

Kroenert-Gruppe vernetzt sämtliche Prozesse mit ERP-Branchenlösung

Können auch komplexe Vorhaben wie die Entwicklung und der Bau einer Produktionsanlage mit ERP-(Enterprise Resource Planning-)Systemen wirtschaftlicher gesteuert werden? Die Überlegung bietet sich an. Zeigt sich doch eine der größten Stärken von betriebswirtschaftlicher Standardsoftware darin, sämtliche Geschäftsabläufe in einem einzigen Informationssystem transparent abzubilden und in Echtzeit steuerbar zu machen. Dennoch sind viele Maschinen- und Anlagenbauer eher skeptisch, ob sich diese Vorteile auch in ihrer Branche einstellen. Einen gravierenden Knackpunkt sehen sie darin, dass sich

Bereich

**Maschinen- und Anlagenbau
Beschichtungs- und Kaschier-
anlagen sowie Antriebssyste-
me und Industriegetriebe**

Mitarbeiter 520

ams-Anwender 218

Anwender

**Maschinenfabrik
Max Krönert GmbH & Co,
Hamburg**

**„ams ist ein Partner auf gleicher
Augenhöhe, der unsere
Sprache spricht“**

Uwe Faulwetter, zuständig für die
Organisation in der Krönert-Gruppe

die Angebote vornehmlich auf die Belange der Serienfertiger konzentrieren. Konsequenterweise verlassen sich die meisten Auftragsfertiger deshalb auf Individualentwicklungen. Dass sie dabei in puncto Flexibilität ihre Ansprüche etwas herunterschrauben müssen, erscheint ihnen als das geringere Übel.

Die Hamburger Kroenert-Gruppe hat sich von diesen Einwänden nicht beeindrucken lassen und geht einen anderen Weg. 1998, zwanzig Jahre nachdem er bereits das erste PPS-System eingeführt hatte, traf der Maschinen- und Anlagenbauer die strategische Entscheidung, die internen Geschäftsprozesse auf einer einzigen standardisierten IT-Plattform zu verknüpfen und integriert zu steuern. Hierzu zählen insbesondere die Kernbereiche Vertrieb, Konstruktion, Produktion, Logistik, Montage und Instandhaltung sowie das Rechnungswesen.

ams.erp-Module

- Angebotsbearbeitung/Kalkulation
- Kaufmännische Auftragsbearbeitung/Auftragskalkulation
- Disposition/Einkauf
- Materialwirtschaft
- Arbeitsvorbereitung
- Produktionsmanagement
- Stücklistenwesen
- Strategische Planung
- Variantengenerator
- Dokumentenmanagement
- Anlagenverwaltung
- Internes Mail und Vorgangssteuerung
- Mandantenfähigkeit auch für WAN
- PZE

sen. Ziel war es, unternehmensweit mehr Transparenz zu schaffen, die Synergien der vier Gruppenmitglieder besser zu nutzen, die Durchlaufzeiten zu verkürzen und die Lagerbestände zu reduzieren.

Da die Unternehmensgruppe für diese Aufgaben kein ausreichendes Potenzial im damals eingesetzten PPS-System der PS Systemtechnik entdeckte, sah sich das Unternehmen nach einer Alternative um. Schließlich entschied sich der Auftragsfertiger mit ams (AuftragsManagementSystem) von ams.hinrichs+müller für eine durchgängige ERP-Lösung, die ausschließlich auf die Anforderungen des Maschinen- und Anlagenbaus hin konzipiert ist.

„Unsere Anforderungen umfassen ein ziemlich breites Spektrum“, erklärt Organisations-Leiter Uwe Faulwetter. „Zwar eint unsere vier Mitgliedsunternehmen die Geschäftsidee, kundenspezifische Sonderanfertigungen zu liefern. Doch reicht die Spannweite von der auftragsbezogenen Serienfertigung bei Industriegetrieben bis hin zur Einzelfertigung von hochkomplexen Beschichtungsanlagen.“ Entsprechend vielfältig erweisen sich die Geschäftsabläufe der einzelnen Unternehmensbereiche. Doch trotz aller Komplexität wurde die neue



**„Früher musste anstelle
dieser automatischen
Prozesse viel telefoniert und
herumgelaufen werden,
was jede Menge Zeit
kostete“**

ERP-Software überall mit Projektlaufzeiten von etwa sechs Monaten produktiv gebracht. So auch beim Anfang 2003 neu hinzugekommenen Maschinenbauer Bachofen+Meier AG im schweizerischen Bülach.

