

Softdrinks und Software

Wachstumsstarker Anlagenbauer miteco integriert mit branchenspezifischer ERP-Lösung seine Geschäftsabläufe

Seit Jahren sprudeln die Erlöse im Softdrinkmarkt besonders stark. Weltweit zählen Erfrischungsgetränke zu den wachstumsstärksten Segmenten der Ernährungsindustrie. Der schweizerische Anlagenbauer miteco hat diesen Trend bereits in den achtziger Jahren erkannt und ein ausgereiftes Ingenieurwissen erworben: Mit großem Erfolg verkaufen

„Neben der Flexibilität dieser ausschließlich für den Maschinen- und Anlagenbau konzipierten Software überzeugte uns das Branchenwissen von ams. Wir hatten hier Berater vor uns, die tatsächlich unsere Sprache spachen.“

Guido Tobler, Leiter ERP

die Aargauer Löse- und Mischanlagen an die Global Player der Getränkeindustrie. Softdrink-Produzenten aus Großbritannien und Lateinamerika schätzen mitecos kundenindividuelle Lösungen besonders stark.

Das überdurchschnittliche Wachstum des Unikatfertigers gründet sich auf der Entwicklung hydraulischer Mischsysteme, die ohne Rührwerke auskommen und daher für die Betreiber weitaus günstiger sind. „Mit kontinuierlich arbeitenden Löse- und Mischsystemen waren wir die ersten am Markt“, erläutert Geschäftsführer Angelo Cadeo und erklärt das Alleinstellungsmerkmal seines Angebots: „Diese Technologie erlaubt eine permanente Produktion, so dass Getränkehersteller einen deutlich

Bereich

**Anlagenbau
Abfüllanlagen**

Mitarbeiter 60
ams-Anwender 20

Anwender

miteco

ams.erp-Module

- Angebotsbearbeitung / Kalkulation
- Kaufmännische Auftragsbearbeitung
- Stücklistenwesen
- Arbeitsvorbereitung
- ams-Checklisten
- Produktionsmanagement
- Materialwirtschaft
- Disposition/Einkauf
- Auftragskalkulation
- Strategische Planung+Steuerung
- Vorgangsteuerung+internes Mail
- Dokumentenmanagement
- Collierung
- BDE / PZE
- ams.finance
- ams-Anlagenverwaltung
- ams-Ersatzteilstücklisten
- ams.analyzer BI
- ams.Finanzplanung

beautiful plants work better

miteco

Anwenderbericht

Anlagenbau

höheren Output erzielen.“

Auf den Lorbeeren seiner innovativen Entwicklungsarbeit kann sich miteco jedoch keineswegs ausruhen. Da immer mehr Anlagenbauer auf das internationale Parkett drängen, verschärft sich der Kostendruck auf das mittelständische Unternehmen. Überdies verkürzen sich die Entwicklungszyklen neuer Anlagen in zunehmendem Tempo. Hieraus zieht Angelo Cadeo den Schluss: „Angesichts der sich verschärfenden Marktsituation geht es für uns nun mehr denn je darum, die Zusammenarbeit der einzelnen Abteilungen zu synchronisieren. Erst dann machen wir unsere Geschäftsabläufe transparent genug, um Prozesskosten einzusparen und Durchlaufzeiten zu verkürzen. Darüber hinaus wollen wir die hinzugewonnene Transparenz dazu nutzen, unsere Arbeitsproduktivität zu erhöhen, so dass der gleiche Mitarbeiterstamm eine höhere Zahl von Projekten abwickeln kann.“

Kleinstaaterei

Den Schlüssel zu einer prozessübergreifenden Transparenz sieht miteco in der Integration seiner Informationsverarbeitung. Für diese Aufgabe gab es bis 2005 einen hohen Handlungsbedarf. Denn wie bei wachstumsstarken Unternehmen nicht unüblich war im Laufe der Jahre eine Welt aus Insellösungen entstanden. Auf Access- und Excel-Basis hatten sich die einzelnen Abteilungen eigene IT-Umgebungen geschaffen. Zwar deckten diese Applikationen die jeweiligen Anforderungen weitreichend ab. Doch je stärker die bereichsspezifische Präzisionsarbeit voranschritt, desto aufwändiger erwies sich der firmenübergreifende Datenabgleich.

