



REICHERT
Holztechnik



2020 История успеха клиента

Больше прозрачности для Reichert Holztechnik

Концепция «Индустрия 4.0» включает в себя не только производство, объединенное в сеть на собственном предприятии, но и добавление в эту сеть внешних партнеров. Это особенно актуально для компаний, работающих в отрасли производства комплектующих, где необходимы эффективные процессы взаимодействия с поставщиками и клиентами, а также гарантия стабильного качества в рамках согласованных сроков. Компания Reichert Holztechnik предлагает своим клиентам не только разнообразную продукцию самого высокого качества, но и высоко ценится как подрядчик, оказывающий услуги

в области промышленного этикетирования и упаковки материалов. Для поддержания такого уровня необходимо единое программное решение, позволяющее прозрачно представлять все процессы.

2020spaces.com/Customers

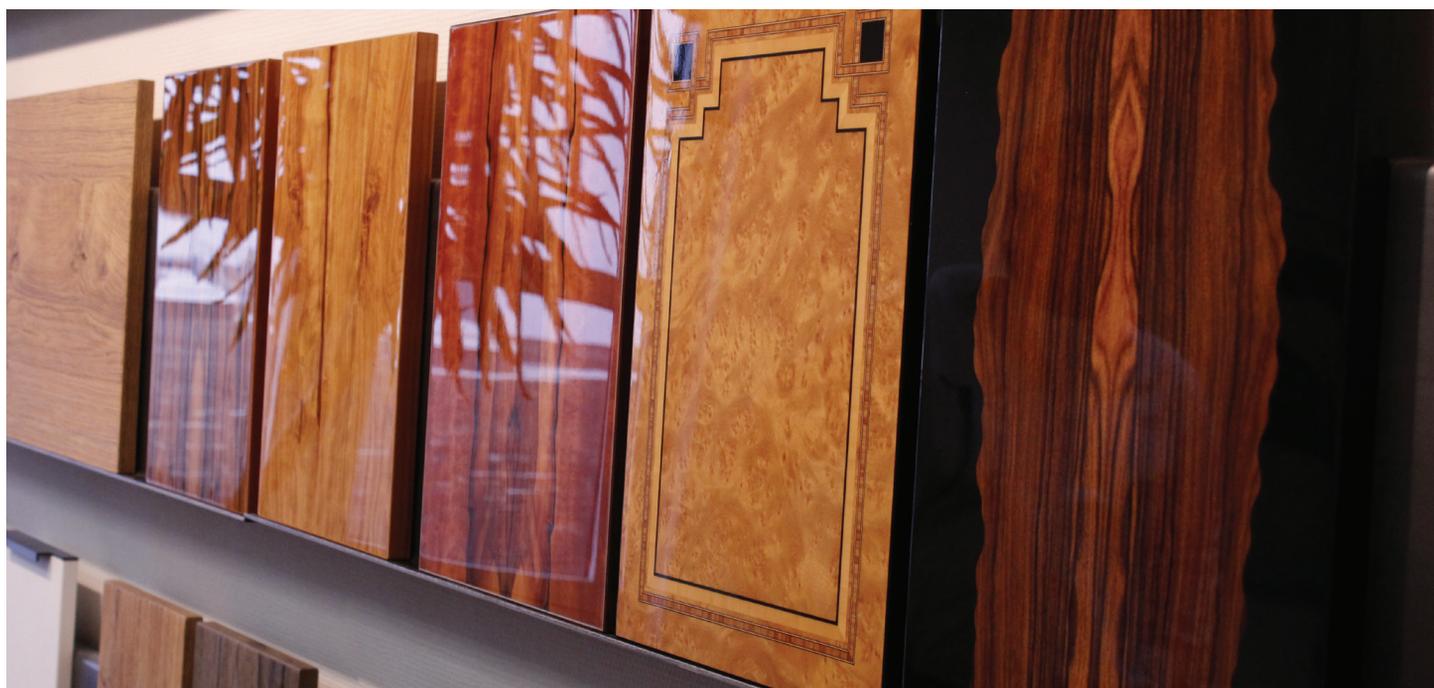
2020 История успеха клиента

Reichert Holztechnik

Компания Reichert Holztechnik, основанная в 1946 году в Пфальцграфенвайлере, Германия, к настоящему моменту выросла в одного из самых крупных поставщиков немецкой мебельной промышленности. На производственной площадке в Шварцвальде коллектив из 90 сотрудников занят изготовлением высококачественных мебельных деталей, лицевых элементов, а также нестандартных облицовок для стен. В ассортимент продукции, изготавливаемой по индивидуальным заказам, входит более 1000 вариантов, что составляет годовой оборот почти в 9 миллионов евро. Компания поставляет продукцию не только гигантам промышленности в области изготовления кухонной мебели, таким, как Alno Gruppe, Leicht Küchen, швейцарским производителям Loosli или Herzog Küchen AG, но также изготовителям корпусной мебели. Также осуществляются прямые поставки товара столярам и плотникам.