Durchgängige Integration

Aktuell deckt die Installation den gesamten Lebenszyklus vom Vertrieb bis zur Instandhaltung ab. Den Anfang macht ein Modul, in dem alle Mitarbeiter in der Akquise Neukontakte und Interessenten hinterlegen, um Vertriebsaktionen übergreifend zu steuern. Externe Vertriebler sind über Terminalserver und Internet eingebunden. Zur Angebotskalkulation gibt es beim Maschinenbauer Kroenert eine Integration mit einem Expertensystem, das wieder verwendbare Daten aus bereits abgeschlossenen Aufträgen einbringt. Da Kroenerts Anlagen sich aus bis zu 100.000 Teilen zusammensetzen, lässt sich auf diesem Weg die Kalkulation deutlich kostengünstiger und schneller erledigen.

ams.hinrichs+müller GmbH

An der Eisenbahn 4
D-28832 Achim
T +49 42 02 96 86-0
F +49 42 02 96 86-96
www.ams-erp.com
info@ams-erp.com
Geschäftsführende Gesellschafter
Manfred Deues, Betriebswirt
Willibald Müller, Dipl.-Ing.

Niederlassung West

Windvogt 42
D-41564 Kaarst
T +49 21 31 40 66 9-0
F +49 21 31 40 66 9-69

Niederlassung Süd-West

Bannwaldallee 46
D-76185 Karlsruhe
T +49 7 21 53 07 6-0
F +49 7 21 53 07 6-26

Mitglied im:

- | | |
|-------------|--|
| VDMA | – Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbauer |
| DSTV | – Deutscher Stahlbau-Verband |
| RKW | – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V. |
| FIR | – Forschungsinstitut für Rationalisierung e. V. |

Partner von:

- | | |
|-------------------|--------------------------|
| Microsoft® | – Gold Certified Partner |
| IBM | – Lösungs-Partner |


Die ERP-Lösung

Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.

Kommt es zu einem Auftrag, beginnt die Konstruktion. In Verbindung mit den CAD-Systemen werden wachsende Stücklisten und Arbeitspläne erstellt, die Bedarfe verursachen. Über Anforderungen gehen Kaufteile direkt in den Einkauf. Für Fertigungsteile setzt die Feinplanung ein. Im Bereich der Produktionssteuerung deckt das System jetzt die ganze Bandbreite unterschiedlicher Auftragsstypen ab. Hierbei unterstützt ams auch die verlängerte Werkbank, was insbesondere für Kroenert entscheidend ist. Die Wertschöpfung des Anlagenbauers liegt bei 30, die des Industriegetriebe-Herstellers ZAE bei über 50 Prozent.

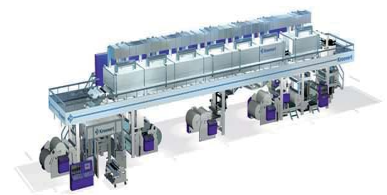
Mit einer Reihe von Zulieferern erfolgt die Kommunikation vollautomatisiert über MS Excel beziehungsweise ASCII-Dateien. „Wir wollen Fremdfirmen noch kein direktes Zugriffsrecht auf unser ERP-System gewähren“, begründet Uwe Faulwetter diesen informationstechnischen Umweg. Stattdessen werden die erforderlichen Artikelstrukturen aus den Stücklisten in Excel-Sheets eingelesen und vom Einkauf an die externen Partner weitergeleitet. Häufig geht es dabei um die Weiterverarbeitung von Vorprodukten sowie um Preispflege und Bestellungen. Aufgrund der Integration mit der Fertigung können die Einkäufer in Echtzeit feststellen, wann das weiterzuverarbeitende Teil verfügbar ist. „Früher musste anstelle dieser automatischen Prozesse viel telefoniert und herumgelaufen werden, was jede Menge Zeit kostete“, erinnert sich Uwe Faulwetter. „Doch auch wenn die Optimierung bereits eine Menge Entlastung gebracht hat, verlangt der Markt, dass wir weitere Schritte gehen. Derzeit planen wir mit ams die Komplettvergabe ganzer Baugruppen mit der eventuellen Beistellung einzelner Artikel aus unseren Lägern.“

