

Willi Hahn GmbH

Die Verbindungsexperten für die Industrie

Metallverarbeitung, Automobilzulieferer

Name:
Willi Hahn GmbH

Website:
www.wiha.solutions

Produkte und Technologien:
Fertigung und Beschaffung von metallischen Verbindungselementen und Komponenten inkl. Beratung auf hohem technischem Niveau (z.B. Kaltpressfließ-, Dreh- und Frästeile) in der Industrie (u.a. Automobil- und Nutzfahrzeugbranche, Medizin-, Verkehrs, Mess- und Regeltechnik sowie Maschinenbau)

Standorte:
Sasbach und Wuppertal/DE

Umsatz:
circa 40 Mio. €

Mitarbeiter:
220

proALPHA Kunde seit:
2019

Im Fokus:
ERP für Automobil-Zuliefererindustrie, Electronic Data Interchange (EDI)

Highlights

- ERP-Komplettsystem mit rund 40 unterschiedlichen EDI-Partneranbindungen
- Ressourcenplanung mit proALPHA für eine überlappende Produktionssteuerung
- proALPHA Profitcenter-Rechnung ermöglicht ein ERP für alle Standorte
- Übersichtliche und einfache Erfassung von Materialteuerungszuschlägen
- Integriertes Dokumenten Management System



Die Willi Hahn GmbH, kurz Wiha, wurde 1939 als Schrauben- und Mutternfabrik gegründet. Bis heute fertigt und beschafft das Unternehmen kundenspezifische Verbindungselemente für die Industrie. Wiha zeichnen qualitativ hochwertige Verbindungen aus – in jeder Beziehung. Als entwicklungsstarker Anbieter und Leistungsführer fertigt Wiha für global agierende Kunden im B2B-Bereich metallische Verbindungselemente und Komponenten, die den höchsten Anforderungen und Zertifizierungsstandards entsprechen.

Diese Anforderungen stellt Wiha auch an den ERP Anbieter. Es ist ein Muss, eine gute Verbindung zum und mit dem ERP System zu haben. Der ERP Anbieter muss für Wiha gleichzeitig Lösungsanbieter und Entwicklungspartner sein. Deshalb hat sich WiHa 2019 für proALPHA ERP entschieden.

wiha
Willi Hahn - solutions that fit for you

PROALPHA

„In der Automobilzuliefer-Branche kann das ERP-System den entscheidenden Unterschied machen. Um die richtige Lösung mit der höchsten Akzeptanz in der Belegschaft zu finden, haben wir 26 Key-User in den Auswahlprozess eingebunden. 25 stimmten für proALPHA!“

Katrin Seidemann, Geschäftsführerin, Willi Hahn GmbH

Neben der Eigenfertigung ist Wiha auch als Beschaffungsdienstleister von technisch anspruchsvollen Verbindungselementen und Komponenten tätig. Dabei nutzt das Unternehmen sein hohes Markt- und Fertigungs-Know-how, um das benötigte Produktportfolio für die Kunden zuverlässig abzudecken.

In beiden Geschäftssegmenten werden Kunden aus vielen Branchen bedient, wobei der Schwerpunkt in der Mobilitätsbranche liegt. Für ihre Planungssicherheit fordern die Automobilhersteller von Zulieferern wie Wiha ein strenges Qualitätsmanagement und kosteneffektive Standardisierungen in allen Prozessen. Definiert sind die beispiellos hohen Anforderungen in einer Norm der International Automotive Task Force (IATF). Wiha erfüllt sie und ist IATF-zertifiziert. „Unerlässlich für das Einhalten der Vorgaben und die kontinuierliche Verbesserung aller Abläufe ist ein leistungsstarkes ERP-System“, sagt Geschäftsführerin Katrin Seidemann und bestätigt: „Deshalb haben wir uns 2019 für die Kompletterneuerung unserer ERP-Landschaft und für proALPHA ERP entschieden.“

Bis zu 280 Millionen Teile im Jahr produzieren und beschaffen

Was das ERP-System bei Wiha leisten muss, lässt ein Blick auf das Produktionsvolumen erahnen. Pro Jahr entstehen in den beiden süddeutschen Werken des gerade mal 180 Mitarbeiter zählenden Standortes zwischen 250 und 280 Millionen Teile. Die meisten davon werden per Kaltumformung erzeugt und anschließend weiterbearbeitet. Der Maschinenpark umfasst insgesamt 100 Anlagen, die alle an ein MDE angeschlossen sind. Die massiven Anlagen pressen Metallrohlinge mithilfe formgebender Presswerkzeuge in die gewünschte Geometrie.

