

#forwardtogether

Die Erfolgswege der digitalen Vordenker



- Wie die Top-Betriebe der Prozessindustrie ihr Business optimieren, digitalisieren und automatisieren
- Welche Herausforderungen es bei der digitalen Transformation gibt
- Acht Storys die zeigen, wie aus Visionen und Ideen ein konkreter Kundennutzen wird





BABOR

Dr. Babor GmbH & Co. KG,
Deutschland

ESTD 1911
COURAGE
PRODUCTION

Courage Production,
USA



Pivka perutninarstvo d.d.,
Slovenien

PROMESSA
innovatief in vlees

ProMessa B.V.,
Niederlande

#forwardtogether

Acht spannende Storys über die Digitalisierung in der Prozessindustrie

Eine starke Vision, Mut und Risikobereitschaft stehen oft am Beginn von Pionierleistungen. Das gilt auch für die digitale Transformation. In den vergangenen Jahren durften wir zahlreiche inspirierende Innovatoren kennenlernen. Sie arbeiten in der Lebensmittelproduktion oder der Kosmetikindustrie, führen kleine Familienunternehmen oder globale Konzerne, kommen aus Europa, Asien oder Amerika.

So unterschiedlich diese Menschen sind, sie alle eint eine tief empfundene Leidenschaft zu ihrem Beruf, Neugierde und die Bereitschaft, etablierte Muster zu hinterfragen. Sie haben eine vielseitige Perspektive sowohl auf ihr traditionelles Geschäft als auch auf die Potenziale der Digitalisierung und setzen nicht auf vordergründige Effekte, sondern auf handfeste, nachhaltige Lösungen, die einen wirklichen Unterschied machen und in der Praxis Ergebnisse bringen. Mit ihren Entscheidungen definieren sie die Blaupausen, nach denen die Zukunft ihrer Industrien entsteht. Die erfolgreichen Vordenker stehen dabei nicht allein, sondern vertrauen auf Partner und Ideen, die es ihnen ermöglichen, die üblichen Branchen- und Strukturgrenzen zu überwinden.

Als CSB sind wir stolz, Innovationspartner dieser Menschen zu sein und einen Beitrag zur Zukunftsfähigkeit dieser erfolgreichen und ambitionierten Unternehmen zu leisten. Einige von ihnen möchten wir Ihnen vorstellen und zeigen, wie faszinierend und vielfältig die Digitalisierung gedacht – und gemacht – werden kann.



Ihr Dr. Peter Schimitzek



Ihre Sarah Vanessa Kröner

Vorstand der CSB-System AG



Cukiernia Staropolska,
Polen



Österreichische
Wurstspezialitäten GmbH,
Österreich



Wolf
Wurstspezialitäten GmbH,
Deutschland



Züger Frischkäse AG,
Schweiz



Noch mehr spannende Einblicke gibt es
in unseren Video Storys: www.csb.com/storys

Papier ist geduldig. Aber auch nicht mehr.

Als der Buchdruck sich zu etablieren begann, traf er zum Teil auf erbitterten Widerstand. Denn den Eliten war die Sprengkraft der neuen Technik bewusst. Und sie sollten recht behalten. Denn die Druckerpresse ließ Flugblätter und Flugschriften als völlig neue politische Kampfmittel entstehen und ermöglichte die virale Verbreitung von Ideen.

Auch die Digitalisierung verfügt über dieses Veränderungspotenzial. So sorgt die Umstellung auf einen papierlosen Datenfluss in der Produktion nicht nur für eine sehr hohe Datenaktualität und Transparenz, sondern minimiert auch Reibungsverluste bei der Kommunikation über einzelne Stufen der Wertschöpfungskette hinweg. Smarte Maschinen,

Anlagen, Transportmittel und selbst Rohstoffe und Vorprodukte können sich in diese Kommunikation einklinken. So wie der Buchdruck die Kommunikation von der manuellen Vervielfältigung befreit hat, befreit die Digitalisierung die Kommunikation von der Bindung an ein bestimmtes Medium – ein wirklich radikaler Bruch.

Vordenker der Digitalisierung zeichnen sich dadurch aus, dass sie das disruptive Potenzial einer neuen Technologie erkennen. Sie setzen sie deshalb nicht nur dafür ein, etablierte Abläufe und Strukturen besser zu machen, sondern stellen sich die Frage: „Können wir jetzt etwas tun, was bislang gar nicht möglich war?“

Dr. Babor GmbH & Co. KG



Unternehmen

Dr. Babor GmbH & Co. KG | Spezialist für Natur- und Luxuskosmetik | Marktführer im Bereich der Depotkosmetik | Gründung: 1956 | Verarbeitung von rund 900 verschiedenen Rohstoffen | Belieferung von rund 2.500 Kosmetikinstitutionen in Deutschland, weltweit 3.500 | 450 Mitarbeiter | www.babor.com



Lösung im Überblick

ERP mit Beschaffung, Lager, Produktion, Produktionsplanung, Absatz, Rückverfolgung, Qualitätsmanagement und Laborinformationssystem, Gefahrstoffmanagement, Instandhaltungsmanagement, EDI, Mobile ERP, DMS, Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung



Top-Kundennutzen

Optimale Verzahnung der gesamten Prozesskette | Alle Daten fließen in Echtzeit | Papierlose Abläufe in der Produktion sorgen für sichere Mischprozesse und eine lückenlose Rückverfolgbarkeit | Echtzeitrückbuchungen in der Kommissionierung verhindern Stockouts und Überbestände



Das Thema Digitalisierung wird uns in den nächsten Jahren noch viel stärker begleiten.“

Horst Robertz, CEO Dr. Babor GmbH & Co. KG



Das Papier muss weg

Die große Digitalisierungsoffensive der Dr. Babor GmbH & Co. KG begann im Jahr 2011. Das oberste Ziel: Mit einer neuen ERP-Software der Zettelwirtschaft im Unternehmen endgültig den Garaus machen. „Als es um die Frage ging, welches neue ERP-System wir einführen, haben wir bei CSB die beste Verzahnung unserer gesamten Prozesskette gesehen: Von Forschung und Entwicklung über Einkauf, Produktion, Lager, Supply Chain Management und Logistik bis zu unserem Vertriebssystem“, sagt Geschäftsführer Horst Robertz.

Heute, acht Jahre später, ist die Digitalisierung im Stammwerk des Marktführers für Depotkosmetik weit fortgeschritten. Die ERP-Software ist dabei die zentrale Datendrehscheibe des Unternehmens und vernetzt alle Akteure miteinander: die Angestellten in der Verwaltung ebenso wie die Produktions- und Logistikmitarbeiter – aber auch die Maschinen und Anlagen sowie die unterschiedlichen elektronischen Endgeräte wie Handscanner, Tablet-PCs und Datenbrillen.

Besonders vorteilhaft an diesem papierlosen Datenfluss ist, dass alle Daten zwischen den Akteuren in Echtzeit fließen. Das sorgt für maximale Datenaktualität und Transparenz auf allen Stufen der Wertschöpfungskette.

Tablets in der Produktion

Die positiven Effekte der Digitalisierung werden in der Produktion ganz konkret greifbar. Statt Papier nutzen die Mitarbeiter bei der Verriegelung Tablet-PCs, auf denen alle relevanten Informationen wie Herstellungsverfahren, Sicherheitsvorschriften oder Rohstofflisten vorgeblendet werden.