В фокусе — производство по типу «пакет 1»

«Мы всегда были предприятием-поставщиком, – говорит Юрген Гайзер, один из трех руководителей компании, отвечающий за технические вопросы. – Изначально мы работали преимущественно с цельной древесиной, но в середине 70-х годов больше сконцентрировались на производстве высокоглянцевых лицевых элементов». В этот период на рынке поставщиков доминировала Италия, поскольку на территории этой страны можно было разместить экономически более выгодное серийное производство. «Однако наши клиенты хотели работать с отечественными поставщиками, поэтому мы усиленно набирались опыта. Благодаря нашей изначальной клиентуре мы все больше ориентировали свое производство в сторону изготовления изделий под заказ – вплоть до производства по типу «пакет 1». В компании Reichert каждый столяр может заказать лицевые элементы в любом количестве: матовые, высокоглянцевые, рулонные лицевые поверхности из шпона, лаки для камня на основе «жидкого камня», бетонные или цементные поверхности – выбор практически безграничен. «Из-за специфики производства, ориентированного на индивидуальные заказы клиентов, у нас практически отсутствует склад готовых изделий, поддерживается лишь небольшой запас заготовок» – поясняет Юрген Гайзер.



2020 История успеха клиента

Обзор бизнеса с помощью 2020 Insight

«Несмотря на всю индивидуальность, мы, конечно, не можем забывать о том, что наши клиенты ждут от нас первоклассный товар, который всегда поставляется точно в срок, – говорит Эрхард Джон, руководитель отдела маркетинга и сбыта Reichert. – Часто заказы повторяются, и мы должны выполнять их со стабильным качеством,

Какие преимущества дает система 2020 Insight?

- Комплексное техническое решение для всех процессов — от поступления заказа до его доставки.
- Постоянная прозрачность для каждого заказа и детали, а также относительно затрат и соблюдения сроков.
- Увеличение производственной эффективности персонала и оборудования, а также снижение затрат на производство.
- Внедрение автоматизации и оптимизации рабочих процессов на основе бизнес-процессов и стратегий предприятия.
- Продуманное управление и сокращение цикла доставки заказа.
- Повышение качества продукции за счет улучшения качества данных и значительного уменьшения количества исходных данных, а также снижение необходимости в дополнительной обработке.
- Распознавание изменений в производственном процессе в режиме реального времени. Быстрое информирование о текущем состоянии производства повышает удовлетворенность клиентов. Кроме того, система позволяет избежать перебоев с поставками.

Благодаря 2020 Insight компания Reichert Holztechnik смогла удовлетворять запросы клиентов, снизив количество деталей с 1000 до 300.

несмотря на разное количество. Согласование заготовок, сроков и конечной продукции при большом количестве вариантов невозможны без внедрения системы электронной обработки данных. Прежняя система электронной обработки данных позволяла делать запросы только на уровне заказов, подробная информация была недоступна.

Теперь система 2020 Insight позволяет видеть не только подробную информацию, но и получать все управленческие данные одним нажатием кнопки. Раньше мы выписывали отдельные заказы клиентов для оборотных таблиц, теперь же 2020 Insight выполняет запрос автоматически и значительно сокращает время работы, – говорит Уве Хэберле, коммерческий директор, – кроме того, процент погрешности упал практически до нуля».

Reichert Holztechnik до внедрения системы

Начиная с момента выкупа контрольного пакета акций компании управляющими в 2015 году и перехода компании под управление сегодняшних руководителей предприятия Эрхарда Джона, Юргена Гайзера и Уве Хэберле, в новые технологии были инвестированы значительные средства. «Среди прочего, мы купили новый форматно-раскроечный станок, включая автоматическую систему складирования плитных материалов, и три месяца назад установили новую установку для обработки кромок. Кроме того, мы решили внедрить в производство систему отслеживания деталей на основе радиочастотной идентификации», – говорит Юрген Гайзер. Цель компании – заложить основу для успешного будущего и постоянного роста. «Старая система электронной обработки данных не позволяла развиваться дальше – интерфейсы частично не работали, а изменить что-либо было невозможно, поскольку программист старой системы ушел на пенсию», – вспоминает Юрген Вольц, руководитель отдела ИТ и проектирования компании Reichert. Желание соответствовать требованиям нового парка машин и, конечно же, самого рынка все острее требовало внедрения нового программного решения. обеспечения – функциональном, прозрачном.

2020 История успеха клиента

«Система 2020 Insight соответствовала нашему представлению о стандартном программном обеспечении – функциональном, прозрачном и простом в управлении, – говорит Юрген Гайзер, инициировавший покупку в 2015 году, – которое при этом можно адаптировать под наши специальные потребности». Целью было получение единого решения для электронного импорта заказов, обработки предложений и заказов, управления материально-техническим снабжением и складским хозяйством, всего процесса от закупки до изготовления, включая обратную связь. Кроме того, непрерывный поток данных должен позволять выполнять коммерческий и технический онлайн-анализ любого рода и предоставлять информацию о производственных параметрах в режиме реального времени. «В 2020 Insight мы нашли программное решение, которое полностью соответствует нашим требованиям, – говорит Гайзер, – и, кроме того, система позволяет сделать наши процессы более гибкими, повысив их безопасность – еще один плюс в пользу 2020 Insight».

