



REICHERT
Holztechnik



2020 Kundenerfolgsgeschichte

Mehr Transparenz für Reichert Holztechnik

Industrie 4.0 heißt nicht nur vernetzte Fertigung im eigenen Unternehmen, sondern auch die Einbeziehung externer Partner in das Netzwerk. Dies gilt besonders für Unternehmen der Zuliefer-Industrie, die effektive Prozesse mit ihren Lieferanten und Abnehmern aufbauen und gleichbleibende Qualität bei Einhaltung von Terminabsprachen garantieren müssen. Reichert Holztechnik bietet seinen Kunden nicht nur eine hohe Variantenvielfalt seiner Produkte in höchster Qualität, sondern wird mittlerweile auch als Dienstleister für die Etikettierung und Verpackung von Materialien in der Industrie geschätzt. Diese Entwicklung fordert eine durchgängige Software-Lösung mit der alle Prozesse transparent abgebildet werden können.

2020spaces.com/Customers

2020 Kundenerfolgsgeschichte

Reichert Holztechnik

Gegründet 1946 in Pfalzgrafenweiler/Deutschland hat sich Reichert Holztechnik mittlerweile zu einem der größten Zulieferer der deutschen Möbelindustrie entwickelt. Die rund 90 Mitarbeiter am Standort im Schwarzwald fertigen hochwertige Möbelteile und Fronten sowie außergewöhnliche Wandverkleidungen. Die kommissionsweise gefertigte Produktpalette umfasst mehr als 1.000 Varianten und erzielt einen jährlichen Umsatz von knapp 9 Millionen Euro. Beliefert werden nicht nur Schwergewichte der Küchenmöbelindustrie, wie beispielsweise die Alno Gruppe, Leicht Küchen sowie die Schweizer Hersteller Loosli oder Herzog Küchen AG, sondern auch die Kastenmöbelindustrie. Nicht zuletzt werden auch Tischler und Schreiner direkt beliefert.

Losgröße 1 im Fokus

„Wir waren schon immer ein Zulieferbetrieb“, so Jürgen Gaiser, einer von drei Geschäftsführern bei Reichert und für die technischen Belange im Unternehmen zuständig, „ursprünglich überwiegend aus Massivholz, haben wir uns Mitte der 70er Jahre verstärkt auf Hochglanzfronten konzentriert.“ Italien dominierte zu diesem Zeitpunkt den Zuliefermarkt, denn die Serienfertigung konnte dort kostengünstiger durchgeführt werden. „Unsere Kunden wollten jedoch heimische Zulieferer, so dass wir hierfür verstärkt Kompetenz aufgebaut haben. Aufgrund unserer ursprünglichen Kundenstruktur haben wir unsere Fertigung mehr und mehr hin zur kommissionsweise Produktion verlagert – zu Losgröße 1.“ Bei Reichert kann jeder Schreiner Fronten in beliebiger Stückzahl bestellen: Matt, Hochglanz, Abwicklungsfronten aus Furnierholz, Steinlacke aus flüssigem Echtstein, Beton oder Zementoberflächen – die Auswahl ist schier grenzenlos. „Folge unserer auftragsbezogenen Fertigung ist, dass wir kein Fertigteillager und nur teilweise Halbfertigteile vorrätig haben“, erläutert Jürgen Gaiser.



2020 Kundenerfolgsgeschichte

Durch 2020 Insight den Überblick bewahren

„Bei aller Individualität dürfen wir natürlich nicht den Überblick verlieren, denn unsere Kunden erwarten erstklassige Qualität, die pünktlich geliefert wird“, so Erhard John, Geschäftsführer Marketing/Vertrieb bei Reichert. „Wir haben häufig wiederkehrende

Welche Vorteile bringt 2020 mit sich?

- Bietet eine technische Komplettlösung vom Auftragseingang bis hin zur Auslieferung.
- Ermöglicht die permanente Transparenz zu jedem Auftrag und Teil, sowohl aus Termin-Sicht wie auch unter Kostenaspekten.
- Steigert die Produktionseffizienz von Personal und Anlagen und senkt die Betriebskosten.
- Implementiert eine Automatisierung und Optimierung der Arbeitsabläufe auf Grundlage der Geschäftsprozesse und Strategien des Unternehmens.
- Ermöglicht ein intelligentes Management und verkürzt den Auftragslieferungszyklus.
- Steigert die Produktqualität durch bessere Datenqualität und deutlich reduzierte Stammdaten und mindert damit auch die Notwendigkeit einer Nachbearbeitung.
- Erkennt Änderungen in Echtzeit in der Produktion Mit der schnellen Benachrichtigung über den aktualisierten Produktionsstatus, wird die Kundenzufriedenheit gesteigert. Zudem können so Lieferengpässe vermieden werden.

Reichert Holztechnik konnte mit 2020 Insight seine Teile-Vielfalt von 1.000 auf 300 reduzieren.

