

Auf Augenhöhe mit dem Dienstleister

Lohnfertiger Ursachemie wählt Mittelstands-ERP und -CRM-System

Ein Standard statt vieler Insellösungen und ein System, das mitwächst: Ursachemie geht mit ihrem ERP- und CRM-System den Weg einer Branchenspeziallösung. Bewusst hat sich der Lohnfertiger aus Montabaur dabei für einen Anbieter entschieden, der ebenfalls zum Mittelstand gehört. Denn gerade, wenn es darauf ankommt, will das Unternehmen nicht nur ein Kunde „unter ferner liefen“ sein.

Wie viele andere Unternehmen stand Ursachemie in den vergangenen Jahren vor der Herausforderung, ihre IT zu vereinheitlichen und zu professionalisieren. Denn ihre Systemlandschaft bestand aus einem Sammelsurium von Individuallösungen, die zum einen kaum miteinander kommunizierten und zum anderen sogar selbst programmiert waren. So fiel die strategische Entscheidung für eine standardisierte Lösung nicht schwer – so sie denn in der Lage war, zwei wichtige Anforderungen zu erfüllen: Sie sollte einerseits die Prozesse eines Lohnfertigers in der Chemieindustrie abbilden und andererseits die Abhängigkeit von den bisherigen Einzellösungen beenden. „Viele Funktionen hatte ich über die Jahre noch selbst implementiert“, erinnert sich Andreas Möller, der heutige kaufmännische Geschäftsführer und IT-Leiter bei Ursachemie. „Das bedeutete aber auch: Wäre ich ausgefallen, hätte das notwendige Know-how zu diesen Individualsystemen ebenso nicht mehr zur Verfügung gestanden.“

Großanbieter oder Mittelstand?

Zur Auswahl standen am Ende Lösungen von großen wie von kleineren Software-Anbietern, die alle versprachen, auf die Geschäftsabläufe der Chemieindustrie zugeschnitten zu sein. „Die Lösungen der Großanbieter kamen für uns am Ende nicht in Betracht, da sie eher von Kaufleuten entwickelt wurden und besser zu den Strukturen großer Konzerne passten“, erinnert sich Möller. „Mit Dibac hingegen, für die wir uns entschieden, hatten wir es mit einem Anbieter zu tun, der schon von der Historie her aus dem Farben- und Lacke-Bereich kommt und das bei uns notwendige Prozess- und Produktionsdenken von vornherein mitbrachte.“ Zudem sei Dibac selbst Mittelständler. „Sie kennen deshalb unserer Denke als Unternehmen mit rund 70 Mitarbeitenden“, so Möller weiter. „Auch als kleinerer Player haben wir bei Dibac jene Aufmerksamkeit, die wir benötigen.“

Diese Aufmerksamkeit kommt Ursachemie vor allem dann zu-

gute, wenn es um individuelle Anpassungen des Standards geht und die IT-Expertise des Dienstleisters gefragt ist. Feste Ansprechpartner, die das Business des Unternehmens kennen, beschleunigen die Wartung und Weiterentwicklung des ERP-Systems. Zumal sich Möller und sein Unternehmen dafür entschieden haben, zusätzlich das Kundenmanagement-System CAS (CRM, Customer Relationship Management) einzuführen, das eng mit Dibacs ERP-Lösung verzahnt ist, aber grundsätzlich auch als eigenständige Lösung einsetzbar ist. Für ERP und CRM steht dabei ein zentraler Dibac-Experte zur Verfügung, sodass nicht nur die Lösung integriert ist, sondern auch die damit verbundenen Implementierungs- und Wartungs-Services.

Integrierte Lösung aus ERP und CRM

„Mit Blick auf das CRM-System waren die vom ERP-System erzeugten Dokumente unser Ausgangspunkt“, sagt Möller. „Da wir die CRM-Lizenzen gleich mitkaufen konnten, verfügen wir nun über ein Dokumentenmanagement, für das es bereits eine Schnittstelle und einen separaten Server gab.“ Heute geht es bei Ursachemie auch darum, neben den Dokumenten aus dem ERP-System weitere einzuspeisen – seien es Produktionsprotokolle, Abfüllberichte oder Analysenberich-



Auch als kleinerer Player haben wir bei Dibac jene Aufmerksamkeit, die wir benötigen.