На этапе внедрения

«Самым важным во внедрении нового программного обеспечения является коммуникация между смежными подразделениями, – делится своим выводом Юрген Вольц. – Некоторым трудно принять изменения, необходимость переосмыслить процессы, работавшие годами, становится для них очевидной не сразу. И, конечно же, нельзя забывать, что внедрение всегда означает дополнительную работу для всех участников, как на этапе создания исходных данных и предоставления информации, так и при согласовании процессов, последовательности операций и сфер ответственности. Важно, что руководство компании оказывало полную поддержку в течение всего процесса, применяло конструктивный подход к решению проблем, способствовало общей коммуникации и постоянно задавало направление движения. Этот проект стал командной работой, потому что он слишком масштабный для реализации в одиночку. В данном случае очень большое значение имеет не только состав команды, но и то, что ты получаешь реальную поддержку от каждого сотрудника в каждом отделе».



Перед началом проекта для информирования сотрудников было проведено рабочее собрание, а также был введен круглый стол, во время которого можно было оперативно и целенаправленно обмениваться важной информацией. Много времени посвящалось разработке исходных данных. Во время обучения не только определялись правила для данного проекта, но и подробно разъяснялась логика 2020 Insight.

«Вначале было очень тяжело наглядно продемонстрировать сотрудникам преимущества изменений, – говорит Эрхард Джон, – ровно до момента первого ввода реальных данных. Тогда каждый увидел, какое положительное влияние оказывает 2020 Insight на наше предприятие»

Улучшения в Reichert Holztechnik

Хотя еще не все процессы адаптированы, но уже сейчас видны выгоды от внедрения 2020 Insight:

- Текущие операции обработки полностью прозрачны.
- Все запасы и расходы материалов и сырья введены в систему, что с недавних пор позволяет выполнять калькуляцию себестоимости по прямым издержкам.
- Можно отдельно вводить информацию о пожеланиях клиентов относительно оформления накладных или прочую дополнительную информацию.

2020 История успеха клиента



BLACK FOREST MADE



- Во многих отделах удалось достигнуть более высоких результатов без увеличения числа сотрудников.
- Годовое планирование, в том числе бюджетирование, упростилось.
- Управление производством, в том числе контрольные точки с обратной связью на основе радиочастотной идентификации, создает полную прозрачность текущих технологических процессов.
- Необходимые данные ЧПУ теперь передаются прямо на станок
- Возможно обратное и частично прогрессивное планирование производства.

с помощью 2020 Insight посредством идентификации детали по скану штрих-кода.

«Теперь 2020 Insight поддерживает наше предприятие во всех аспектах, — говорит Уве Хэберле. — Но, конечно же, у нас осталась еще пожелания, которые мы хотели бы реализовать с помощью этого программного обеспечения. А именно получение всех экономических данных, таких, как нормы времени, планирование, прогнозы и даты изготовления, в готовом виде одним нажатием кнопки, чтобы быть готовым к вызовам будущего».

- Управленческую аналитику и персональные отчеты можно вызвать в режиме реального времени одним щелчком мыши.
- Несмотря на изобилие новой информации, избыточность данных заметно снизилась, в то время как их качество значительно улучшилось.
- Благодаря непрерывному потоку данных ошибки в данных практически исключены.

О компании Reichert Holztechnik

В 1946 году Вильгельм и Шарлотта Райхерт организовали в коммуне Пфальцграфенвайлер, округ Фройденштадт, предприятие по ручному производству пробок и небольших деталей мебели. Они постоянно расширяли ассортимент товаров, разрослись, купили новые станки и в том же году основали фабрику деревянных изделий Reichert. В ассортименте предлагались лампы, токарные изделия, каркасы для мягкой мебели, детская мебель и многое другое. С самого начала компания Reichert делала ставку на продукцию высокого качества и исключительную обработку — это стало основой успеха. В 1973 году сын учредителя Ульрих Райхерт принял управление компанией. Он специализировался на разработке и изготовлении высококачественных лицевых элементов для мебели с использованием цельной древесины и лака, а также заботился о развитии компании и ее расширении. От этого смогли выиграть клиенты на территории всей Германии и за ее пределами. В 2015 году сотрудники, уже долгие годы работавшие в компании, Юрген Гайзер, Уве Хэберле и Эрхард Джон стали равноправными акционерами и приняли на себя управление. Сегодня Reichert Holztechnik GmbH & Co. KG с коллективом, насчитывающим 90 сотрудников, — это современное среднее предприятие. Предприятие позиционирует себя как надежного партнера, работающего с международными компаниями по изготовлению кухонной мебели и мебели для ванных комнат, в сфере строительства выставочных стендов и судостроения, строительства жилых и коммерческих объектов и многих других областях. На общей площади 11 000 квадратных метров превосходно обученные сотрудники изготавливают на самом современном оборудовании широкий ассортимент продукции — от отдельных экземпляров по индивидуальному заказу до больших партий. Высокие стандарты качества продукции, поставок и услуг, а также разнообразие изготавливаемых изделий позволяют им стать качественным лидером на рынке. Особенно важной для них является удовлетворенность клиентов.