Dienstleistungsgeschäft stärken

Während des gesamten Fertigungsprojektes erhalten die Verantwortlichen eine mitlaufende Kalkulation. Somit wissen sie zu jedem Zeitpunkt, ob die Kosten noch dem Budgetentwurf entsprechen. Falls nicht, gibt es entsprechende Warnmeldungen. Eine solche Transparenz ist insbesondere für den Einzelfertiger Kroenert geschäftskritisch. Das Unternehmen muss Projekte mit Laufzeiten von sechs bis zwölf Monaten steuern und eventuelle Schieflagen so frühzeitig wie möglich erkennen. Nur so können die Projektmanager rechtzeitig gegensteuern.

Wenn eine Anlage ausgeliefert und montiert ist, erstellt das ERP-System eine Service-Liste. Sie empfiehlt dem Kunden, welche Ersatz- und Verschleißteile er in welcher Stückzahl einlagern sollte. Diese kundenspezifischen Vorschläge eignen sich unter anderem auch, um eventuellen Produktionsstillständen bei den internationalen Kunden vorzubeugen, die im Fall der Fälle mit deutlich längeren Beschaffungszeiten zu rechnen hätten. Um seinen Kundenservice weiter auszubauen, plant Kroenert die automatisierte Erstellung von Dokumentationen. Mit einer solchen elektronischen Maschinenakte lassen sich ohne die bisherige Handarbeit alle relevanten Informationen an den Kunden ausliefern, so unter anderem Maschinenlebensdaten, Stücklisten, Zeichnungen, Feinspezifikationen und Abnahmeberichte.

Die genannten Verbesserungen sind Teil einer längerfristigen Offensive, mit der die Unternehmensgruppe ihr Dienstleistungsangebot ausbauen will. Einen zentralen Schritt zur Stärkung des Angebots vollzog der Mittelständler in diesem Sommer: So erhielt der gesamte Außendienst von ZAE per Internet Anschluss an das ERP-System. Dieser kann nun seine Daten vom jeweiligen Standort aus direkt einpflegen, wodurch der bisherige Erfassungsaufwand deutlich gesenkt wurde. Das eigentliche Plus der Anbindung zeigt sich allerdings erst im Informationsaustausch mit dem Stammhaus. Die Außendienstmitarbeiter können sich jetzt bereits im Vorfeld jedes Kundenbesuches ein umfassendes



Statusbild über alle laufenden Angebote, Aufträge und Liefertermine verschaffen. Andererseits profitiert aber auch die Hamburger Zentrale von der Online-Kommunikation, indem sie alle Kundenkontakte auswerten kann.

Gleiche Augenhöhe

Wenn Uwe Faulwetter heute seine Erfahrungen mit ams Revue passieren lässt, ist seine Einschätzung auf den ersten Blick vielleicht erstaunlich. Bei näherer Betrachtung spiegelt sie allerdings generelle Anforderungen des Mittelstands an IT-Dienstleister und -Lieferanten wider. „Dass die Grundfunktionalität des ERP-Systems topp ist, das setze ich einfach voraus“, hebt Faulwetter hervor. „Weit wichtiger ist uns, dass wir in unserem IT-Dienstleister einen Partner auf gleicher Augenhöhe haben. Er sollte unsere Sprache sprechen, uns als Berater fortwährend neue Impulse geben und auch von seiner Unternehmensgröße her zu uns passen. Denn nur dann können wir mit neuen Anforderungen tatsächlich auch Gehör finden und werden nicht etwa auf die lange Entwicklungsbank geschoben.“