„Um einen Überblick über die laufenden Projekte zu erhalten, mussten wir die Daten der Einzellösungen manuell zusammentragen“, erinnert sich Guido Tobler, der mit der Integration der Informationstechnologie betraut wurde. Das händische Vorgehen kostete außerordentlich viel Zeit. Zudem war die Datenqualität zumeist nicht exakt genug. „Mit dieser Situation konnte vor allem die Geschäftsleitung nicht länger leben. Schließlich muss gerade das Management so schnell und so genau wie möglich erfahren, ob sich unsere bis zu sieben Millionen Euro schweren Projekte noch im ursprünglichen Budget bewegen oder nicht“, hebt Guido Tobler hervor.

In der alten Inselwelt dauerte es bei der Nachkalkulation eines Projektes gut zwei Wochen, bis alle Bestellungen aus den fragmentierten Stücklisten aggregiert werden konnten. Zudem schränkte die Trennung der IT-Systeme auch die Effizienz des Projektcontrollings ein. Für die Projektleiter wurde es laufend schwieriger, zeitnah einen umfassenden Blick auf die aktuellen Aufträge zu gewinnen, um bei Bedarf rechtzeitig Korrekturmaßnahmen einzuleiten.

Aus diesen Gründen traf miteco die strategische Entscheidung, seine



bisherige IT-Kleinstateerei zu beenden und diese durch eine integrierte Gesamtlösung zu ersetzen. Vertrieb, Angebotskalkulation, Projektmanagement, Konstruktion, Beschaffung, Fertigung, Versandlogistik, Montage und Rechnungswesen sollten nur noch auf ein einziges IT-System zugreifen und darin ihre Abläufe gemeinsam abwickeln.

Wachsende Stückliste

Konsequenterweise begab sich Guido Tobler auf die Suche nach einem geeigneten ERP-(Enterprise Resource Planning-)System, mit dem sich sämtliche Unternehmensabläufe integriert planen und steuern lassen. Eines der wichtigsten Auswahlkriterien sah Tobler in der Branchenausrichtung des neuen Systems: Die ERP-Software sollte unbedingt die zahlreichen Besonderheiten des Anlagenbaus abdecken.

Insbesondere sollte die Lösung mit der Herausforderung zurechtkommen, dass sich im Anlagenbau Zeichnungen, Stücklisten und Arbeitspläne erst nach und nach herausbilden. Bei zahlreichen Bauteilen sogar erst kurz vor Auslieferung. Damit sich die kaufmännischen Abläufe trotzdem rechtzeitig organisieren lassen, war ein projektorientiertes ERP gefragt, mit dem die Verantwortlichen auch ohne das volle Set an technischen Unterlagen disponieren können.

Eine weitere zentrale Anforderung ergab sich aus dem Geschäftsmodell mitecos. Als Ingenieurunternehmen konzentriert sich der Auftragsfertiger vollständig auf Entwicklung und Vertrieb seiner komplexen Anlagen. Während das Stücklistenmanagement noch im Hause erfolgt, wurde die Produktion vollständig ausgelagert. Somit kommt es für das ERP-System darauf an, die Fremdfertigung mit der dahinter liegenden Logistik zu organisieren.

Diesen Vorgaben entsprechend untersuchte miteco Ende 2004 den Markt für Unternehmenssoftware. Angesichts einer schwer zu überschauenden Lösungsvielfalt aus 256 Angeboten banden die Aargauer ein externes IT-Beratungsunternehmen in die Evaluation mit ein. Hierbei kristallisierten sich sechs Anbieter heraus, die in der Auftragsfertigung unterwegs waren. Nach einer ersten Präsentationsrunde wurden drei Softwarehäuser zu einem ganztägigen Workshop eingeladen, an dem Mitarbeiter aus Vertrieb, Projektierung, Konstruktion, Einkauf, Export und Geschäftsführung teilnahmen. Als Hausaufgabe hatte miteco einen Prozess definiert, der die Grundzüge seiner Projektarbeit widerspiegelte.

Mit **ams.erp** entschied sich der helvetische Anlagenbauer für diejenige Lösung, in der er seine Abläufe am deutlichsten wieder erkannte. „Neben der Flexibilität dieser ausschließlich für den Maschinen- und Anlagenbau konzipierten Software überzeugte uns aber auch das Branchenwissen des Anbieters **ams.hinrichs+müller**. Wir hatten hier Berater vor uns, die tatsächlich unsere Sprache sprachen.“



Kulturwechsel

Gemeinsam mit dem Anbieter begann miteco die Einführung der neuen Software Anfang 2005. Um die Abläufe seiner Unternehmensbereiche zu vernetzen, nutzte das Unternehmen die anlagenbauspezifischen Prozessvorgaben, die in ams.erp bereits angelegt sind. Eine Grundversion der integrierten Lösung war nach vier Monaten lauffähig.