Andreas Möller, kaufmännischer Geschäftsführer und IT-Leiter, Ursachemie

te aus dem Labor. Auf dieser Basis nutzt das Unternehmen bereits das Aufgabenmanagement, das zu einem Projektmanagement ausgebaut werden soll, welches bislang noch in einer anderen (Insel-)Lösung läuft. Ein Barcode pro Fertigungsbericht genügt und die dazugehörigen Daten laufen vom Produktions- in das CRM-System und damit auch ins ERP als zentraler Daten- und Prozessplattform.



„Als Lohnfertiger haben wir es bei uns mit einer Batch-Produktion zu tun“, erläutert Möller weiter. „Diese zeichnet sich durch häufige Produktwechsel und immer wieder neue Abläufe aus. Unser Prozessleitsystem erzeugt ein Protokoll, das über viele Aspekte Auskunft gibt, etwa über die jeweilige Uhrzeit, den verantwortlichen Mitarbeiter, die Temperatur oder verwendete Chargen.“ Früher sei dieses Protokoll von einem Gebäude ins andere getragen, dort erneut eingescannt und abgelegt worden. Heute werde das Protokoll mit allen notwendigen Dokumenten verknüpft und steht ohne manuelles Zutun automatisch im ERP-System zur Verfügung.

„Gerade, da wir es immer wieder mit neuen Kunden und Produkten zu tun haben, erleichtert und beschleunigt die Lösung unsere Abläufe ungemein“, so Möller. So fertigt Ursachemie jährlich fast 800 Produkte für rund 100 Kunden und verwendet dafür ca. 2.000 verschiedene Rohstoffe. Auch bei Neukunden, bei denen es anfangs um Kontaktaufbau und Kommunikation geht, bis ein Rezept für ein Produkt erzeugt wird,

soll CAS in Zukunft als CRM-Lösung dienen und viele Abläufe automatisieren.

Komplexität braucht Transparenz

Letztlich unterstützen das ERP und CRM von Dibac auch das Wachstum des Unternehmens, dessen Mitarbeiterzahl sich in den vergangenen beiden Jahrzehnten mehr als verdoppelt hat. Die damit verbundene größere Komplexität benötigt eine hohe Transparenz, standardisierte Daten und Abläufe sowie einen einheitlichen Informationszugang für alle Mitarbeiter. Nur so bleiben alle Beteiligten stets auf dem aktuellen und gleichen Stand der Dinge – ohne permanentes manuelles Abgleichen, das viel Zeit verschlingt und zudem fehleranfällig ist.

So kann Ursachemie ihren Kunden nicht nur eine hohe Produkt-, sondern auch Prozessqualität bieten und somit All-inclusive-Pakete schnüren, die auch alle notwendigen Services beinhalten – wie z.B. revisionssichere Dokumentationen auf Knopfdruck, wenn wieder einmal Auditoren im Haus sind.

Der Weg zu den neuen Systemen startete bei Ursachemie zunächst in außergewöhnlichen Zeiten, nämlich während der Covid-Krise. Der „Go live“ war im September 2021. Eine persönliche Vor-Ort-Zusammenarbeit zwischen dem Chemieunternehmen und Dibac war teils nur schwierig, manchmal auch gar

verbundenen Verzögerungen seien mit einzuplanen und z.B. auch proaktiv an Kunden und wichtige Partner zu kommunizieren.

Heute verfügt Ursachemie mit Dibacs ERP und dem CRM-System CAS eine Lösung, die vor allem zu einer Standardisierung im Unternehmen geführt hat. Diese wiederum schafft eine solide Basis für das weitere Unternehmenswachstum. Prozesse und Daten sind in feste Bahnen gelenkt und damit besser skalierbar geworden. Zugleich sorgt die neue Organisation der Informationen und die strukturierte Ablage für eine deutliche Beschleunigung der Abläufe. Darüber hinaus können die Mitarbeiter flexibler arbeiten: Ob sie einen Auftrag oder Kunden über ein Datum oder eine bestimmte Charge suchen – das System ermöglicht die unterschiedlichsten Zugänge.

„Das System vergisst nicht“

„Unser System vergisst nichts mehr“, betont Möller. „Mittel- und langfristige Aufgaben können nicht unter den Tisch fallen, da die CRM-Lösung automatisch an ihre Bearbeitung erinnert.“ Neben diesem Aufgabenmanagement nennt Möller zudem Vorteile mit Blick auf den Kundenservice und das Dokumentenmanagement: So seien alle Dokumen-

Die Kunden können sich beruhigt zurücklehnen, wenn es um interne Audits oder externe Prüfer geht.

persönlich doch besser.“ Und Möller ergänzt mit einem Augenzwinkern: „Glaube außerdem keinem Vertriebler, dass sich solche umfassenden Business-Systeme innerhalb von drei Monaten einführen lassen.“ Vielmehr rate er dazu, sich genug Zeit zu nehmen, nicht zu knapp zu planen und ausreichend Projektpuffer vorzusehen.