Die intuitiven Oberflächen sind auch für IT-unerfahrene Mitarbeiter problemlos nutzbar und ermöglichen die Rückmeldung von Vorgängen in der Mischeinheit, die Erfassung von NVE-Nummern (Nummer der Versandeinheit) oder die Eingabe von Tara und weiteren mischungsbezogenen Daten.

Neben sicheren Mischprozessen ermöglichen die Tablets eine bessere Dokumentation und Protokollierung. So gibt es zu jeder Endproduktcharge auch eine nachvollziehbare Verknüpfung zur jeweiligen Zwischenproduktcharge bzw. sogar bis zum Rohstoff. „Das Thema Rückverfolgbarkeit ist für uns sehr wichtig. Da wir nach Kosmetik-GMP arbeiten, müssen wir jeden einzelnen Prozessschritt dokumentieren. Die Tablet-PCs in der Produktion bedeuteten daher einen richtigen Quantensprung. Denn damit konnten unsere Mitarbeiter erstmals die Produktionsdaten in Echtzeit zurückmelden“, sagt Robertz.

Das Projekt Smart Factory geht weiter

Einen weiteren großen technologischen Schritt hat Babor in der Kommissionierung gemacht. Noch vor wenigen Jahren waren es die Mitarbeiter gewohnt, mit Picklisten die Produkte aus dem Regal zu ziehen und „abzuhaken“. Heute setzen die Aachener bei einem Großteil der Artikel auf Pick-by-Light.

Dabei signalisieren aufleuchtende Lampen an den Regalen, in welchem Fach sich der zu kommissionierende Artikel befindet. Über eine Quittiertaste erfolgt die Bestätigung der Entnahme und gleichzeitig auch die Rückkopplung zum ERP. Im Hochregallager arbeiten die Mitarbeiter mit Google-Brillen, die die Kommissionierer durch die Halle führen und sie die Aufträge schneller abarbeiten lassen. Dieses Pick-by-Vision genannte Verfahren führt bei Babor sogar zu einer Zeitersparnis von rund 18 Prozent. Bei allen bisher erreichten Optimierungen hat Horst Robertz das Projekt „Smart Factory“ langfristig angelegt. In Zukunft, so der Geschäftsführer, wird es vor allem um die betriebswirtschaftliche Nutzung der Daten gehen. „Dieses Thema wird uns in den nächsten Jahren noch viel stärker begleiten und wir sind sicher, dass wir mit CSB den Partner für die Zukunft gefunden haben.“



Neue Antworten sind gut. Neue Fragen sind besser.

Wer keine befriedigenden Antworten findet, kann weiter-suchen. Oder die Frage neu stellen. Genau darin liegt das faszinierende Versprechen neuer Technologien: Sie erlauben es uns, andere Fragen zu formulieren. Dank der Digitalisierung können Bereiche ausgeleuchtet werden, die bislang jedem Einblick verschlossen waren. Wir können die darin ablaufenden Prozesse genau beobachten, analysieren und innovative Optimierungsansätze entwickeln.

Das gilt auch für viele Aspekte der Produktion von Lebensmitteln. Durch eine smarte Kombination aus intelligenten Waagen, einem leistungsstarken ERP-System

und Datenanalyse lässt sich zum Beispiel erstmals genau bestimmen, welche Rauchkammer für welches Produkt die geringsten Gewichtsverluste verursacht. Die Rauchkammer – früher eine richtige Black Box – wird dadurch zu einem intelligenten und gezielt einsetzbaren Baustein im Optimierungsprozess.

Für künftige Digitalisierungsinitiativen lässt sich daraus eine besondere Best Practice ableiten: Das Suchen nach besseren Antworten ist die unternehmerische Pflicht. Die Kür aber ist das Suchen nach neuen Fragen.

Courage Production



Unternehmen

Courage Production | Spezialist für Hot Dogs, Beef Jerky, Geflügel und Feinkostprodukte | 1911 gegründet | Rund 7.000 Tonnen Produktionsvolumen jährlich | 350 verschiedene Artikel | 120 Mitarbeiter | Langjähriger Lieferant an Handelskunden wie Costco, Trader Joe's, Whole Foods (Amazon), Safeway und Vons | www.courageproduction.com



Lösung im Überblick

ERP mit Beschaffung, Lager, Produktion, Disposition, Absatz, Produktionsplanung und -steuerung, Qualitätsmanagement, Rückverfolgung, EDI, Business Intelligence, Finanzbuchhaltung, Mobile ERP



Top-Kundennutzen

Digitales Datenhandling sorgt für effizientere Abläufe und ermöglicht tiefergehende Analysen | Optimierte Rauchkammerplanung und -belegung minimiert Produktionsverluste | Simulierter Rückruf dauert weniger als eine Stunde | Optimale Auslastung der Produktionslinien durch genaue Planung und Simulation



Wir können die Ausbeute jedes Artikels in jeder Rauchkammer optimieren und so unsere Verluste minimieren.“

Rob Engelhart, President Courage Production





Umfassendes digitales Optimierungsprogramm

„Wie wäre es, wenn wir genau wüssten, welche Rauchkammer bei welcher Produktgruppe die besten Ergebnisse liefert?“ ist nur eine der Fragen, die sich Rob Engelhart, President von Courage Production, immer wieder stellt. Das 1911 gegründete Unternehmen mit Sitz in Fairfield, Kalifornien, ist Spezialist für Hot Dogs, Beef Jerky und Feinkost-Produkte – und sehr erfolgreich darin, mit neuen Technologien aktuelle Herausforderungen anzugehen. Um die gesetzlichen Regelungen und die steigenden Dokumentationspflichten des Unternehmens besser zu unterstützen, hat Courage schon 2009 die ERP-Software von CSB-System eingeführt.

Damit legte der Betrieb die Basis für ein umfassendes Optimierungsprogramm, das bis heute viele positive Ergebnisse gebracht hat. „Wir haben uns allein zwei Jahre lang damit beschäftigt, wie wir den Produktionsprozess verbessern können. Früher war das alles ziemlich kompliziert, jeden Tag gingen rund 50 Seiten Papier in die Produktion: Aufträge, Stücklisten, Rezepturen, Arbeitsanweisungen und so weiter. Das haben wir schon weitgehend digitalisiert und damit gestrafft. Gleichzeitig haben wir unsere Datenerfassung stark intensiviert“, so Engelhart.

Welches Produkt soll in welche Rauchkammer?

Am Beispiel der Rauchkammern wird klar, welche Effizienzsprünge durch eine konsequente Datenerfassung und -analyse möglich sind. Courage produziert rund 350 verschiedene Artikel. Jeder einzelne davon kommt irgendwann in eine der vier Rauchkammern – und verliert dort einen Teil seines Gewichts. Nur: Wie viel genau und warum unterscheiden sich die Verluste in den Rauchkammern? Um das herauszufinden, wurde in einem Pilotprojekt jeder Rauchwagen an eigens dafür eingerichteten IT-Arbeitsplätzen vor und nach dem Räuchern gewogen und die Gewichte werden online ins ERP-System übermittelt. Über die aggregierten Daten bekamen die Manager einen genauen Überblick, wie hoch der jeweilige Gewichtsverlust war – und konnten so feststellen, welches Produkt in welcher Rauchkammer am wenigsten Verluste hatte.

