



## **POLITSCH KUNSTSTOFFTECHNIK GMBH**

### DER MASCHINENBAUER STELLT MIT SAP® BUSINESS ONE DIE WEICHEN AUF WACHSTUM

„Mit SAP Business One haben wir die wichtigsten Ziele schnell erreicht: mehr Transparenz und Tempo bei den Betriebsabläufen, mehr Planungssicherheit bei kürzeren Durchlaufzeiten und eine hohe Kostenkontrolle.“

**Dieter Politsch**, Inhaber und Geschäftsführer,  
Politsch Kunststofftechnik GmbH

#### AUF EINEN BLICK

##### **Unternehmen**

- Name: Politsch Kunststofftechnik GmbH
- Standort: Ried im Traunkreis, Österreich
- Branche: Maschinen-, Geräte- und Komponentenbau
- Produkte und Services: Extrusionsmaschinen und -werkzeuge
- Umsatz: rund 7 Mio. Euro
- Mitarbeiter: 40
- Internetadresse: [www.politsch.at](http://www.politsch.at)

##### **Die wichtigsten Herausforderungen**

- Durchgängiger Informationsfluss zwischen allen Geschäftsbereichen und Zugriff auf einheitliche Daten gewährleisten
- Prozesse in Produktion, Materialwirtschaft, Vertrieb und Versand eng miteinander verknüpfen

##### **Projektziele**

- Produktion integriert planen und steuern
- Schnellen Zugriff auf Kunden- und Auftragsdaten ermöglichen

##### **SAP-Lösungen und -Services**

SAP Business One 8.8

##### **Highlights der Implementierung**

- Einführung der Software in zwei Monaten, einen Monat schneller als geplant
- Schnelle und problemlose Anpassung

##### **Entscheidung für SAP**

- Branchenlösung mit vorkonfigurierten Geschäftsprozessen auf Basis von SAP-Standardsoftware
- Bedarfsgerechte Funktionen für mittelständische Anforderungen, die sich flexibel erweitern lassen
- Unterstützung durch SAP-Partner in der Region
- Investitionssicherheit von SAP-Software
- Nahtlose Integration von PPS One

##### **Hauptnutzen für das Unternehmen**

- Mehr Planungssicherheit für Vertrieb und Fertigung
- Kürzere Durchlauf- und Lieferzeiten
- Hohe Transparenz durch den schnellen Zugriff auf relevante Informationen aus allen Geschäftsbereichen
- Monatsaktuelle Gewinn- und Verlustrechnung
- Exakte Analyse und Kalkulation der Kosten

##### **Integration von Nicht-SAP-Produkten**

Produktplanungs- und Steuerungssoftware PPS One des SAP-Partners CIM Pool

# POLITSCH KUNSTSTOFFTECHNIK GMBH

## DER MASCHINENBAUER STELLT MIT SAP® BUSINESS ONE DIE WEICHEN AUF WACHSTUM

Innovationen vorantreiben und Marktanteile ausbauen – die Politsch Kunststofftechnik GmbH ist ein mittelständisches Unternehmen, das klare Wachstumsziele verfolgt. Mit seiner bisherigen IT-Landschaft konnte der Maschinenbauer die steigenden Anforderungen nicht mehr bewältigen. Verstreute Daten auf lokalen Rechnern und undurchsichtige Prozesse bestimmten das Tagesgeschäft. Um die Bremsen zu lösen, entschied sich das Unternehmen für SAP® Business One – und ist damit für die Zukunft gut gerüstet.

Als im 20. Jahrhundert die ersten Kunststoffe auf den Markt kamen, schwärmten ihre Erfinder von einem „Material für tausend Zwecke“. Wie erfolgreich der Werkstoff tatsächlich sein würde, ahnte damals niemand. Heute wird Kunststoff millionenfach für die Produktion aller nur denkbaren Gegenstände verwendet – nicht zuletzt aufgrund seiner herausragenden Eigenschaften: Kunststoff ist leicht, wahlweise hart oder weich und extrem widerstandsfähig. Vor allem aber kann das Material nahezu jede Form annehmen, wenn es mit den entsprechenden Maschinen und Werkzeugen verarbeitet wird, zum Beispiel mit denen der Politsch Kunststofftechnik GmbH in Oberösterreich.

Das mittelständische Unternehmen entwickelt und fertigt nach kundenindividuellen Vorgaben Extrusionswerkzeuge und -maschinen, die als besonders energieeffizient gelten. Zu den Abnehmern gehören in erster Linie Produzenten von Rahmenprofilen für Kunststofffenster. Daneben setzen auch Hersteller von Kunststoffrohren oder Kabelkanälen

auf die Produkte und Services des Maschinenbauers. Die Auftragsbücher sind gut gefüllt, auch deshalb, weil Geschäftsführer und Inhaber Dieter Politsch das Geschäft konsequent entwickelt hat. Erst vor kurzem gründete er ein zweites Unternehmen unter dem Dach der Politsch Holding. Mit der Neugründung will sich die Holding als Systemanbieter mit breiterem Portfolio aufstellen.