Ausreichend Zeit einplanen

„Wenn alle Stricke reißen, muss man zudem den Mut haben, auch mal einen Termin zu verschieben, wenn die Basis für den nächsten Projektschritt noch zu sehr wackelt.“ Nicht zuletzt: „Auch nach dem Live-Gehen eines neuen Systems ist es die Regel, dass nicht alle Funktionen sofort zu 100 % funktionieren. Auch noch so gründliches Testen im Vorfeld kann dies nicht verhindern.“ Die damit

te, etwa für Audits, revisionssicher abgelegt und auf Knopfdruck abrufbar. Dies wiederum verbessere den Kundenservice, der neben qualitativ hochwertigen Produkten auch eine zielgerichtete und schnelle Kommunikation sowie Dokumentationen oder Zertifikate enthalte. „Die Kunden können sich beruhigt zurücklehnen, wenn es um interne Audits oder externe Prüfer geht. Denn die Prozesse sind eindeutig beschrieben, die notwendigen Kennzahlen werden erhoben und Abweichungen dokumentiert“, so Möller.

Thomas Vogel, Regionalleiter, Dibac Software GmbH, Mönchengladbach

■ thomas.vogel@dibac.de
■ www.dibac.de

ComputermodeLL ermöglicht neues Verständnis für enzymatische Katalyse

Effizienzsteigerung biokatalytischer Prozesse

Zahlreiche Stellschrauben beeinflussen die Effizienz von Enzymen, die zur Produktion von Chemikalien eingesetzt werden. Zu diesen Faktoren zählen u.a. die Temperatur oder die Konzentration des Lösungsmittels. Hier die optimalen Bedingungen zu finden, ist zeit- und ressourcenintensiv. Bislang wurde die optimale Kombination aus Temperatur und Lösungsmittelkonzentration aufwändig über viele Laborversuche ermittelt.

Forschende der BASF, des Austrian Research Centre of Industrial Biotechnology und der Universität Graz haben ein sog. Regressionsmodell als Erweiterung klassischer biochemischer Modelle entwickelt. Ein Regressionsmodell ist eine statistische Methode, die zur Analyse und Vorhersage von biochemischen Reaktionen auf der Grundlage wissenschaftlich erhobener Daten eingesetzt wird. Mit diesem Modell ist es deutlich einfacher geworden, die optimale Kombination zu

ermitteln. Es sind nur wenige Vorversuche wie das Bestimmen einer Entfaltungskurve des Enzyms im Labor notwendig. Die erhobenen Daten werden anschließend in das ComputermodeLL eingegeben. Dieses errechnet die Kombination aus optimaler Reaktionstemperatur und Konzentration des Lösungsmittels. Das Enzym zeigt dann seine bestmögliche Leistung.

Mit der neuen Methode lassen sich unterschiedliche Enzyme besser miteinander vergleichen sowie ihre Leistungsfähigkeit optimieren. „So können wir schneller die Forschungs- und Entwicklungsarbeiten im Labor abschließen und schneller mit der Herstellung in größerem Maßstab beginnen. Das verringert die Kosten und den Ressourceneinsatz deutlich und verbessert die Nachhaltigkeit der Biokatalyse“, betont Stefan Seemayer, global verantwortlich für Computational Protein Engineering bei BASF. (bm)

WILEY

ENABLING DISCOVERY | POWERING EDUCATION | SHAPING WORKFORCES

DIGITALE CHEMIEINDUSTRIE: Anforderungen Chemie 4.0, Praxisbeispiele und Perspektiven

Carsten Suntrup (Hrsg.)



Hardcover | 404 Seiten | € 69.90
ISBN: 9783527349715
September 2022

Umfassend und praxisnah bietet dieses Buch alles Wissenswerte zum Thema Digitalisierung in der chemischen Industrie. Führende Fachleute aus Industrie, Hochschule und Consulting geben Informationen aus erster Hand und machen durch Praxisbeispiele die Thematik greifbar.

www.wiley-vch.de