Das wiederum ermöglichte eine wirtschaftlich optimale Planung und Verteilung der Rohwaren auf die einzelnen Positionen in den Kammern. Das Resultat: Zahlreiche so genannte „Marginal Gains“ – hier zwei Prozent mehr Ausbeute bei Hot Dogs, dort ein Prozent weniger Wasserverlust bei Beef Jerky – summierten sich am Ende zu einer großen Kostenersparnis. „So können wir heute die Ausbeute jedes Artikels in jeder Rauchkammer optimieren und unsere Verluste auf ein absolutes Minimum reduzieren“, so Engelhart.

Produktionslinien optimal auslasten

Während die digitalen Optimierungen inzwischen zu einem hohen Maß an Effizienz geführt haben, setzen die Manager nun den Fokus auf die kennzahlenorientierte Planung und Steuerung des Fleischwerks. Eine vorausschauende Maschinenplanung bekommt eine immer höhere Bedeutung, um die Produktionslinien bestmöglich auszulasten – und gleichzeitig flexibel für kurzfristige Aufträge zu bleiben.

Mit dem Advanced Planning and Scheduling (APS) ist für Courage beides möglich, denn das Modul berücksichtigt bei der Planung die für Courage fünf wichtigsten Faktoren Produktgruppe, Etikett, Folien, Allergene und Umrüstungen. So liefert das System einen bereits optimierten Planungsvorschlag, den die Manager während der Feinplanung jederzeit dynamisch anpassen können.

Noch mehr Transparenz soll eine Reihe weiterer Optimierungsmaßnahmen bringen, die Courage jüngst angestoßen hat. Ziel ist es, das ERP-System mit seinen Daten zu Bestellungen, Auftragseingängen, Rechnungen, Kalkulationen, Produktionsaufträgen und Lagerbewegungen zum „Arbeitspferd für alle Geschäftsentscheidungen“ und zum Wachstumsmotor zu machen: „Denn wir wollen in den nächsten fünf Jahren die Produktion verdoppeln und unsere Produkte in den ganzen USA vertreiben“, sagt Rob Engelhart.

Lager sind schlecht. Keine Lager auch.

Schon vor der Corona-Krise war das Lager ein heftig umstrittenes Glied in der Produktionskette. In vielen Industrien sind Lager als Liquiditäts- und Profitabilitätsgrab und ineffizienter Prozessbrecher verschrien. Das gilt erst recht für verderbliche Waren wie Fleischprodukte. Doch gleichzeitig setzt die Fähigkeit, Nachfragespitzen abzupuffern, unterschiedlichen Prozessgeschwindigkeiten zu steuern und Lieferfähigkeit zu gewährleisten, Lagerhaltung voraus. Ein betriebswirtschaftliches Dilemma.

Vordenker und Pioniere lieben Dilemmas. Denn diejenigen, die es schaffen sie aufzulösen, profitieren fast immer von überproportionalen Vorteilen – sei es in Form von höherer Profitabilität, besserer Qualität, oder völlig neuen Serviceansätzen. So lässt sich beispielsweise in der Lebensmittelindustrie die Relation zwischen den Nachteilen

und Vorteilen der Lagerhaltung deutlich verändern – zum Beispiel durch eine intelligente Kombination aus ERP, Pufferlager und Datenerfassungspunkten, die zu einer perfekten Balance zwischen Push- und Pull-Produktion führt. Richtig konzipiert und innerhalb der Prozess- und Systemlandschaft vernetzt, kann das Lager sogar zu einem Wirtschaftlichkeitstreiber werden und Preisschwankungen abpuffern.

Neue Technologien bieten vielfältige kreative Möglichkeiten, um ein „oder“ in ein „und“ zu verwandeln. Eine erfolgreiche Digitalisierungsstrategie verlangt deshalb nicht nur nach einem Blick auf die klassischen Optimierungshebel, sondern erfordert auch das Hinterfragen von bislang unauflösbaren Dilemmas.

Pivka perutninarstvo d.d.



Unternehmen

Pivka perutninarstvo d.d. | Produktionsvolumen: 14.000 Tonnen frische und tiefgekühlte Geflügelprodukte und Wurstwaren | 550 Mitarbeiter (Gruppe) | Schlachtung, Verarbeitung und Verpackung unter einem Dach | Umsatz: 38 Mio. Euro | www.pivkap.si



Lösung im Überblick

ERP mit Beschaffung, Lager, Produktionsplanung und -steuerung, Zerlegung, Disposition, Absatz, Qualitätsmanagement, EDI, DMS, Mobile ERP, Lagerverwaltungsrechner, Tourenverwaltung, Rückverfolgung



Top-Kundennutzen

Maximale Effizienz vom Rohstoffeinkauf bis zur Kommissionierung | Zusammenspiel zwischen ERP, Pufferlager und Datenerfassungspunkten sorgt für optimierte Push- und Pull-Produktion | Echtzeit-Datenfluss ermöglicht den Managern eine intelligente Unternehmensführung | Doppelt so hohe Wachstumsraten wie vor der ERP-Einführung



In den letzten zehn Jahren sind wir mit Hilfe von CSB doppelt so stark gewachsen wie früher.“

Janez Rebec, Geschäftsführer Pivka perutninarstvo d.d.





Neue Prozesse und digitaler Datenfluss gefragt

Geflügelverarbeiter haben es gut? Ja, denn weltweit boomt der Absatz von Hähnchenbrust, Chicken-Wings & Co. Ein Selbstläufer ist der Erfolg als Produzent aber nicht: „Wir dürfen keine großen Kostentreiber zulassen, wenn wir eine gute Marge haben wollen. Das beginnt beim Rohstoffeinkauf, geht über die Verwendung der Hühner bis zur Kommissionierung“, sagt Janez Rebec, Geschäftsführer des slowenischen Geflügelverarbeiters Pivka. Die größte operative Herausforderung: Bei Pivka gibt es einen mehrstündigen zeitlichen Abstand zwischen der Schlachtung der Tiere und der Bearbeitung der Kundenaufträge. Während die Schlachtung schon ab 5.00 Uhr morgens beginnt, treffen die ersten Aufträge erst ab 13.00 Uhr ein. In der Vergangenheit führte das zu extremen Stoßzeiten und wenig effizienten Prozessen in den Produktions- und Verpackungsabteilungen.

Janez Rebec wollte sich damit vor rund 12 Jahren nicht abfinden. Sein Ziel: Prozesse, Produktionsstrukturen und Datenfluss sollten umfassend digitalisiert und optimiert werden – um so die zeitliche Entkopplung der Verarbeitungsstufen besser zu managen.

ERP und Pufferlager zur optimierten Push- und Pull-Produktion

Die wesentlichen Schritte dazu setzte Pivka gemeinsam mit den Experten von CSB um. Als Basis für das ambitionierte Optimierungsvorhaben wählten die Projektverantwortlichen eine Kombination aus ERP-System und Pufferlager, um die gesamte Push- und Pull-Produktion perfekt auszubalancieren: In Kisten verpackt, gehen die zerlegten Tiere heute artikelweise in das Lager. Von dort aus werden sie auftragsbezogen und just in time an die Linien befördert, verpackt und etikettiert. Zentrale Steuerungsinstanz ist dabei die CSB-Lagerverwaltung. Sie sorgt dafür, dass die richtigen Rohstoffe an den richtigen Linien eintreffen.