### Geschäftsprozesse integriert abbilden

Mit der positiven Geschäftsentwicklung und der geplanten Expansion stiegen auch die IT-Anforderungen bei der Politsch Kunststofftechnik GmbH. Bisher setzte das Unternehmen auf ein lokal installiertes Buchhaltungsprogramm in Kombination mit einer Produktionsplanung, die lediglich Basisfunktionen bereitstellte. Angebote, Bestellungen oder Aufträge bearbeiteten die Mitarbeiter in Word und Excel. „Mit diesen Lösungen konnten wir lange Zeit gut leben“, erklärt Dieter Politsch. „Zuletzt waren die

Grenzen aber deutlich spürbar.“ Weil es keinen zentralen Datenzugriff gab, war es praktisch unmöglich, alle wichtigen Geschäftsabläufe tagesaktuell im Blick zu behalten. Das Unternehmen hatte immer wieder mit inkonsistenten Berichten zu kämpfen. Und mangels Zeiterfassung in der Produktion fehlte die Basis für eine tragfähige Kostenanalyse und -kalkulation. „Angesichts unserer Expansionspläne war klar, dass wir handeln mussten“, fasst Dieter Politsch die damalige Situation zusammen. „Also machten wir uns auf die Suche nach einer Lösung, die sämtliche Geschäftsprozesse integriert abbildet und unsere strategischen Ziele nachhaltig unterstützt.“

### Klare Entscheidung für SAP Business One

Lange musste das Unternehmen nicht suchen. Dieter Politsch und IT-Leiter Kurt Hubmer favorisierten von Beginn an eine Lösung von SAP. Zum einen, weil einige der insgesamt 40 Mitarbeiter bereits mit Lösungen von SAP gearbeitet hatten. Zum anderen wegen der hohen Investitionssicherheit: „Ich habe den Konkurs von zwei Lieferanten unserer Software für die Produktionsplanung erlebt. Bei SAP muss ich mir da keine Sorgen machen, und das ist mir schon sehr wichtig“, erklärt Politsch.

Bei der Wahl eines geeigneten Projektpartners in der Region verließ sich das Unternehmen auf eine Empfehlung von SAP. Im November 2009 konnte Politsch einen ersten Blick auf SAP Business



„Mit der Software haben wir genau die Planungssicherheit in Produktion, Vertrieb und Versand, die wir heute und in Zukunft brauchen.“

Kurt Hubmer, IT-Leiter,  
Politsch Kunststofftechnik GmbH

One mit dem neuen Releasestand 8.8 werfen. „Schon bei der ersten Präsentation hatten wir ein gutes Gefühl, und uns war klar, dass die neue Version von SAP Business One ideal für uns ist“, erinnert sich Kurt Hubmer. Zur Unterstützung der Produktionsaufträge entschied sich Politsch Kunststofftechnik zusätzlich für PPS One. Das Modul für die Produktionsplanung und -steuerung wurde speziell für SAP Business One entwickelt und lässt sich nahtlos in die Unternehmenssoftware integrieren.

### Schneller als geplant

Der Startschuss für die Implementierung fiel im Januar 2010. Unter der Leitung von Kurt Hubmer vereinbarte das Projektteam den 1. April als Termin für den Produktivstart. Bereits beim ersten Review-Meeting im Februar zeichnete sich ab, dass die Arbeit wesentlich schneller voranging als geplant. „Wir kamen zügig voran, weil wir nah am Standard implementiert haben“, erklärt Kurt Hubmer. Nach der Übernahme der vorhandenen Stücklisten und Stammdaten ging die Politsch Kunststofftechnik GmbH am 1. März mit SAP Business One produktiv – einen Monat früher als geplant. Und das, obwohl sich das Unternehmen mitten im Projekt dazu entschied, zusätzlich auch eine Anwendung sowie Terminals für die Zutrittskontrolle und Zeiterfassung zu installieren. „Trotz des straffen Zeitplans verlief das gesamte Projekt völlig reibungslos“, sagt Kurt Hubmer.

### Deutlich weniger Verwaltungsaufwand

Insgesamt nutzen heute 13 Anwender die Software, mit der das Unternehmen einen wichtigen Schritt nach vorne gemacht hat. „Dank weitgehend automatisierter Prozesse ist der Aufwand für administrative Tätigkeiten erheblich gesunken“, erklärt Politsch. Beispielsweise reicht SAP Business One Belege von der Bestellung bis zur Abrechnung über die gesamte Prozesskette weiter. Die Belege müssen somit nicht mehr in jeder Abteilung gesondert bearbeitet werden. Auch die verschiedenen Geschäftsbereiche arbeiten heute Hand in Hand. Daten vom Ein- und Verkauf sowie vom Lohnbüro werden automatisch an die Finanzabteilung übertragen. Anschließend stehen sie der Geschäftsführung für Ad-hoc-Auswertungen und detaillierte Analysen zur Verfügung. „Monatliche Gewinn- und Verlustrechnungen liefern mir ein zeitnahes Abbild vom Stand des Unternehmens“, sagt Dieter Politsch. „Ich habe jederzeit einen vollständigen Überblick über die Kosten und Erlöse. Das heißt: Bei Bedarf kann ich deutlich schneller eingreifen als früher.“

Auch der Service ist besser geworden. „Wenn ein Kunde anruft, hat der zuständige Mitarbeiter alle wichtigen Informationen zum Auftragsstatus auf dem Schirm und kann alle Fragen kompetent beantworten. Er kann sogar den Liefertermin nennen, während der Kunde gerade bestellt“, erklärt der Inhaber.