Die Vorteile: Anders als beim Drehen oder Fräsen wird beim sogenannten Kaltpressfließverfahren kein Material abgetragen. Dies sorgt für einen deutlich geringeren Rohstoffverbrauch, hohe Festigkeiten und sehr homogene Teileoberflächen. Wiha ist aufgrund einer hohen Fertigungstiefe in der Lage, die Pressrohlinge in verschiedenen Verfahren je nach Bedarf weiterzubearbeiten.

Die Fertigung: zeit-, prozess- und kostenoptimiert

Der Wettbewerb unter den Automobilzulieferern ist hart. Die Qualitätsanforderungen der IATF müssen alle erfüllen, daran ist nicht zu rütteln. Umso mehr zählen in der Produktion eine möglichst hohe Dynamik und Flexibilität im Hinblick auf Lieferzeiten und Preise. Vertraglich vereinbart hat Wiha mit seinen OEM-Kunden, dazu gehören neben den großen deutschen Automobilherstellern auch viele Tier 1 und 2 Kunden, Lieferzeitfenster von teilwiese nur zwei Wochen zwischen Teileanforderung und -lieferung. Um den Auftraggebern derart kurze Planungszyklen zusichern zu können, müssen die Prozesse im Unternehmen und speziell in der Fertigung intelligent verzahnt sein.



Der Dreh- und Angelpunkt ist dabei das ERP-System. Die Experten von proALPHA haben es in enger Abstimmung mit den Verantwortlichen bei Wiha so angepasst, dass eine effektive Ressourcenplanung für die extrem überlappende Produktion sichergestellt ist. Diese erfolgt in zwei Etappen. Etappe 1 ist die Kaltumformung. „Hier brauchen wir aus Gründen der Wirtschaftlichkeit größere Stückzahlen. Deshalb pressen wir Halbfabrikate individuell für einen Kunden und projektbezogen auf Vorrat“, erklärt Lena Küpferle, Teamleiterin in der Disposition bei Wiha. Je nach Kundenabruf gehen die benötigten Teilemengen in die Weiterbearbeitung. Die Halbfabrikate lagern zunächst im sogenannten Supermarkt, bis der Kunde die nächste Charge abruft – in der Regel per Electronic Data Interchange (EDI). Die Halbfabrikate werden dann entsprechend den Abrufen weiterbearbeitet. Es folgen nicht selten noch sieben bis acht Arbeitsschritte bis zur Auslieferung: vom Gewinde-Einbringen über das Beschichten bis hin zu kundenindividuellen Sortierungen und zum Verpacken.

Im Bereich der Beschaffung von Handelsware und Rohmaterial muss der Lieferantentermin mit dem Kundentermin koordiniert werden. Zudem erfolgt im Rahmen des Wareneingangs bei allen Teilen und Rohstoffen eine intensive Wareneingangsprüfung. Erst wenn die Teile oder das Rohmaterial für „i.O.“ erklärt werden, darf eine dispositive Verfügbarkeit der Teile bzw. des Rohmaterials über das System erfolgen. Dies wird mit Hilfe von proALPHA über verschiedene Lagerorte sichergestellt.

Rund 40 EDI-Partner bringen Tempo, Transparenz und Durchgängigkeit

Eine Besonderheit im ERP-Setting bei Wiha ist die außergewöhnlich hohe Anzahl an EDI-Partnern. Nur wenige Unternehmen in der Größenordnung von Wiha haben eine ähnlich komplex mit Kunden vernetzte ERP-Landschaft. Via EDI tauscht das Unternehmen mit seinen Kunden aus der Automobilindustrie Daten und Belege aus. Hier erwartet Wiha im nächsten Jahr eine Steigerung von 20 Prozent.

Die OEM- und TIER1-Kunden von Wiha übermitteln Abrufe, Lagerbewegungen und Gutschriftsanzeigen per EDI. Im Gegenzug werden den Kunden die benötigten Versand- und Logistikdaten zugesendet. Die Abläufe sind stark automatisiert: Einerseits gelangen via EDI übermittelte Kundenbedarfe direkt in die Verfügbarkeitsberechnung und Produktionsplanung.



Auf der anderen Seite lösen eingescannte Lieferdokumente via DMS und Workflow direkt die ausgehenden EDI-Nachrichten aus.