Für eine maximale Transparenz an den Linien sorgen heute die CSB-Racks, die online mit dem ERP-System kommunizieren und den Mitarbeitern immer alle relevanten Daten zur Auftragsbearbeitung liefern. Im Gegenzug werden die Produktionsdaten direkt ins ERP übernommen. Dieser Echtzeit-Datenfluss ermöglicht den Managern einen genauen Überblick über das aktuelle Geschehen und sorgt so für eine intelligente Unternehmensführung. Lagerverbräuche, Umsatzzahlen, Produktionsmengen: Alle wichtigen Fakten stehen auf Knopfdruck zur Verfügung.

Produktion fit für das Wachstum gemacht

Durch die digitalisierten Prozesse konnte Pivka große Sprünge in eine erfolgreiche Zukunft machen. Die ganze Organisation ist schneller geworden und arbeitet heute deutlich kosteneffizienter als noch vor einigen Jahren. Das Zusammenspiel zwischen ERP, Pufferlager und Datenerfassungspunkten in der Produktion hilft dabei, die Aufträge deutlich stressfreier abzuarbeiten. Und durch die verbesserte Abstimmung zwischen den Bestands-, Kapazitäts- und Bedarfsinformationen kann Pivka die Wünsche der Kunden hinsichtlich Verfügbarkeit und Frische der Produkte noch besser erfüllen.

Die positiven Effekte lassen sich auch an den Kennzahlen ablesen: Die Produktion konnte um 40 Prozent gesteigert werden und mit einem Jahresumsatz von 38 Mio. Euro ist Pivka inzwischen die Nummer 2 auf dem slowenischen Geflügelmarkt.

„Als wir das CSB-System hier einführten, waren wir ein sehr kleines Unternehmen auf dem slowenischen Markt. Doch in den letzten zehn Jahren sind wir auch mit Hilfe von CSB doppelt so stark gewachsen wie damals. Aber natürlich gibt es immer noch Dinge, die wir mit unserem ERP-System verbessern können“, so Geschäftsführer Rebec.

Skaleneffekte aushebeln. Gesetze ändern.

Die Long-Tail-Theorie zählt zu den wichtigsten Gesetzmäßigkeiten digitaler Geschäftsmodelle und ist eigentlich eine komplette Umkehrung betriebswirtschaftlicher Grundgewissheiten. Denn sie besagt, dass der Erfolg im E-Commerce nicht mehr von Blockbustern abhängt: Ein gut geführtes Sortiment von Spezial- und Nischenprodukten kann sehr profitabel sein, da die Produktions-, Kommissionierungs- und Vertriebskosten in deutlich geringerem Umfang von Skaleneffekten abhängig sind. Diese Gesetzmäßigkeit trifft zunehmend auf das Verlangen nach individuellen Produkten – und zwar in der gleichen Qualität, Geschwindigkeit und Preisstruktur wie im Massenmarkt.

Mit dieser Erwartungshaltung müssen sich auch die klassischen Produktionsunternehmen auseinandersetzen. Ihre Kunden bestellen immer häufiger kleine Mengen

unterschiedlichster Artikel, die innerhalb kürzester Zeit ausgeliefert werden müssen – eigentlich ein Profitabilitätskiller. Es sei denn, man bricht die etablierten Regeln und Beschränkungen, wofür vor allem neue Technologien das richtige Werkzeug liefern.

So kann in der Lebensmittelindustrie, z. B. durch parallele Verarbeitung und Kommissionierung, integrierte und vernetzte Informations- und Steuerungsprozesse und konsequente Automatisierung, der eigentlich unlösbare Spagat zwischen Profitabilität und Individualisierung gelingen. Vorreiter der Digitalisierung richten ihre Strategien deshalb immer auch nach der Frage aus, welche Gesetze und Beschränkungen ausgehebelt werden müssen, um ein gestern unmögliches Unterfangen zu einem langfristigen Wachstumstreiber zu machen.

ProMessa B.V.



Unternehmen

ProMessa B.V. | Produktsortiment: SB-Fleischprodukte (Schwein, Rind, Convenience), Vegetarische Produkte | Tägliche Belieferung von 1.200 Supermärkten | Über 150 Mitarbeiter | Umsatz: über 70 Mio. Euro | Über 750 Artikel | www.pro-messa.nl



Lösung im Überblick

ERP mit Beschaffung, Lager, Produktionsplanung und -steuerung, Zerlegung, Disposition, Absatz, Qualitätsmanagement, Rechnungswesen und Finanzen, EDI, Instandhaltungsmanagement, Sorterkommissionierung



Top-Kundennutzen

Integrierte Steuerung und Überwachung aller Abläufe vom Einkauf über die Produktion, Logistik bis zum Warenausgang | Parallele Verarbeitung und Kommissionierung von verschiedenen Qualitätslinien | Schnelle Reaktionszeiten bei Nachbestellungen | Hohe Diversität des Artikelsortiments zu geringen logistischen Kosten



Wir können durch unser Logistiksystem auch Kleinstmengen effizient kommissionieren und ausliefern.“

Harold Rouweler, CEO ProMessa B.V.





Mit neuer Logistik 1.200 Kunden beliefern

Die Erwartungen des Lebensmittel-einzelhandels noch besser erfüllen und so die Wettbewerbsposition stärken: Diese Ziele nahm sich Harold Rouweler, CEO des niederländischen Fleischverarbeiters ProMessa, im Jahr 2015 vor. Die wichtigste Stellschraube auf dem Weg dahin war eine komplett neue Konzeption und Automatisierung des logistischen Systems.

„Wir beliefern rund 1.200 Supermärkte. Dazu brauchen wir eine Logistik, mit der wir unser handwerklich hergestelltes, breites Produktsortiment wirtschaftlich bearbeiten können. Unsere Kunden wie Coop, Spar oder Plus können jeden Artikel auch kurzfristig und in Kleinmengen bestellen. Wer rechtzeitig bestellt, bekommt seine Ware in der Regel noch am selben Tag“, erklärt Rouweler.

Die Logistik wird damit zu einem großen Wettbewerbsvorteil in einem Land, in dem die klassische Bedientheke so gut wie ausgedient hat. Rund 90 Prozent der verkauften Fleischprodukte in den Niederlanden sind verpackte SB-Produkte aus dem Lebensmitteleinzelhandel.

Materialfluss durchgängig automatisiert

Im Kern ging es bei dem Projekt um eine hochgradige Vernetzung der Lagersysteme mit dem vorhandenen ERP-System. Mittels Software wird heute die gesamte Intralogistik gesteuert und automatisiert, darunter drei Kistenlager für Leergut, Groß- und Kleinmengen, vier Preisauszeichner- und Kommissionier-Sortierlinien, ein automatisches Versandlager und die Fördertechnik.

Der automatisierte Materialfluss nimmt direkt am Produktionsausgang seinen Lauf. Kleinmengenartikel werden in ein Einzelstellplatzlager, schnell drehende Artikel in ein innovatives Flächenportal-Roboter-Lager befördert. Aus diesen Lagern, die als Zwischenpuffer vor der Etikettierung und Kommissionierung fungieren, fahren die Gebinde zu den vier Preisauszeichnungslinien mit angeschlossenen Ware-zum-Mann-Kommissioniersortern.

Die kundenindividuelle Auszeichnung und Kommissionierung wird in einem Arbeitsschritt erledigt und die IT sorgt für eine einfache Abarbeitung der Aufträge, indem jeweils für einen Batch vor der Kommissionierung eine sogenannte „case calculation“ durchgeführt wird: Jeder Kundenauftrag wird so in vorberechnete Kundenmischgebände aufgeteilt. Danach werden die benötigten Mengen über die IT-Auftragssteuerung optimal auf die vier Preisauszeichnungs- und Sortierlinien verteilt.