### Kunden- und Auftragsdaten im Blick

Politsch Kunststofftechnik profitiert nicht nur vom geringeren Administrationsaufwand und der höheren Transparenz. Auch die integrierte Abbildung aller wichtigen Geschäftsprozesse bringt entscheidende Vorteile – vor allem in der Produktion. So überwacht und lenkt das Unternehmen mit SAP Business One und PPS One den gesamten Auftragsfluss von der Erfassung über die Bestandsprüfung bis hin zur Produktionssteuerung. Ist ein Auftrag bestätigt, kann umgehend disponiert werden. „Unsere Mitarbeiter können sofort feststellen, ob die vorhandenen Personal- und Materialressourcen für die termingerechte Ausführung ausreichen und bei Bedarf anfordern“, sagt Dieter Politsch. Die Software generiert automatisch die erforderlichen Bestellungen, sobald die Stückliste eines Werkzeugs in der Lösung vorliegt. Zudem unterstützt die integrierte Produktionsplanung bei der optimalen Auslastung der vorhandenen Kapazitäten.

### Schnell und präzise kalkulieren

Eine zentrale Anforderung an das Projekt war der Wunsch nach einer besseren Kostenübersicht im Werkzeugbau. Dessen Produkte sind in der Regel Einzelstücke. Da der Betrieb bislang kein System zur Erfassung der Arbeitszeit hatte, ließen sich die tatsächlichen Herstellungskosten nur schwer ermitteln. Mithilfe der installierten Betriebsdaten-

und Zeiterfassung ist dieses Problem inzwischen Vergangenheit. Heute gibt jeder Mitarbeiter im Maschinen- und Werkzeugbau seine Arbeitszeiten projektbezogen über Terminals ein, die direkt mit SAP Business One verbunden sind. „Seit wir die Lösung nutzen, wissen wir genau, was uns die Herstellung eines Werkzeugs kostet“, erläutert Dieter Politsch. „Zudem basieren unsere Kalkulationen nicht mehr auf Schätzungen, sondern auf tatsächlich ermittelten Werten.“

### Feintuning und erweiterter Rollout

Für Dieter Politsch ist das Projekt ein voller Erfolg: „Wir haben die richtige Lösung gewählt, weil wir die wichtigsten Ziele schnell erreicht haben: mehr Transparenz und Tempo bei den Betriebsabläufen, mehr Planungssicherheit bei kürzeren Durchlaufzeiten und eine hohe Kostenkontrolle.“ Auch IT-Leiter Kurt Hubmer zieht eine positive Bilanz: „Das

neue Release 8.8 läuft absolut stabil, ist einfach zu bedienen und bietet uns mit seinen Funktionen und Erweiterungsmöglichkeiten ein enormes Potenzial, das wir nach und nach nutzen wollen.“

Neben dem Feintuning bei der Politsch Kunststofftechnik im Sommer 2010 steht jetzt der Rollout in der gesamten Holding an. Anschließend ist die Anbindung von mobilen Endgeräten mithilfe einer App von SAP geplant. So rüstet die Holding ihre Techniker und den Außendienst bereits mit neuen Mobiltelefonen aus, damit sie künftig von jedem Ort aus Zugriff auf alle wichtigen Kontakt- und Auftragsdaten in SAP Business One haben. „Mir gefällt, dass bei SAP in die Zukunft geschaut wird, weil wir das auch tun“, sagt Dieter Politsch. „Und wenn wir eine neue Idee haben und umsetzen wollen, ist es gut zu wissen, dass uns die Software hier keine Grenzen setzt, sondern jeden Schritt problemlos mitgehen kann.“

## SAP Deutschland AG & Co. KG

Hasso-Plattner-Ring 7

69190 Walldorf

T 08 00 / 5 34 34 24\*

F 08 00 / 5 34 34 20\*

E info.germany@sap.com

www.sap.de

\* gebührenfrei in Deutschland

50 102 558 (10/11)

© 2010 SAP AG. Alle Rechte vorbehalten.

SAP, R/3, SAP NetWeaver, Duet, PartnerEdge, ByDesign, SAP BusinessObjects Explorer und weitere im Text erwähnte SAP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und anderen Ländern.

Business Objects und das Business-Objects-Logo, BusinessObjects, Crystal Reports, Crystal Decisions, Web Intelligence, Xcelsius und andere im Text erwähnte Business-Objects-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der Business Objects Software Ltd. in den USA und in anderen Ländern.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken. Produkte können länderspezifische Unterschiede aufweisen.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben werden von SAP AG und ihren Konzernunternehmen („SAP-Konzern“) bereitgestellt und dienen ausschließlich Informationszwecken. Der SAP-Konzern übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Der SAP-Konzern steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.