Dabei durchlaufen die unterschiedlichen Nachrichtenstandards und Anforderungen, die bei der hohen Anzahl der via EDI angebundenen Kunden unumgänglich sind, einen Konverter. Dieser wurde von einem EDI-Partner installiert und übersetzt alle ein- und ausgehenden Nachrichten in das einheitliche pAI-Format von proALPHA. „Da gibt es für uns nur die Kategorien ‚funktioniert‘ oder ‚funktioniert nicht‘“, betont Seidemann und bilanziert: „Mit unserem neuen proALPHA ERP haben wir die Anbindungen allesamt erfolgreich umgesetzt und sind nun gut für die Zukunft gerüstet – auch, wenn es neun Monate nach Inbetriebnahme hier und da noch Luft nach oben gibt.“

Bessere Übersicht und Planung in der Disposition

Schon jetzt spürbar besser aufgestellt ist das Unternehmen mit proALPHA ERP in der Disposition. Letztere steht speziell in der Zusammenarbeit mit den Automobilherstellern einer hohen Dynamik gegenüber. So werden Abrufe per EDI nicht selten spontan geändert oder zusätzliche Bedarfe eingestellt – je nach Auftragslage. Heute sehen die Disponenten bei Wiha sofort, ob eine Änderungsanfrage innerhalb der vereinbarten „Frozenzone“ (Vorlaufphase) stattfindet. Dann ist es Aufgabe von Wiha zu prüfen, wie diese Kundenwünsche umgesetzt werden. „Das läuft viel besser als mit dem alten System“, sagt Küpferle.

Eine Entscheidung für die Zukunft

Bereits die Vorgängerlösung kam von einem renommierten ERP-Anbieter und war bei Wiha 20 Jahre lang im Einsatz. Nach unzähligen Anpassungen hatte sich die Lösung vom Standard so weit entfernt, dass allgemeine Updates nicht mehr eingespielt werden konnten. Eine umfassende Aktualisierung hätte einer Neuinstallation geglichen. Wiha hatte sich deshalb auf



„Mit proALPHA sind wir in der Disposition besser im Bereich der Auftragserfassung geworden. Dies ermöglicht uns eine effiziente Abwicklung der Aufträge mit einem deutlichen verringerten Zeitaufwand."

Lena Küpferle, Teamleiterin Disposition, Willi Hahn GmbH

dem Markt umgesehen, um zu prüfen, wer in Zukunft der beste Partner für das Unternehmen ist. Nach einem Jahr intensiver Evaluation fiel die Entscheidung für proALPHA. Um die Praxistauglichkeit und eine hohe Akzeptanz bei den Anwendern zu gewährleisten, wurden von Beginn an 26 Key-User in den Auswahlprozess eingebunden. 25 davon plädierten am Ende für proALPHA.

„Ausschlaggebend waren viele Kriterien. Wir suchten einen ERP-Partner, der über Automotive-Knowhow verfügt und mit dem wir wachsen können", berichtet Seidemann und ergänzt: „Zudem sollte sich unser künftiges ERP-System durch sehr gute Update-Fähigkeiten auszeichnen, bereits im Standard umfassende Möglichkeiten bieten und bei Bedarf um weitere Funktionen erweiterbar sein. Mit proALPHA ERP und den vielen bereits entwickelten Extramodulen haben wir die für uns beste Lösung gefunden."

Für einige der Module und Zusatzfunktionen entschied sich Wiha von Beginn an, zum Beispiel für die proALPHA Profitcenter-Rechnung. Der Vorteil: In der Vergangenheit erfasste und analysierte das Unternehmen die Finanzdaten für die beiden Standorte separat. Mit dem Modul „Profitcenter-Rechnung" ist es nun möglich, die Daten aller Betriebseinheiten in einem einzigen ERP-System zu erfassen und diese sowohl gesamtheitlich als auch für jede Betriebseinheit einzeln auszuwerten. Für mehr Effizienz und Überblick sorgen zudem das installierte Modul Business Intelligence (BI) und das integrierte Dokumenten Management System (DMS).

Der ERP-Ausbau geht weiter

Die Willi Hahn GmbH ist mit ihrer über 80-jährigen Geschichte heute dynamischer denn je unterwegs. Das Unternehmen legte zuletzt jährliche Wachstumsraten von regelmäßig über fünf Prozent hin. Daran soll sich auch nach der Corona-Krise nichts ändern. Zumal das Unternehmen mit proALPHA ERP die Voraussetzungen für weitere Prozess-Automatisierungen gelegt hat. Konkret vorgesehen ist zum Beispiel die Einrichtung zusätzlicher EDI-Schnittstellen für die Anbindung von Lieferanten. Zudem soll das proALPHA DMS besser mit den Prozessen verknüpft werden, um Abläufe zu digitalisieren und benötigte Informationen standortunabhängig zur Verfügung zu stellen.

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8 ▪ 67685 Weilerbach
info@proalpha.com ▪ www.proalpha.com

Stand 03/2021