Lieferperformance von 99 Prozent bei doppelter Leistung

Im Ergebnis kann auf allen Anlagen die jeweils größtmögliche Menge pro Artikel verarbeitet werden. Das angeschlossene Versandlager sammelt die fertigen Gebinde zu Kundenstapeln zusammen. Das Ganze erfolgt tourenoptimiert, und zwar ebenfalls entkoppelt von allen vorgelagerten Prozessen über den Tag verteilt.

Durch die Automatisierung konnte ProMessa die Leistungsfähigkeit insgesamt deutlich steigern: „Wir haben unseren Output fast verdoppelt – auf bis zu 150.000 Packungen pro Tag“, sagt Rouweler. Nicht nur die Performance ist optimiert worden, auch beim Thema Lagervorrat konnte ProMessa eine deutliche Verbesserung erzielen. „Dank der Schnelligkeit unseres logistischen Systems puffern wir mittlerweile nur noch vorverpackte und nicht etikettierte Ware für einen Tag“, so der Geschäftsführer. Damit ist eine tägliche Belieferung der Kunden auch bei einem sehr kurzen Bestellvorlauf realisierbar – die Lieferperformance liegt bei über 99 Prozent.

Wachstumsschranken durchlöchern statt durchbrechen.

Sprungfixe Kosten können undurchdringliche Wachstumsbarrieren sein: Erfolgsgeschichten kommen zum Stillstand, weil plötzlich ganz andere Räume, Maschinen, Steuerungsprozesse und Organisationsstrukturen für den nächsten Schritt erforderlich sind. Und häufig sind Wachstumsschritte auch mit einer ebenfalls sprungfixen Veränderung der Philosophie verbunden, etwa dem Übergang von der Handarbeit zu industrieller Produktion, was gerade für Traditionsbetriebe in der Lebensmittelbranche eine schwierige Entscheidung ist.

Digitale Technologien bieten Wege, um dem Wachstum mit Guerilla-Taktiken zu begegnen – die starre Barriere der sprungfixen Kosten zu durchlöchern, als sie mit großem Aufwand zu durchbrechen. Etwa dadurch, dass Bestellprozesse, Qualitätsprüfungen, Warenwirtschaft, Rohstoffeinsatz oder Produktionsplanung digitalisiert und automatisiert werden. Das erhöht Effizienz und Produktivität des Teams, hilft dabei, die Komplexität zu beherrschen und reduziert den Kostendruck, so dass zum Beispiel das Handwerk trotz zunehmender Größe weiterhin traditionell ausgeübt werden kann.

Cukiernia Staropolska



Unternehmen

Cukiernia Staropolska Wojciech Kozłowski | Inhabergeführter Hersteller von frischen Konditorei- und Süßwaren | Tagesproduktion: ca. 20 Tonnen | 500 Mitarbeiter | 40 eigene Filialen | www.cukierniastaropolska.pl



Lösung im Überblick

ERP mit Beschaffung, Lager, Produktion, Qualitätsmanagement und Rückverfolgung, Absatz, EDI, Filialinformationssystem, Finanzbuchhaltung, Mobile ERP



Top-Kundennutzen

Genauere und automatisierte Planung der Halb- und Fertigprodukte | Mehr Effizienz und weniger Kosten durch Digitalisierung des Shop-Floors | Standardisierte Produktqualität durch volle Kontrolle des Verwiegungsprozesses | Lückenlose Rückverfolgbarkeit aller Produkte



Durch CSB konnten wir die Produktion optimieren und die Bestände im Rohstofflager deutlich reduzieren.“

Wojciech Kozłowski, Geschäftsführer und Inhaber Cukiernia Staropolska



Handwerk ja – aber unterstützt durch Software und IT

Mit seinen traditionell gefertigten Kuchen, Torten und Hefegebäcken trifft Wojciech Kozłowski den Geschmack vieler Verbraucher. In seiner hochmodernen Konditorei entsteht immer noch vieles in Handarbeit und das „soll auch in Zukunft so bleiben“. Um dieses Geschäftsmodell wirtschaftlich tragfähig zu machen, setzt der Geschäftsführer aber auch auf neueste Technologien und eine integrierte Unternehmenssoftware.

Damit verfolgt Staropolska die konsequente Optimierungsstrategie eines Unternehmens, das wie viele Lebensmittelproduzenten mit hohen Rohstoffpreisen kämpft: Jedes digitale Verbesserungspotenzial soll genutzt werden, damit der Betrieb effizienter wird, schneller und kostengünstiger produzieren kann. Um den Informationsfluss nicht zu unterbrechen, sollen Schnittstellen zu einem separaten Produktionsplanungssystem oder gar ein Nebeneinander von unterschiedlichen Systemen wie Access oder Excel vermieden werden.

Besser planen, transparent steuern, Qualität sichern

Mit der Software von CSB werden nicht nur die Rohstoffe bei den Lieferanten bestellt, sondern auch die Kundenaufträge verwaltet, das Lager organisiert, die Qualität geprüft und die Rückverfolgbarkeit sichergestellt. Auch die Filialen mit den Kassen sind an das zentrale System angebunden.

Eine besondere Herausforderung: Aufgrund der kurzen Haltbarkeit der Frischeprodukte kommt es immer mehr auf exakte und aktuelle Daten über Aufträge, Rohstoffe, Zutaten, Produktkalkulationen oder Qualitätsinformationen an. Staropolska kann heute Roh-, Hilfs- und Betriebsstoffe optimal planen und sorgt so dafür, dass die richtigen Rohstoffe in der richtigen Qualität zum richtigen Zeitpunkt an den richtigen Maschinen zur Verfügung stehen. In unterschiedlichen Detaillierungsgraden planen die Mitarbeiter mit dem System die optimale Reihenfolge. So können die Aufträge in den Biscuit-, Creme- oder Obstabteilungen mit möglichst wenigen Umrüstungen und einer gleichbleibend hohen Qualität produziert werden.

Die Verbesserungen in der Planung schlagen daher direkt auf die Prozesse in den einzelnen Abteilungen durch. „Wir konnten die Bestände im Rohstofflager deutlich reduzieren, die Produktion optimieren und so die Effektivität unseres Unternehmens steigern“, so Kozłowski.

Digitalisierung ermöglicht schnelle Erfolge und mehr

Staropolska ist ein gutes Beispiel dafür, dass die Digitalisierung häufig klein beginnt und über schnelle operative Erfolge hinaus dem Unternehmen immer weitere Vorteile bringt. Beispielsweise werden die Rezepturen in der Teigmacherei und anderen Produktionsabteilungen heute digital angezeigt und können durch die direkte Kopplung zwischen Waagen und ERP-System deutlich präziser abgearbeitet werden. Beim Verwiegen der Rohstoffe werden die Gewichtsdaten der Waage direkt in das System gespielt, Bearbeitungsfehler sind so praktisch ausgeschlossen. Das wiederum sorgt für eine hohe, reproduzierbare Produktqualität und minimiert die Verluste durch Fehleinwaagen.

Dass heute grundsätzlich alle Daten digital erfasst und verarbeitet werden, ermöglicht Wojciech Kozłowski zudem genauere Auswertungen – auch mobil auf seinem Smartphone.