Aufträge, die wir in gleichbleibender Qualität abliefern müssen, trotz unterschiedlicher Mengen. Die Koordination von Halbfertigteilen, Terminen und Endprodukten ist bei unserer hohen Variantendichte ohne den Einsatz von EDV nicht möglich. Mit dem früheren EDV-System waren Abfragen lediglich auf Auftragsebene möglich, es fehlte der Blick auf die Einzelteile. Mit 2020 Insight ist es nun möglich, auch die Einzelteil-Ebene zu betrachten und sich sämtliche Management-Daten zu ziehen – auf Knopfdruck. „Wir haben früher für Umsatztabellen kundeneigene Abfragen geschrieben, mit 2020 Insight erfolgt die Abfrage nun automatisiert und reduziert die Arbeitszeit erheblich“, freut sich Uwe Häberle, kaufmännischer Geschäftsführer, „außerdem geht nun die Fehlerquote dafür quasi gegen Null.“

Reichert Holztechnik vor der Implementierung

Seit des Management-Buy Outs 2015 und der Übernahme des Unternehmens durch die jetzigen Geschäftsführer Erhard John, Jürgen Gaiser und Uwe Häberle, wurde viel in neue Technik investiert. „Wir haben u.a. eine neue Plattensäge erworben inklusive eines vollautomatisierten Plattenlagers und eine neue Kantenanlage innerhalb von drei Monaten installiert. Darüberhinaus hatten wir uns entschieden, eine RFID-basierte Teileverfolgung in unserer Fertigung zu implementieren“, so Jürgen Gaiser. Ziel des Unternehmens ist es, die Weichen für eine erfolgreiche Zukunft zu stellen und nachhaltig zu wachsen. „Mit unserem alten EDV-System war eine Weiterentwicklung nicht mehr möglich, denn Schnittstellen haben teilweise nicht mehr funktioniert und Änderungen waren nicht umsetzbar, da der Programmierer des Altsystems in den Ruhestand gegangen war“, erinnert sich Jürgen Wolz, IT- und Projektleiter bei Reichert. Der Wunsch nach einer neuen Software-Lösung wurde immer dringlicher, um den Anforderungen des neuen Maschinenparks und natürlich auch des Marktes weiterhin gerecht zu bleiben. „2020 Insight entsprach unserem Wunsch nach einer Standard-Software, die bedienerfreundlich, funktional und transparent ist“, so Jürgen Gaiser, der 2015 den Kauf initiierte, „und die dennoch auf unsere speziellen Bedürfnisse angepasst werden kann.“

2020 Kundenerfolgsgeschichte

Ziel war eine einheitliche und durchgängige Lösung vom elektronischen Bestellimport, Angebots- und Auftragsbearbeitung, Material- und Lagerwirtschaft, Einkauf bis hin zur Fertigung inklusive Rückmeldung. Der durchgängige Datenfluss sollte zudem sowohl kaufmännische als auch technische Online-Auswertungen aller Art ermöglichen und Status-Informationen aus der Produktion in Echtzeit bereitstellen. „Mit 2020 Insight haben wir eine Software-Lösung gefunden, die unseren Anforderungen gerecht wurde“, so Gaiser, „zusätzlich ermöglicht uns das System nun die Flexibilisierung unserer Prozesse bei erhöhter Prozesssicherheit – ein weiterer Pluspunkt, der für 2020 Insight spricht.“

Die Implementierungsphase

„Das Wichtigste bei der Implementierung einer neuen Software ist die fachübergreifende Kommunikation“, zieht Jürgen Wolz sein Fazit.

„Zum einen sind Veränderungen immer schwierig und Prozesse, die jahrelang funktioniert haben, neu zu überdenken, leuchtet nicht Jedem auf Anhieb ein. Und natürlich darf nicht vergessen werden, dass eine Implementierung immer zusätzliche Arbeit für alle Beteiligten bedeutet – sei es bei der Erstellung der Stammdaten, der Lieferung von Informationen oder auch bei der Abstimmung über Prozesse, Abläufe und Verantwortlichkeiten. Wichtig ist, dass wir während des ganzen Prozesses die volle Unterstützung der Geschäftsführung hatten, die alle Probleme an- und ernst genommen hat, die Kommunikation untereinander gefördert und immer wieder die Richtung vorgegeben hat. Ein so großes Projekt ist nun mal Teamarbeit, denn es ist zu groß, um es alleine zu stemmen. Die Mischung des Teams ist dabei sehr wichtig und das man Unterstützer in jeder, und zwar in wirklich jeder Abteilung hat.“

Um die Mitarbeiter zu informieren wurde nicht nur eine Betriebsversammlung zu Beginn des Projektes abgehalten, sondern auch „runde Tische“ eingeführt, an denen sich schnell und zielführend ausgetauscht werden konnte. Viel Zeit wurde für die Entwicklung der Stammdaten aufgewendet. In Schulungen wurden nicht nur Regeln hierfür definiert, sondern auch die Logik der Software 2020 Insight genauer erläutert.