ERP-Projektleiter Guido Tobler erledigte einen Großteil der Implementierung in Eigenregie. Für ihn ging es vor allem darum, die Mitarbeiter abteilungsübergreifend auf die neuen Standardprozesse einzuschwören. Dieses Vorhaben erwies sich als keine leichte Aufgabe. Einige Bereiche hatten bereits jahrzehntelang eigene Systeme entwickelt und verfügten über entsprechend ausdifferenzierte Lösungen, die nun abzulösen waren. Nun galt es, die entsprechenden Mitarbeiter vom Nutzen der integrierten Lösung zu überzeugen.

„Hier muss man sehr sensibel vorgehen und ausreichend Zeit mitbringen. Auf viele Kollegen wirkt der Wechsel zu einem Standardsystem wie ein Kulturschock“, schildert Guido Tobler seine Erfahrungen. „Früher ging vieles auf Zuruf. Heute müssen sämtliche Daten nach übergeordneten Regeln präzise erfasst werden, um ein systematisches Arbeiten im ERP zu gewährleisten. Für den Umgang mit Software bedeutet dies eine große Umstellung, an die sich viele Mitarbeiter eines Unternehmens erst nach und nach gewöhnen können.“

Zeitgewinn von mehreren Wochen

Dass sich die Zusammenarbeit im ERP-System lohnt, wurde im Angebotswesen besonders rasch deutlich. Nachdem ein umfassendes Stammangebot aufgebaut wurde, erfolgt die Vorkalkulation jetzt deutlich präziser und schneller. Wird ein Auftrag gewonnen, so werden die Kalkulationen automatisiert in die Auftragsstückliste überführt und von den nachgelagerten Fachabteilungen spezifiziert. Die in der Stückliste definierten Bauteile sind sowohl mit den ursprünglichen Angebotspositionen verknüpft als auch mit den Zeichnungsnummern der Konstruktion. Während der frühere Aufwand an manueller Abstimmung entfällt, stieg die Datenqualität signifikant an.

Dank der Integration profitiert auch das Projektcontrolling von einem konsistenten Informationsfluss. Beispielsweise kann sich das Management die laufende Kalkulation eines Projektes nun per Mausklick berechnen lassen. Bei Großprojekten bedeutet diese einen Zeitgewinn von mehreren Wochen. Guido Tobler unterstreicht: „Das integrierte ERP-System liefert unseren Projektleitern eine mitlaufende Kalkulation. In Echtzeit erfahren sie, ob sie mit den verfügbaren Ressourcen ihre Liefertermine und ihr Budget einhalten.“

Da sich die Analyse bis auf Baugruppenebene herunter brechen lässt, lassen sich die Verursacher eventueller Schiefen zielgenau identi-



fizieren. Die Transparenz reicht bis zu den einzelnen Buchungen, aus denen sich die Kalkulationen zusammensetzen. Somit wird zum Beispiel ersichtlich, wie sich die Materialkosten auf die einzelnen Kostenarten oder die einzelnen Positionen eines Auftrages verteilen. „Eventuelle Engpässe werden auf diese Weise früh genug sichtbar, um wirksame Maßnahmen zur Entlastung zu ergreifen und den Liefertermin zu halten“, resümiert Guido Tobler.

Das Unternehmen

Der schweizerische Unikatfertiger miteco ist Spezialist für die Konstruktion und den Bau von Löse- und Mischanlagen. Mit seinen kundenindividuellen Lösungen wendet sich das 1966 gegründete Unternehmen an die Getränkeindustrie. Die Referenzen des Aargauer Anlagenbauers lesen sich wie das Who is Who der internationalen Lebensmittelindustrie. Zu den wachstumsstärksten Absatzmärkten zählen Großbritannien und Lateinamerika. miteco hat seinen Unternehmenssitz in Zofingen und beschäftigt insgesamt 60 Mitarbeiter. Weitere Informationen: www.miteco.ch.

Pressekontakt
PR-Partner Köln
Manuel Göpelt
Neumarkt 35-37
D-50667 Köln
Telefon: +49(0)221-921504 16
Telefax: +49(0)221-921504 29
E-Mail: goepelt@pr-partner-koeln.de



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

Partner im Ausland

ams.erp Solution GmbH
Liebenauer Hauptstrasse 2-6
A-8041 Graz
T +43 316 47 21 45
F +43 316 47 21 75

ams.erp Solution AG

Tösstalstrasse 67
CH-8411 Winterthur
T +41 52 233 77 01
F +41 52 233 77 03

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.