

## Success Story SAP - B-COMM für R/3 ERP

### Fürstenberg-Gruppe, Donaueschingen

#### Lösung nach Maß - BDE erhöht die Transparenz beim Bierbrauen

Der Name Fürstenberg ist seit über 700 Jahren mit der Herstellung von Bier verknüpft. Gebraut wird dieses in Donaueschingen in einer hochmodernen Brauanlage. Bei der Fürstenberg-Gruppe, bestehend aus der Fürstlich Fürstenbergischen Brauerei KG und der Fürstenberg Holzindustrie, sind zusammen rund 600 Mitarbeiter beschäftigt. Ein elektronisches Zeiterfassungssystem erfasst die Arbeitszeiten des Personals und übergibt die Daten an das HR-Modul. Bei der Fürstenberg Holzindustrie kommen zusätzlich BDE-Terminals zum Einsatz, an denen die Auftrags- und Produktionsdaten gebucht und dem SAP-Modul PP zur Verfügung gestellt werden.

#### Integrierte Zeitwirtschaftslösung

In beiden Unternehmen wird seit 1993 ein SAP R/3-System eingesetzt. Nach den Modulen FI, MW, CO und SD wurde 1997 mit HR die Zeitwirtschaft produktiv geschaltet. Seitdem erfassen die Mitarbeiter ihre Arbeitszeiten an insgesamt 15 Zeiterfassungsterminals von Kaba Benzing. Gearbeitet wird in der Brauerei im 2-Schicht-Betrieb, in der Holzindustrie gibt es zudem 1-Schicht- und 3-Schicht-Betrieb und für die Verwaltung gilt gleitende Arbeitszeit.

„Wir hatten vorher zwei andere Systeme, die keine Schnittstelle zu SAP besaßen“, erklärt Erik Hillenbrand, Projektmitarbeiter bei der Einführung von SAP PP bei der Fürstenberg Holzindustrie. Dies sollte so geändert werden, dass die Zeitwirtschaftsdaten automatisch in HR einfließen. Ermöglicht wird dies durch die Kaba Benzing-Lösung B-COMM für R/3 ERP, die ins HR-Modul integriert wurde und automatisch und unsichtbar im Hintergrund arbeitet. Sie läuft auf Windows NT und sorgt für den reibungslosen Datenaustausch zwischen den SAP-Modulen und den Datenerfassungsgeräten. „Die technische Anbindung ist sehr gut“, betont Jürgen Kohler, Leiter der Datenverarbeitung der Fürstenberg-Brauerei. „Die Installation der Kaba Benzing-Lösung war schnell und einfach, und seitdem funktioniert das Programm einwandfrei.“

#### BDE als Ergänzung für ERP

So konnte das Projekt Zeiterfassung schnell abgeschlossen werden und man wandte sich dem zweiten Schritt – der weitaus komplexeren Einführung von PP mit integrierter BDE – zu. Bei der Holzindustrie bestand die Notwendigkeit, die Produktionszeiten zu erfassen. „In unserem Unternehmen fertigen wir auftragsbezogen in 8 bis 9 sehr großen Fertigungshallen“, erklärt Erik Hillenbrand. „Dafür brauchen wir ein BDE-System.“ Oft kommen auch kurzfristige Aufträge herein, die trotzdem pünktlich geliefert werden müssen. „Wir wollten die aktuellen Produktionsmeldungen in Echtzeit verarbeiten können, damit wir jederzeit den aktuellen Stand sehen“, betont Erik Hillenbrand. Außerdem sollte die BDE die Grundlage für eine genauere Kalkulation liefern. „Dazu mussten wir wissen, wie



„Die Installation der Kaba Benzing-Lösung war schnell und einfach, und seitdem funktioniert das Programm einwandfrei.“

„Die BDE hat unsere Erwartungen und Ziele erfüllt. Wir sind dadurch heute viel näher dran am Geschehen und die Qualität der Daten ist besser.“

Jürgen Kohler -  
Leiter Datenverarbeitung



[www.fuerstenberg.de](http://www.fuerstenberg.de)



Kaba Benzing GmbH  
Vertriebssupport / SAP-Team  
Albertstrasse 3

78056 Villingen-Schwenningen,  
Germany

Phone ++49-7720-603-300  
Fax ++49-7720-603-173  
E-Mail [info@kaba-benzing.com](mailto:info@kaba-benzing.com)  
Internet [www.kaba-benzing.com](http://www.kaba-benzing.com)

