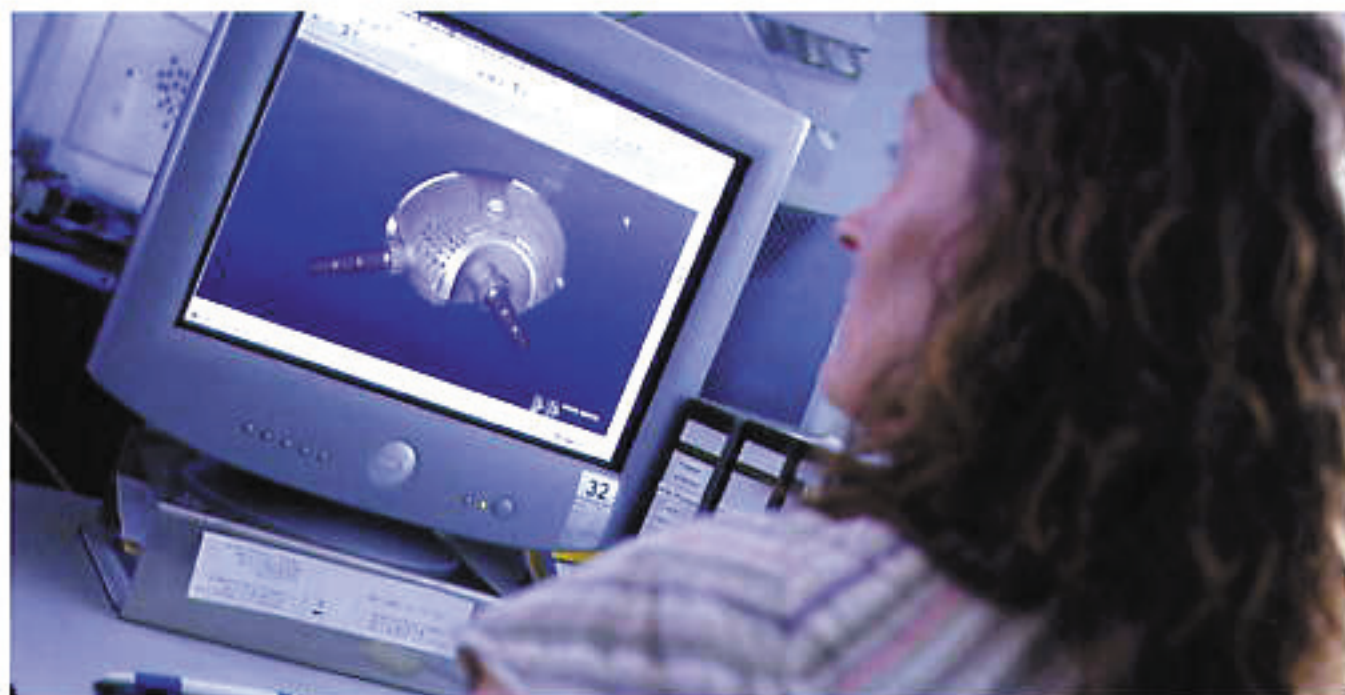


Wasser marsch!

Die Oase GmbH, ein Anbieter von Pumpen und Filtersystemen für Gartenteiche und Springbrunnenanlagen, benötigte aufgrund der saison- und wetterabhängigen unterschiedlichen Nachfrage ein zuverlässiges Planungssystem.



Die Oase GmbH aus Hörstel avancierte in den letzten Jahren zum internationalen Marktführer für Springbrunnen und aufwändige Wasseranlagen, die mit Lichtorgeln und Musik z.B. Besucher des Sony-Centers am Potsdamer Platz in Berlin beeindrucken. Auch im zweiten Geschäftsfeld, der Garten- und Teichtechnik, setzt der Betrieb mit seinen 550 Mitarbeitern Standards.

Seit 1999 setzt Oase auf SAP R/3, um eine Steuerung und Abwicklung der Warenwirtschafts- und – soweit wie möglich – Produktionsprozesse zu realisieren. Produkttypisch sind hier die saison- und wetterabhängigen Nachfragen, die ein Supply Chain Management speziell für eine effiziente Lagerhaltung erfordern. Das gilt vor allem auch für die Abwicklung aller weltweiten Geschäftsprozesse mit den Niederlassungen in Belgien, Frankreich, Großbritannien und Ungarn sowie Singapur und den USA, die alle mit dem Rechenzentrum in Hörstel vernetzt sind. „Mit R/3 konnten wir die Lagerbestände um rund 25 Prozent senken. Dennoch haben wir schon früh überlegt, wie wir über ein spezielles Planungstool noch weitere Optimierungspotenziale ausschöpfen können“, erläutert Thomas Papenbrock, IT-Leiter bei Oase. Nach einem längeren Auswahlprozess entschied sich Oase für SAP APO (Advanced Planning & Optimization), die Planungslösung inner-

halb von mySAP Supply Chain Management. Während R/3 seine Stärken auf der Produktionsplanungsseite hat, bietet APO ein Detail-Scheduling für alle Prozesse eines Kundenauftrags vom Eingang bis zur Lieferung – und plant automatisch die

entsprechenden personellen, materiellen und produktionstechnischen Ressourcen. Ausschlaggebend für die Wahl waren die hohe Integration in das ERP-System und die vielen Standardfunktionalitäten rund um die Produktionsplanung, die keine individuelle Programmierung und Schnittstellen erforderten. Eingeführt wurde das System von einem kleineren, lokalen Beratungshaus, die technische Betreuung und Wartung des Systems wurde in die Hände der SAP-Tochter Steeb Anwendungssysteme, Abstatt, gelegt.