Die vielen Verbesserungen waren die Grundlage für das große Wachstum der Konditorei, die das Produktionsvolumen in 10 Jahren verfünffacht hat. Und es soll genau so weitergehen: „Wir werden eine neue Bäckerei bauen, weil die jetzige inzwischen zu klein geworden ist. Und auch in dem neuen Betrieb setzen wir auf die Software von CSB“, meint Geschäftsführer Kozłowski.



Resilienz sichern mit hybriden Entscheidungen.

Resilienz bedeutet, sich schnell an veränderte Situationen anpassen zu können, Schocks ohne irreparable Schäden für die Kernfunktionen zu überstehen und schnell in den Normalbetrieb zurückschwingen zu können. Eine anspruchsvolle Anforderung, zu der es in einer kaum noch vorhersagbaren Welt jedoch keine Alternative gibt. Voraussetzung für Resilienz ist Transparenz – das gilt erst recht für komplexe Strukturen wie eine Lebensmittelproduktion. Transparenz ist die Voraussetzung dafür, dass sowohl in der täglichen Routine als auch bei strategischen Fragen tragfähige Entscheidungen getroffen werden können – etwa über Preise, Konditionen und Lieferbedingungen, die mit einem Kunden vereinbart werden, über die Auslastungsgrenzen der Anlagen, die Gewährleistung bestimmter Qualitätsstandards, oder die Wirtschaftlichkeit bestimmter

Produktionslose. Die dazu notwendigen Indikatoren zu definieren, zeitnah und vollständig zu sammeln und als Entscheidungsvorlage aufzubereiten, kann nur unter Einsatz intelligenter Technologien in einer vernetzten Organisation gelingen. Anders sind Komplexität und Dynamik der Umwelt nicht mehr beherrschbar.

Vordenker der Digitalisierung wissen deshalb, dass sie in den kommenden Jahren auf „hybride Entscheidungsprozesse“ setzen müssen. Intuition, Erfahrung und Risikobereitschaft werden auch weiterhin zentral für die Unternehmenssteuerung sein. Die Grundlage dafür wird aber eine Transparenz sein, die durch das Zusammenspiel von Daten und smarten Technologien entsteht.

Österreichische Wurstspezialitäten GmbH



Unternehmen

Wiesbauer – Österreichische Wurstspezialitäten | Marktführer bei Dauerwurst in Österreich | Familienunternehmen in der dritten Generation | Vier Standorte | 825 Mitarbeiter (Gruppe) | Umsatz: 189 Mio. Euro (Gruppe) | Absatz: 27.000 Tonnen (Gruppe) | www.wiesbauer.at



Lösung im Überblick

ERP mit Beschaffung, Lager, Zerlegung/Produktion, Absatz, Qualitätsmanagement, EDI, Preisauszeichnung, Computer Integrated Manufacturing, Business Intelligence



Top-Kundennutzen

Wichtige kaufmännische Kennzahlen liegen auf Knopfdruck vor | Papierlose Informationsverarbeitung auf allen Verarbeitungsstufen | Weitgehend automatisierter Ablauf von Zerlegung bis zur Produktion | Zentrale Datenhaltung sorgt für fehlerfreie Etikettierung



Es ist ein großer Vorteil, wenn man einen Partner und eine Systematik hat, die so miteinander verzahnt sind.“

Thomas Schmiedbauer,
Geschäftsführer Wiesbauer – Österreichische Wurstspezialitäten GmbH





Wiesbauer digitalisiert sich seit über 20 Jahren

Die Integration aller Prozesse in einer Software ist im Hause Wiesbauer schon immer ein wichtiger Teil der Unternehmensstrategie gewesen. Ob Warenwirtschaft, Etikettierung, Logistik oder Rückverfolgung: An den vier Standorten in Österreich und Ungarn sollen alle mit demselben ERP-System arbeiten „Es ist ein großer Vorteil, wenn man einen Partner und eine Systematik hat, die so miteinander verzahnt sind.“

Durch CSB sind wir in vielen Bereichen sehr rationalisiert“, sagt Geschäftsführer Thomas Schmiedbauer, der das Unternehmen in der dritten Generation führt. Sein Vater Karl war es, der den Hauptbetrieb in Wien vor gut 20 Jahren auf der grünen Wiese baute – und damit vieles von dem vorwegnahm, was man heute als „digitale Wurstproduktion“ bezeichnet. Papierlose Informationsverarbeitung, automatische Produktions- und Logistikabläufe, eine intelligente Materialflusststeuerung, Vernetzung mit den anderen drei Standorten: Die wichtigsten Schlüsselfaktoren einer smarten Fabrik wurden damals bei der Konzeption des Betriebs bereits berücksichtigt. So sind die Material- und Warenströme schon seit vielen Jahren weitestgehend automatisiert.

Highlight ist der Ablauf von der Zerlegung bis zur Produktion, der durchgängig durch die Software gesteuert wird und dadurch maximal effizient organisiert ist.

Gute Daten sorgen für smarte Entscheidungen

Vor allem die Datentransparenz hat Schmiedbauer immer im Visier, denn viele Entscheidungen lassen sich nur vor dem Hintergrund genauer Informationen vernünftig treffen. „Wenn ich mit meinen Kunden spreche und Verhandlungen führe, will ich sofort entscheiden können, ob wir ins Geschäft kommen oder nicht. Dabei helfen mir die Kalkulationen im ERP-System, die Reportings und die Kundenauswertungen.“

Wichtige Daten wie Leistungskennzahlen aus der Produktion, aber auch Umsatzzahlen, Zahlungsziele, Bestellrhythmen, Konditionen, Rabatte, Skonti – alles liegt auf Knopfdruck vor. Diese Transparenz ist heute schon entscheidend im Tagesgeschäft, soll aber noch einen Schritt weitergehen. „Wir arbeiten gerade daran, dass wir tagesaktuell nicht nur den Umsatz, sondern auch den Deckungsbeitrag oder die Kundenerfolgsrechnung sehen können“, so Schmiedbauer.

Ein optimiertes Datenmanagement ist auch in anderen Bereichen des Unternehmens ein zentraler Faktor, da nur so ein reibungsloser und fehlerfreier Informationsfluss in der Wurstproduktion garantiert ist. Das gilt in der Zerlegung genauso wie in den Produktionsabteilungen und vor allem bei der Rückverfolgbarkeit.

Die digitale Wurstfabrik weiter ausbauen

Im täglichen Geschäft kommt es bei Wiesbauer zudem auf die Vernetzung der vier Standorte an. Beispiel Etikettierung: Bei Wiesbauer sind alle auszeichnungsrelevanten Informationen zentral im ERP-System gespeichert. Änderungen an den Stücklisten stehen somit direkt an allen Standorten zur Verfügung – und haben eine automatische Anpassung der Etiketten zur Folge.

Thomas Schmiedbauer denkt bei der Digitalisierung aber nicht nur an sein eigenes Unternehmen, sondern auch immer an den Kunden. Sein Ziel ist eine intelligente Wurstfabrik, die resistent ist gegen Ausfallzeiten und jederzeit flexibel auf Änderungswünsche der Kunden reagieren kann.

