



Success Story

Fiberboard GmbH, Baruth

Die intelligente Ergänzung für it.wood for timber: der Rundholzeinkauf!

»Für Fiberboard war es eine ganz wesentliche Anforderung, dass auch der vielschichtige Rundholzeinkauf systemgesteuert abgewickelt wird – und wir somit wettbewerbsfähiger agieren. itelligence hat flexibel reagiert und gemeinsam mit uns eine neue SAP Funktion entwickelt, die in it.wood timber integriert wird. Mit dem richtigen Know-how werden solche zusätzlichen Leistungen möglich!«

Hagen Becker, Logistikleiter, CLASSEN Gruppe

itelligence

Lückenlose Prozesssteuerung für die MDF-Fertigung.

Endlich liefert der Wald just in Time!

Weil MDF als Werkstoff so vielseitig einsetzbar ist, stieg die internationale Nachfrage nach diesem Produkt in den letzten Jahren stetig an. Ein guter Grund für die Holzverarbeitende CLASSEN Gruppe aus Kaisersesch, selbst ein MDF-Werk im brandenburgischen Baruth aufzubauen: die Fiberboard GmbH. So beliefert Fiberboard seit dem Jahr 2007 die verarbeitende Industrie mit Faserplatten.

Damit sämtliche Prozesse von Anfang an erfolgreich systemgesteuert unterstützt werden, nahm Hagen Becker, Logistikleiter der CLASSEN Gruppe, bereits während der Bauphase des Werkes Kontakt zur itelligence AG auf. Schließlich hatte das Bielefelder SAP-Beratungshaus bereits vor einigen Jahren die Branchenlösung it.wood timber

erfolgreich im Stammhaus implementiert. Und da diese Lösung seitdem problemlos läuft und auch das Outsourcing im itelligence-Rechenzentrum in Bautzen für das Unternehmen ein echter Gewinn ist, waren die Leistungen des itelligence-Teams ebenfalls in Baruth gefragt.

Das itelligence-Team konzipierte also die neue SAP-Lösung für das Werk in Baruth „auf der grünen Wiese“ und implementierte it.wood timber bereits während des Baus des Plattenwerkes. Damit nutzt die Unternehmensgruppe jetzt an allen deutschen Standorten ein gemeinsames System.

Rundholzeinkauf: die neue Funktion für Fiberboard

Allerdings gab es bei der Lösung in Baruth eine Besonderheit zu beachten: Fiberboard nutzt ebenso wie die übrigen deutschen CLASSEN Standorte die Module Finanzbuchhaltung (FI), Controlling (CO), Vertrieb und Versand (SD), Materialwirtschaft (MM), Produktionsplanung und Steuerung (PP), Warehouse-Management (WM) und die EDI-Integration. Doch darüber hinaus musste der Rundholzeinkauf in all seinen Facetten berücksichtigt werden. Denn Fiberboard weist einen Bedarf von 1 Mio. Raummeter jährlich auf, der vorwiegend durch die deutsche Forstwirtschaft gedeckt wird. So entwickelte das itelligence-Team im Rahmen der SAP-Einführung gemeinsam mit Fiberboard eine neue it.wood-Funktion: it.wood timber für den Holzeinkauf. Dies war möglich, weil die itelligence-Berater bereits über ein exzellentes Wissen im Bereich des Rundholzeinkaufs verfügten.

Rundholz und Hackschnitzel können nun bei Fiberboard unter Berücksichtigung spezifischer Informationen eingekauft werden. Dabei werden sowohl die Holzspezifikationen als auch das



Fiberboard GmbH

Die Fiberboard GmbH, mit Sitz in Baruth/Brandenburg, ist eine hundertprozentige Tochtergesellschaft der CLASSEN Gruppe aus Kaisersesch. Sie ist Betreibergesellschaft des neu errichteten MDF-Werkes am Standort Baruth. Die Fiberboard GmbH beliefert namhafte Hersteller aus der Bau- und Möbelindustrie. Mit 150 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern produziert und vertreibt das Plattenwerk rund 400.000 m³ Holzfaserverplatten jährlich.



besondere Handling von Beständen im Wald und die Anforderungen hinsichtlich des Transports abgebildet. Darüber hinaus verwaltet das System die Partnerdaten der verschiedenen Waldbesitzer, Forstämter und Fuhrunternehmen. Auch die Kaufverträge mit den verschiedenen Lieferanten werden inklusive der Mengen-, Sortierungs- und Zeiteinteilung eingepflegt. Die Polterverwaltung stellt zudem die Daten des Lieferanten inklusive der GPS-Daten des zur Abfuhr bereitgestellten Polters bereit, so dass die daran gekoppelte Abfuhr durch den Fuhrunternehmer erfolgen kann. Selbst die Anbindung an die Bahn und die Einfuhrparameter werden vom System bedacht. Und natürlich übernimmt it.wood timber im Rahmen der neuen Funktion auch die gesamte Holzeinkaufabrechnung sowie die Frächter- und Transportkostenabrechnung.

Gezielte Anleitung beim itelligence-Coaching

Bei der Einführung setzte itelligence erneut auf die bewährte Projektmethodik des permanenten Prototypings, die es erlaubt, dass jeder einzelne Projektschritt bis zum Produktivstart kontinuierlich überprüft wird. Auf diese Weise wurde nicht nur die Einführung von it.wood timber, sondern auch die Entwicklung der zusätzlichen Funktion „Holzeinkauf“ ständig überprüft. Und zudem stellte das itelligence Coaching-Verfahren sicher, dass für die Mitarbeiter des Kunden die Handhabung des SAP-Systems schnell zur alltäglichen Selbstverständlichkeit wird. „Wir sind mit it.wood timber vollständig zukunftsorientiert aufgestellt,“ berichtet Hagen Becker, Logistikleiter der CLASSEN Gruppe. „Denn wir nutzen jetzt

Fiberboard GmbH

Name:
Fiberboard GmbH

Branche:
Holzindustrie

Produkte:
Holzfaserplatten

Unternehmensgröße:
150 Mitarbeiter,
davon 30 SAP-User

Stammsitz:
Baruth

innerhalb der Unternehmensgruppe ein durchgängiges System, das alle Bereiche unterstützt. So können wir von jedem Standort aus auf die wesentlichen Daten und Informationen zugreifen. Und dieses optimale Zusammenspiel sowie die transparenten Daten und Fakten stärken uns letztendlich im Wettbewerb!“

Auch beim Hosting der Lösung in Baruth macht die Unternehmensgruppe keine Kompromisse: Die Fiberboard-Lösung läuft gemeinsam mit dem CLASSEN SAP-System im Full-Outsourcing im Rechenzentrum der itelligence in Bautzen – sicher ist sicher!

Facts & Figures

Lösung: Einführung der SAP Business All-in-One Lösung it.wood timber

Eingesetzte Module: it.wood timber mit den Modulen FI, CO (Produktkostenkalkulation und Markt- und Ergebnissegmentrechnung), SD, MM, PP, WM und EDI-Integration

Im Rahmen der SAP-Einführung wurde eine neue Funktion entwickelt: der Rundholzeinkauf.

Outsourcing: Full-Outsourcing des SAP-Systems im Rechenzentrum der itelligence in Bautzen

Die Vorteile:

- Bedarfsorientierter Rundholzeinkauf,
- zeitgenaue Disposition der Rohstoffe
- Termingerechte Logistik und Auslieferung
- Aufbau von SAP-Know-how durch Coaching-Ansatz
- Vollständige EDI-Integration
- Hochverfügbarkeit durch Outsourcing