Gerade die kurzen Beratungs- und Entscheidungswege liegen

Uwe Faulwetter besonders am Herzen. Mitunter wendet er sich deshalb auch direkt an die Softwareentwickler. „Das ist extrem wichtig, da aus dem laufenden Unternehmensgeschäft heraus immer wieder neue Anforderungen auf uns zu kommen, die zeitnah abgedeckt werden müssen.“ Im mittlerweile sehr mächtigen Variantengenerator von ams sieht Kroenerts Organisationsleiter ein gutes Beispiel für die wechselseitige Entwicklungsarbeit. „Gemeinsam mit weiteren Kunden haben wir das Werkzeug zu einer Reife gebracht, die andere ERP-Hersteller für den Maschinen- und Anlagenbau kaum bieten können. Deshalb sind wir als Auftragsfertiger heute in der Lage, selbst für noch so ausgefallene Kundenwünsche eine schnelle und kostengünstige Abwicklung zu garantieren.“

Trotz aller bisherigen Prozessverbesserungen, die die integrierte Softwarelösung dem Unternehmensverbund bereits gebracht hat, sieht Uwe Faulwetter jedoch noch lange nicht das Ende der Fahnenstange erreicht: „Unsere Installation ist ein lebendes System, das ständig weiterentwickelt werden muss. Mein Job ist der eines Organisationsentwicklers und ams ist mein Werkzeugkasten, um effizientere Vorgehensweisen unternehmensweit umzusetzen.“ Über einen Mangel an Aufgaben kann sich der Maschinenbau-Ingenieur tatsächlich nicht beklagen. Denn angesichts des sich stetig verschärfenden Wettbewerbs auf ihren Märkten sieht sich die Kroenert-Gruppe gefordert, ihre Wirtschaftlichkeit kontinuierlich zu steigern. Als eine ihrer nächsten großen Aufgaben hat sie sich denn auch die Stärkung der strategischen Planung auf die Fahnen geschrieben, so dass sie bereits während der Angebotsphase wichtige Weichen stellen kann, um den Time-to-market eines neuen Produkts weiter zu verkürzen.

Die Kroenert-Gruppe vereint zwei traditionsreiche Hamburger Maschinen- und Anlagenbauer unter einem Dach. Während sich die Maschinenfabrik Max Kroenert GmbH & Co KG (www.kroenert.de) auf die Konstruktion und den Bau von Beschichtungs- und Kaschieranlagen konzentriert, fertigt die ZAE – AntriebsSysteme GmbH & Co KG (www.zae.de) Industriegetriebe. Ebenfalls zur Gruppe gehört die Norderstedter Firma Dreytec Trocknungs- und Befeuchtungstechnik GmbH & Co KG (www.drytec.net) die das Angebot des Anlagenbauers Kroenert ergänzt. Anfang 2003 kam auch der Schweizer Anlagenbauer Bachofen+Meier AG (www.bmbag.ch) hinzu, der ein vergleichbares Produktportfolio wie Kroenert anbietet, aber einen anderen Kundenkreis bedient.



ams.hinrichs+müller GmbH

An der Eisenbahn 4
D-28832 Achim
T +49 42 02 96 86-0
F +49 42 02 96 86-96
www.ams-erp.com
info@ams-erp.com
Geschäftsführende Gesellschafter
Manfred Deues, Betriebswirt
Willibald Müller, Dipl.-Ing.

Niederlassung West

Windvogt 42
D-41564 Kaarst
T +49 21 31 40 66 9-0
F +49 21 31 40 66 9-69

Niederlassung Süd-West

Bannwaldallee 46
D-76185 Karlsruhe
T +49 7 21 53 07 6-0
F +49 7 21 53 07 6-26

Mitglied im:

- VDMA** – Verband deutscher Maschinen- und Anlagenbauer
- DSTV** – Deutscher Stahlbau-Verband
- RKW** – Rationalisierungs- und Innovationszentrum der Deutschen Wirtschaft e. V.
- FIR** – Forschungsinstitut für Rationalisierung e. V.

Partner von:

- Microsoft®** – Gold Certified Partner
- IBM** – Lösungs-Partner

ams
Die ERP-Lösung
Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.