„Es war anfangs schwierig, den Mitarbeitern die Vorteile der Veränderungen vor Augen zu führen“, so Erhard John, „ab dem Moment jedoch, als zum ersten Mal Echtzeiten eingespielt wurden, hat Jeder gesehen, welche positiven Auswirkungen 2020 Insight für unser Unternehmen hat.“

Die Verbesserungen bei Reichert Holztechnik

Auch wenn noch nicht alle Prozesse und Abläufe abschließend umgestellt sind, zeigen sich bereits jetzt die Vorteile der Umstellung auf 2020 Insight:

- Die vollständige Transparenz der aktuellen Bearbeitungszustände ist nun gegeben.
- Sämtliche Bestände und Materialverbräuche sind integriert und ermöglichen so neuerdings eine Deckungsbeitragsrechnung.
- Management-Auswertungen und individuelle Berichte sind auf Knopfdruck und in Echtzeit abrufbar.
- Trotz der Fülle an neuen Informationen wurden die Daten-Redundanzen merklich reduziert, während die Daten-Qualität deutlich gestiegen ist.
- Fehlerhafte Daten werden durch einen durchgängigen Datenfluss nun nahezu ausgeschlossen.

2020 Kundenerfolgsgeschichte



BLACK FOREST MADE



- Auf Kundenwünsche bezüglich der Gestaltung von Lieferscheinen oder sonstigen Informationen kann nun individuell eingegangen werden.

- Es ist nun eine Produktionsplanung inklusive Rückwärts- und teilweise Vorwärtsterminierung möglich.
- In vielen Abteilungen konnte mit gleichbleibender Mitarbeiterzahl ein höherer Output erzielt werden.
- Die Jahresplanung inklusiver der Budgetierung wurde vereinfacht.
- Die Produktionssteuerung inklusive Checkpoints mit RFID-gestützter Rückmeldung, schafft volle Transparenz über die aktuelle Situation in der Produktion.
- Notwendige CNC-Daten werden nun mit 2020 Insight über eine Teileidentifizierung per Barcode-Scan direkt an der Maschine bereitgestellt.

„Unser Betrieb kann nun in allen Belangen mit der Unterstützung von 2020 Insight abgewickelt werden“, so Uwe Häberle, „aber natürlich sind noch ein paar Wünsche offen, die wir mit der Software erfüllt haben möchten. Mein Ziel ist es, sämtliche Wirtschaftsdaten, wie Zeiten, Planungen, Prognosen und Fertigungsdaten aufbereitet und auf Knopfdruck verfügbar zu haben, um für die Zukunft gerüstet zu sein“.

Über Reichert Holztechnik

Gegründet 1946 starteten Wilhelm und Charlotte Reichert in Pfalzgrafenweiler im Landkreis Freudenstadt mit handgefertigten Korken und kleinen Möbelteilen. Sie bauten das Produktportfolio immer weiter aus, vergrößerten sich, kauften neue Maschinen und gründeten noch im selben Jahr die Holzwarenfabrik Reichert. Im Angebot waren Lampen, Drehteile, Gestelle für Polstermöbel, Kindermöbel und vieles mehr. Von Anfang an legte Reichert Wert auf erstklassige Produkte und hervorragende Verarbeitung – der Grundstein für den Erfolg.

1973 übernahm der Sohn der Gründer, Ulrich Reichert die Leitung des Unternehmens. Er spezialisierte sich auf die Entwicklung und Fertigung hochwertiger Möbelfronten in Massivholz und Lack und sorgte so für Wachstum und Expansion. Kunden in ganz Deutschland und darüber hinaus konnten gewonnen werden.

2015 übernahmen dann die langjährigen Mitarbeiter Jürgen Gaiser, Uwe Häberle und Erhard John als gleichberechtigte Gesellschafter die Unternehmensleitung. Heute ist Reichert Holztechnik GmbH & Co. KG mit rund 90 Mitarbeitern ein modernes mittelständisches Unternehmen.

Das Unternehmen sieht sich als verlässlicher Partner der internationalen Küchen- und Badmöbelindustrie, des Messe- und Schiffsbaus, im Wohn- und Objektbereich und vielen weiteren Bereichen. Auf insgesamt 11.000 m² produzieren die hervorragend ausgebildeten Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter mit einem hochmodernen Maschinenpark ein breites Sortiment vom individuell angefertigten Einzelstück bis zur Großserie.

Hohe Qualitätsstandards bei Produkten, Lieferungen und Service und die Vielfalt der Produktpalette sorgen dafür, dass sie qualitativer Marktführer geworden sind. Kundenzufriedenheit ist ihnen besonders wichtig.