## Success Story SAP - B-COMM für R/3 ERP

### Fürstenberg-Gruppe, Donaueschingen

viel Deckungsbeitrag jeder Auftrag gebracht hat“, ergänzt EDV-Leiter Jürgen Kohler. Zur Ausarbeitung der benötigten Parameter für die in das PP-Modul integrierte BDE wurde ein Projektteam gebildet. Das System muss die Produktion darstellen und ständige Flexibilität ermöglichen – so lautete die Vorgabe des Unternehmens. Besondere Überlegungen erforderte die Erfassung kritischer Produktionsabläufe. Dazu gehört z. B. der Zuschnitt, der ganz am Anfang der Produktionskette erfolgt. Hier laufen mehrere Aufträge zusammen, da das Holz für mehrere Anforderungen aufgeteilt wird, um möglichst wenig Verschnitt entstehen zu lassen. Die anfallende Arbeitszeit muss daher auf mehrere Aufträge gebucht werden.

Die Einführung von 20 BDE-Terminals erfolgte nach und nach abteilungsweise. Dabei stellte sich heraus, dass sich die Durchzugsleser für die manchmal sehr staubige Fertigungsumgebung nicht optimal eigneten. So wurden die Geräte auf Barcode-Handler umgestellt. Besondere Schulung der Mitarbeiter erforderte die Eingabe von Daten über mehrere Dialogstufen hinweg. „Weil unsere Prozesse flexibel sind, brauchen wir die Möglichkeit, Dinge im System abzuändern“, erklärt Erik Hillenbrand. So müssen die Mitarbeiter manchmal den Arbeitsplatz abändern oder Stückzahlen und Ausschuss eingeben. Bucht jetzt ein Mitarbeiter an einem BDE-Terminal, wird eine Verbindung zum BDEServer hergestellt, auf dem alle Aufträge vorhanden sind. Dies sind bei Fürstenberg 5000 – 10000 Aufträge, da ein Auftrag aus 40 – 50 Vorgangsrückmeldungen bestehen kann. Der Server prüft dann, ob der Mitarbeiter auf den Auftrag buchen kann und nimmt anschließend die Daten entgegen. Auf dem NTServer liegt eine SQL-Datenbank, in die einerseits die Daten von SAP einfließen und andererseits die BDE-Daten geschrieben werden. Die B-COMM-Lösung sorgt für den reibungslosen Transfer der Daten ins SAP-System und die ständige Aktualisierung. Vom System werden verschiedene Auswertungen erstellt und die Nachkalkulation unterstützt.

#### Erwartungen erfüllt

Bei Fürstenberg ist das Projekt jetzt abgeschlossen und man ist mit dem System zufrieden. „Die BDE hat unsere Erwartungen und Ziele erfüllt“, bestätigt Jürgen Kohler, „wenngleich wir mit PP nicht alle unsere Probleme lösen konnten. Grenzenlose Flexibilität lässt sich eben mit standardisierten softwaregestützten Prozessen nicht erreichen.“ Durch die BDE weiß Fürstenberg jetzt aktuell, welche Aufträge gerade bearbeitet werden und welche fertig sind. „So haben wir den aktuellen Überblick über die Fertigung und auch der Vertrieb kann sich jederzeit über den Stand der Aufträge informieren“, ergänzt Erik Hillenbrand. „Diese Transparenz ist heute absolut erforderlich, um den Kunden Verlässlichkeit bieten zu können“, betont Jürgen Kohler. Mussten früher manuell Belege eingegeben werden, so erfolgt die Erfassung jetzt automatisch. Die Auswertungen stehen nun schon am nächsten Tag zur Verfügung. „Wir sind dadurch heute viel näher dran am Geschehen“, zieht Erik Hillenbrand Bilanz, „und die Qualität der Daten ist besser.“



Anwenderbericht

Success Story

Anwenderbericht

Success Story



Kaba Benzing GmbH  
Vertriebssupport / SAP-Team  
Albertstrasse 3

78056 Villingen-Schwenningen,  
Germany

Phone ++49-7720-603-300  
Fax ++49-7720-603-173  
E-Mail [info@kaba-benzing.com](mailto:info@kaba-benzing.com)  
Internet [www.kaba-benzing.com](http://www.kaba-benzing.com)