Denn das ist in seinen Augen die notwendige Voraussetzung für eine erfolgreiche Kundenbeziehung. „Wenn ich mich nicht auf meine Software und auf meine Technologien verlassen kann, dann kann ich meinem Kunden meine Dienstleistung nicht garantieren und dann wird er nicht lange mein Kunde sein. Deswegen ist die kontinuierliche Digitalisierung ein immens wichtiges Thema in der heutigen Zeit.“

Nachhaltigkeit durch die Hintertür.

Nachhaltiges Handeln hat viele Aspekte. Aber Substanz und Zukunftsfähigkeit hat es nur dann, wenn ökologische und ethische Prinzipien nicht gegen die Wirtschaftlichkeit abgewogen werden müssen. Ein Beispiel dafür bietet die smarte Logistik. Lässt sich beispielsweise die Anzahl der Touren signifikant verringern, spart das Unternehmen Zeit und Geld – und trägt aktiv dazu bei, den Schadstoffausstoß sowie die Verkehrsbelastung zu reduzieren.

Die Voraussetzung dafür ist eine äußerst anspruchsvolle Planung – denn es muss eine Vielzahl von Parametern aus Transportlogistik, Lagerhaltung, Produktion und Disposition mit externen Daten und Karten intelligent verknüpft werden.

Eine Aufgabe, die nur unter Einsatz moderner digitaler Technologien und datenbasierter Optimierungsmodelle gelöst werden kann – und gelöst wird, wie unsere Beispiele zeigen.

Die Digitalisierung hat das Potenzial, jahrzehntealte Gegensätze aufzulösen und Zielkonflikte in Zielkongruenzen zu verwandeln. Sie kann für Konstellationen sorgen, die uns nicht zwingen, zwischen Nachhaltigkeit und Wirtschaftlichkeit, dem Schutz der Lebensgrundlagen und Wachstum, einer hochwertigen lokalen Produktion und Wettbewerbsfähigkeit zu entscheiden.

Wolf Wurstspezialitäten GmbH



Unternehmen

Firmengruppe Wolf | Gründung: 1925 | Familienunternehmen in vierter Generation | 1.800 Mitarbeiter | Produktionsvolumen an vier Standorten: jährlich etwa 60.000 Tonnen Wurst- und Fleischwaren, davon 40 Mio. Original Thüringer Rostbratwürste und 210 Mio. Original Nürnberger Rostbratwürste | Umsatz: 300 Mio. Euro (2016) | www.wolf-wurst.de



Lösung im Überblick

ERP mit Beschaffung, Lager, Produktionsplanung und -steuerung, Zerlegung, Produktion, Disposition, Absatz, Rückverfolgung, Qualitätsmanagement, Rechnungswesen und Finanzen, BI, HR, DMS, EDI, Mobile ERP, Instandhaltungsmanagement, Lagerverwaltungssystem, Tourenplanung und -optimierung



Top-Kundennutzen

Optimale Planung der Produktion an verschiedenen Standorten | Real-time-Daten steigern die Maschineneffizienz | Tourenoptimierung spart Transportkosten ein | Alle Rohstoffe und Endprodukte können lückenlos zurückverfolgt werden



**Die Daten sind heute entscheidend,
denn ohne Daten bekommt man keine
Listung am Markt.“**

Jan Seidel, Geschäftsführer Wolf Wurstspezialitäten GmbH



Datenmanagement braucht eine Schaltzentrale

Wie viele Unternehmen der Fleisch- und Wurstwarenindustrie steht die Firmengruppe Wolf vor einem Wandel. Neben einer guten Produktqualität wird das Thema Datenmanagement zunehmend wichtiger für den Erfolg in der komplexen Branche. Denn das Informationsbedürfnis der Marktteilnehmer und deren Erwartungen ändern sich: „Die Daten sind heute entscheidend, etwa die über Herkunft, Produktion, Qualität und Fakturierung. Diese Informationen brauchen wir nicht nur für uns selbst, um schnell reagieren zu können. Wir müssen sie auch unseren Lieferanten und Kunden zur Verfügung stellen. Im Klartext: Ohne Daten bekommt man keine Listung am Markt“, sagt Geschäftsführer Jan Seidel. Durch zahlreiche Digitalisierungsmaßnahmen sind die vier Produktionsbetriebe von Wolf schon heute sehr datenorientiert aufgestellt.

Jan Seidel setzt dabei auf eine einheitliche IT, die als Schaltzentrale alle Prozesse des Unternehmens managt, optimiert und dokumentiert. Damit will der Mittelständler ein visionäres strategisches Ziel erreichen: beim Thema Digitalisierung in der Champions League spielen.

Daten sind Hebel für mehr Effizienz

In einer ersten frühen Digitalisierungswelle vor rund 20 Jahren implementierte Wolf das ERP-System von CSB an seinen Standorten. Heute nutzt der Betrieb die Software, um alle Daten zu managen, den Einkauf und die Produktion zu planen, die Rezepturen zu optimieren und die Transparenz über Kosten und Deckungsbeiträge zu erhöhen.

In der Transportlogistik schaffte es Wolf durch die elektronische Optimierung der Touren, die Bereiche Disposition, Wegstrecke, Auslastung, Ladegewicht und -volumen sowie Fahrzeug- und Personaleinsatz zu optimieren. „Das ganze Projekt hat sich in weniger als 6 Monaten gerechnet, weil wir viele Touren einsparen konnten“, sagt Seidel.

Nicht zuletzt ermöglicht der Datenfokus eine lückenlose Rückverfolgbarkeit. Damit die Produkte im Bedarfsfall schnell identifiziert werden können, erhält jeder Rohstoff am Wareneingang eine eigene Losnummer, die in der Chargenbearbeitung im Produktionsprozess und in allen weiteren Schritten mitgeschleust wird. Und da auch die Preisauszeichner und Etikettieranlagen ihre Informationen über das CSB-System erhalten, können die Rückverfolgungsdaten auf den Einzelpackungen in 2-D-Barcodes (QR, Data Matrix etc.) verschlüsselt werden. Parallel werden die Daten an Verbraucherinformationssysteme wie ftrace oder mynetfair übergeben.

Digitalisierung wird immer wichtiger für den Erfolg

Jan Seidel hat eine klare Vorstellung davon, wie es mit der Digitalisierung bei Wolf weitergehen soll. Letztlich sollen in Zukunft alle Prozesse über die IT gesteuert werden, um so die papierlose Fabrik zu verwirklichen.

Das aktuelle Hauptaugenmerk liegt darauf, die Daten der eingesetzten Produktionsmaschinen zu erfassen und noch besser zu verwerten. Die Anbindung der Füllerlinien an die ERP-Software ist in dem Kontext der erste Schritt, um absolute Transparenz über den Füllprozess zu bekommen. Am Ende soll diese vernetzte Produktion viele wirtschaftliche Vorteile bringen, etwa die Ermittlung der Gesamtanlageneffektivität (OEE). Der wirkliche Quantensprung ist dann die bessere Kontrolle über die einzelnen Abteilungen, Maschinen und Margen. „Natürlich produzieren wir in erster Linie Fleisch- und Wurstwaren. Aber wir wollen auch bei der Digitalisierung ein Weltklassenniveau erreichen. Das ist für uns die Grundlage eines erfolgreichen Geschäfts“, so der Geschäftsführer.



Lebensmittelindustrie – das nächste Kapitel.

