohe Fertigungstiefe. Viele Komponenten produziert der Mittelständler selbst, die interne Wertschöpfung liegt bei mehr als 90 Prozent. Dadurch ist das Unternehmen

sehr flexibel und kann immer höchste Qualität bieten. Um diese weiter zu verbessern, wurde mit proALPHA eine Lösung zur Rückverfolgbarkeit wichtiger Komponenten in den Produkten verwirklicht.

Dabei erhalten besonders hochwertige oder wartungsintensive Bauelemente einen dreidimensionalen Data-matrixcode. Darin – ähnlich wie in einem QR-Code – sind die Seriennummer des Geräts, die Memmert-Teilenummer oder bei zugekauften Teilen eine Lieferantennummer mit der entsprechenden Teileinformation enthalten. In der Endmontage eines Schrankes werden diese Daten mit einem mobilen Scanner erfasst und in der proALPHA-Stückliste gespeichert. Mit dem Lieferschein erstellt das ERP-System dann automatisch für jedes Gerät eine „Produktakte“, in der auch die rückverfolgbaren Teile aufgeführt sind.

Beispielsweise werden die teuren Peltier-Elemente von unterschiedlichen Lieferanten beigesteuert. Doch weil die Memmert-Teilenummer im ERP-System für diese Komponenten gleich ist, ließ sich früher bei Reklamationen der konkrete Zulieferer nicht mehr identifizieren. Nun aber kann die Serviceabteilung bei Beanstandungen selbst nach Jahren exakt herausfinden, welches Element von wem geliefert und wo es verbaut wurde – dank des Service-Moduls in proALPHA.

Grund für dieses Projekt war ursprünglich die Europäische Medizinprodukte-Verordnung, in der künftig die Rückverfolgbarkeit und Dokumentation erheblich strenger geregelt wird. Memmert bietet diese Rückverfolgbarkeit für alle Schränke an, egal ob diese im medizinischen Bereich oder anderweitig im Einsatz sind. „Dadurch haben wir ein weiteres Differenzierungsmerkmal im Wettbewerb“, so Christiane Riefler-Karpa.

„Ohne ein stabiles ERP-System wie proALPHA wäre unser starkes Wachstum in den letzten zehn Jahren nicht wirtschaftlich vertretbar zu bewältigen gewesen.“

Christiane Riefler-Karpa, Geschäftsführerin der Memmert GmbH + Co. KG



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

Stand 04/2017

Anwenderbericht