„Mit dem ersten APO-Einsatz ergaben sich spürbare Verbesserungen bei der Personalplanung, da nun die Arbeitslast in der Produktion anhand von Simulationen zuverlässiger berechnet werden konnte. Zudem konnten wir Engpässe früher erkennen und darauf proaktiv

reagieren. Im täglichen Betrieb von Planungstools zeigten sich dann allerdings auch Schwächen, weil einige Prozesse der im Grunde für Großunternehmen konzipierten Lösung nicht mittelstandsgerecht angepasst waren. So beauftragten wir Steeb, die Lösung an unsere Bedürfnisse anzupassen“, erklärt Papenbrock.

OASE GMBH

Geschäftsfeld: Produkte zur kreativen Gestaltung mit dem Medium Wasser – von Wasserspielen für heimische Gärten bis hin zu Großinstallationen im öffentlichen Bereich

Gründung: 1949

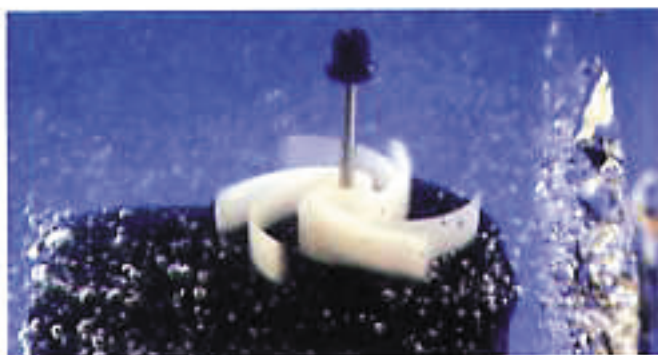
Hauptsitz: Hörstel

Mitarbeiter: rund 550

Umsatz: über 100 Mio. Euro

Internet:

www.oase-livingwater.com



Springbrunnen und aufwändige Wasseranlagen zählen zum Sortiment der mittelständischen Oase GmbH mit Sitz in Hörstel

Die Abstatter starteten das Oase-Projekt allerdings nicht allein, sondern gemeinsam mit der ebenfalls zur SAP-Familie gehörenden SAP SI AG. „Wir haben uns zur Zusammenarbeit entschlossen, weil die Kollegen dort umfangreiches Know-how speziell mit dem Planungstool SAP APO haben“, berichtet Steeb-Vertriebsbeauftragter Andre Krüger.

Aufgrund der Analysen der vorhandenen Geschäftsprozesse entschied man, die technische Basis von SAP APO neu aufzusetzen, da das Release der inzwischen optimierten APO-Lösung die Abläufe bei Oase besser unterstützt. Dabei sollte APO komplett in das führende R/3 integriert werden, damit beide Systeme in Echtzeit miteinander funktionieren.

Das Ziel war: Trotz der hohen Innovationskraft mit etwa 30 Prozent Produktneueinführungen pro Jahr und wetterabhängiger Auftragsentwicklung ein gleichmäßig hohes Produktionsniveau und die geringste Lagerhaltung zu erreichen. Anders ausgedrückt: Mit der Umstellung auf die auftragsorientierte Planung und Terminierung bereits beim Kundenauftrags-eingang sollte die Liefertreue von derzeit 65 auf 93 Prozent erhöht werden. Um diesen Anspruch zu realisieren, entwickelten die SAP-Berater einen unumstößlichen Leitspruch: Bei jedem Kundenauftrag bleibt der Bestätigungstermin be-

stehen, die Gesamtabwicklung darf sich zeitlich höchstens verbessern, nie verschlechtern.

Die Server-basierte Planungssoftware wurde innerhalb eines halben Jahres in R/3 integriert. Aufgrund der kurzen Projektlaufzeit und der Belastung der Mitarbeiter durch das Tagesgeschäft wurden vor der Produktivsetzung nur wenige Tests und Schulungen durchgeführt, so dass im Produktivbetrieb anfangs kleinere Schwierigkeiten auftraten, die aber im ersten „Produktivmonat“ ausgeräumt werden konnten.

Der Oase-IT-Leiter zieht Bilanz: „Wir haben unsere Ziele erreicht. Die Online-Lieferterminermittlung mit der CTP-Kundenauftrags erfassung liefert stets machbare Termine. Diese vermeiden spätere Korrekturen und sorgen für eine ausgewogene Planung. Dadurch können wir zuverlässig liefern“, so Papenbrock. Außerdem kann Oase auch Kosten in der Lagerhaltung einsparen, weil die höhere Planungsgenauigkeit die Minimierung von Sicherheitsbeständen ermöglicht. Unterstützt wird der Prozess durch ein aktives Fehlteilemonitoring, welches Materialengpässe vorausschauend identifiziert und ein rechtzeitiges Entgegensteuern ermöglicht. So konnten die Lagebestände abgebaut und eine geringere Kapitalbindung erzielt werden. ➔ **Doris Jessen**