Bringt die Digitalisierung wirklich die versprochenen Effekte? Kann sie die vielen ambitionierten Versprechen einlösen, die ihre Fahnenträger propagieren? Die Antwort fällt nicht ganz eindeutig aus. Denn es dauert meist Jahrzehnte, bis disruptive Innovationen ihre Wirkung entfalten: Fünfzig Jahre von der Eröffnung des ersten kommerziellen Elektrizitätswerks bis zu einem bemerkbaren volkswirtschaftlichen Effekt der Elektrizität. Dreißig Jahre von der Einführung der ersten Computermodelle bis zu einem messbaren Produktivitätsbeitrag. Denn zunächst mussten das tägliche Leben und die Geschäftsabläufe grundlegend umgestaltet werden, damit ein Umfeld entstehen konnte, in dem die neue Technologie ihre Wirkung entfalten konnte.

Die gute Nachricht ist, dass sich diese Zyklen dramatisch beschleunigen – Wirtschaft und Gesellschaft lernen ungleich schneller und Wissen verbreitet sich in Echtzeit über die

gesamte Welt. Obwohl wir bislang bei Weitem nicht alle Potenziale der neuen Technologien gehoben haben, ist der Beweis erbracht, dass die Digitalisierung kein „nice to have“, sondern hochgradig wettbewerbsrelevant ist.

Zahlreiche Pioniere zeigen, dass der Einsatz innovativer, datenbasierter Methoden schon heute enormen Einfluss auf die Produktivität und Wachstum haben kann. Die Digitalisierung kann zu Qualitätssprüngen führen und zur gleichen Zeit die Qualitätskosten senken, den Zeitaufwand in der Kommissionierung und in der Logistik halbieren, Reaktionszeiten und Flexibilität dramatisch verbessern, Produktentwicklung beschleunigen und den Kundenservice revolutionieren. Die Lebensmittelindustrie kann mit der Digitalisierung ein neues, faszinierendes Kapitel schreiben. Diese Zukunft wollen wir gemeinsam mit Ihnen gestalten. Lassen Sie uns starten – es gibt viel zu tun.

Züger Frischkäse AG



Unternehmen

Züger Frischkäse AG | Schweizer Marktführer für Mozzarella und andere Frischkäsespezialitäten | Exportanteil: 40 Prozent | 250 Mitarbeiter | 400 Lieferanten | 700 Kunden | 2.500 Verpackungskomponenten | www.frischkaese.ch



Lösung im Überblick

ERP mit Beschaffung, Lager, Absatz, QM, EDI, BI, DMS, Finanzbuchhaltung, Human Resources, Tourenverwaltung



Top-Kundennutzen

Optimale Abbildung der komplexen Prozesse sorgt für effiziente Produktion kleiner Chargen | Dispositionsmanagement sichert jederzeit die Verfügbarkeit von Material und Kapazitäten | 50 Prozent Zeitersparnis und minimierte Fehlerquote in der Kommissionierung | Standardisiertes und transparentes Retourenmanagement



In den letzten zehn Jahren haben wir unsere IT aufgerüstet, um die Bedürfnisse des Marktes besser abbilden zu können.“

Christof Züger, CEO Züger Frischkäse AG





Mit der IT die Kundenbedürfnisse besser erfüllen

Mit der Einführung des CSB-Systems hat der CEO die Informationstechnologie des Frischkäsespezialisten so aufgestellt, dass sie die Kundenbedürfnisse besser erfüllen kann. „Wir bieten unseren Kunden das, was die Branchenriesen nicht können“, sagt Christof Züger. Beispielsweise bekommen die Kunden bei Züger einen hohen Conveniencegrad und handlungsgerechte Produkte, wie Käse in Würfeln oder Scheiben oder Mozzarella in Herzform. Neben konventionell hergestellten Artikeln gibt es auch eine große Bio-Linie und auch Kleinstserien können die Kunden bestellen. Insgesamt verarbeitet Züger die Milch von 400 Lieferanten zu gut 700 verschiedenen Produkten, teilweise in sehr kleinen Chargen. Es gibt 2.500 Verpackungskomponenten, sieben Produktionsabteilungen und drei Hochregallager.

Eine weitere Herausforderung sind die teuren Schweizer Produktionsbedingungen, die sich gerade im internationalen Geschäft nicht zu stark auf die Preise auswirken dürfen. Vor diesem Hintergrund ist eine professionelle IT-Infrastruktur für Züger ein Muss. Um die Prozesse im Werk deshalb möglichst schlank zu halten, haben die Frischkäsespezialisten alle Bereiche des Unternehmens vernetzt – mit dem ERP-System von CSB.

Permanente digitale Optimierung

Die Etablierung der Informationstechnologie als „Business Enabler“ begann bereits in einer frühen Phase der Unternehmensgeschichte – und stellte einen wichtigen Schritt für den weiteren Erfolg des damals noch fünfköpfigen Teams dar. Denn mit der ERP-Software kann Züger die Prozesse in der Verwaltung und der Produktion optimal steuern. Alle Daten von der Milchannahme über die einzelnen Verarbeitungsstufen und die Lagerhaltung bis hin zur Kommissionierung und Auslieferung werden im System erfasst und können so direkt weiterverarbeitet werden. Diese Realtime-Daten verbessern auch die Planung: Mit dem Dispositionsmanagement etwa stellt Züger die Verfügbarkeit von Material und Kapazitäten sicher und kann die betrieblichen Prozesse so lenken, dass die Aufträge zu minimalen Kosten und zum gewünschten Termin ausgeliefert werden. In der Kommissionierung gelang es, durch eine Kombination aus Hochregallager und mobiler Datenerfassung 50 Prozent der Zeit einzusparen und gleichzeitig die Fehlerquote zu minimieren.

Nach rund 20 Jahren Praxiseinsatz: Aus dem Kleinstbetrieb ist ein international erfolgreicher Nischenplayer mit 250 Mitarbeitern geworden. „Nur mit dem Wachstum im ERP-System konnten wir auch das organische Wachstum unseres Unternehmens abbilden und effiziente Strukturen beibehalten“, so Christof Züger.

Digitalisierung bleibt zentrale Aufgabe

Für Christof Züger bleibt die weitere Digitalisierung des Betriebs Chefsache: „Wir haben schon vieles hier in Oberbüren installiert, um eine Art Industrie 4.0 zu leben. Dadurch ergeben sich viele Vorteile für uns, aber auch für unsere Kunden. Gerade sind wir dabei, unsere Außenstandorte in Deutschland auf CSB hochzuschalten, in der gleichen Logik wie hier in der Schweiz.“ Im Hauptwerk in Oberbüren soll außerdem das Instandhaltungsmodul implementiert werden, um eine frühzeitige Wartung und Instandsetzung des Maschinenparks zu ermöglichen.

Dann können auch die Schwachstellen besser aufgezeigt und die Kosten genauer überblickt werden. Der Wareneingang soll in Zukunft mit mobilen Endgeräten abgewickelt werden, damit die Daten noch schneller im ERP-System landen. Und mit der Business Intelligence Lösung will Christof Züger mehr Transparenz über sein Unternehmen bekommen und beispielsweise die komplexen Datenmengen aus Produktion und Logistik besser analysieren. Das Ziel: Noch schneller die richtigen operativen und strategischen Entscheidungen treffen.

Programmed for Your Success

CSB-System AG | An Fürthenrode 9-15 | 52511 Geilenkirchen, Deutschland
Tel.: +49 2451 625-350 | Fax: +49 2451 625-311 | info@csb.com | www.csb.com
CSB ist weltweit in mehr als 50 Ländern vertreten.

