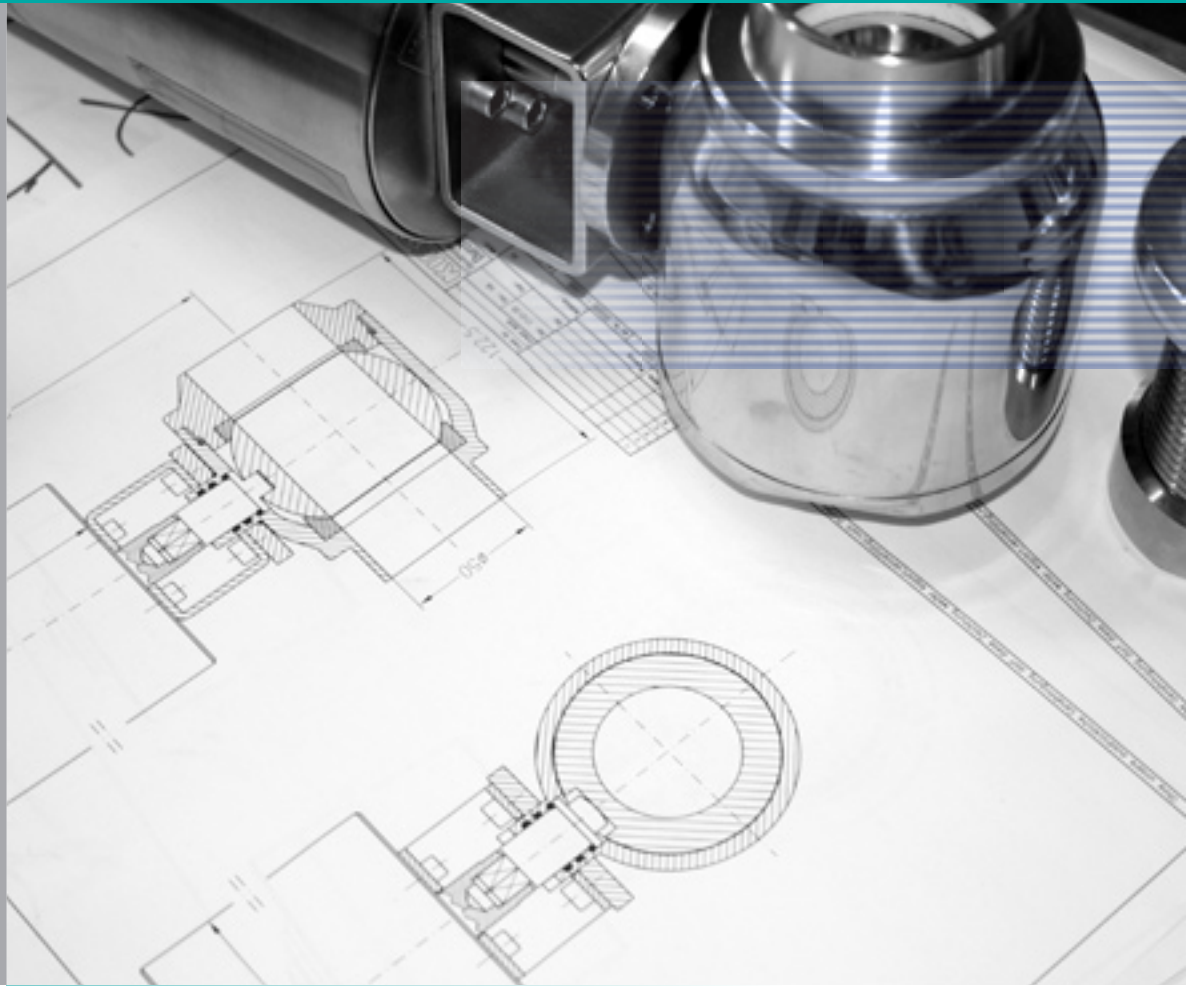


abas-ERP

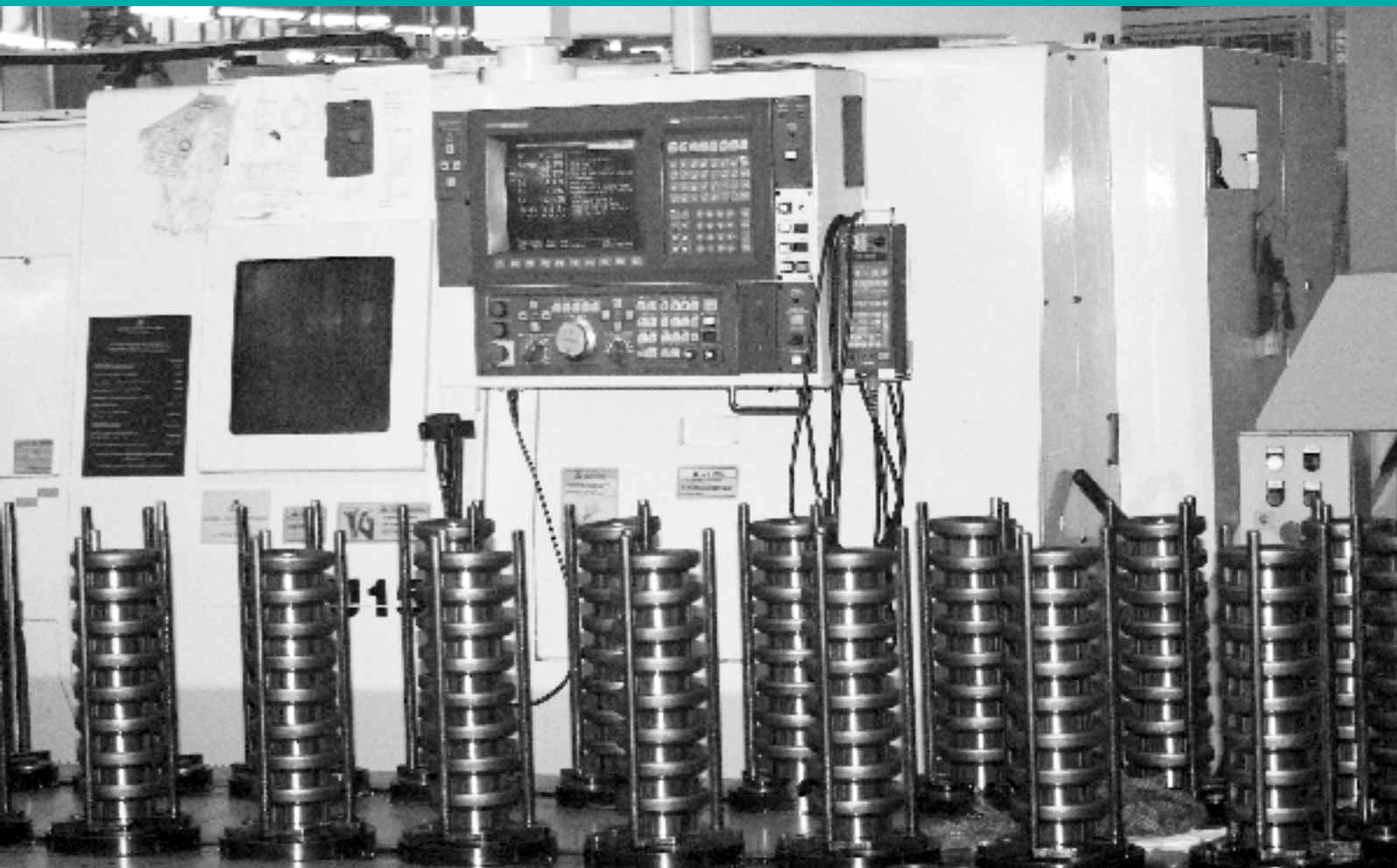


Armaturenhersteller nutzt modernes ERP-System zur Optimierung von Geschäftsprozessen

Anwenderbericht Armaturenwerk Hötensleben GmbH

ARMATURENWERK
HÖTENSLÉBEN





Auf Kurs mit ERP



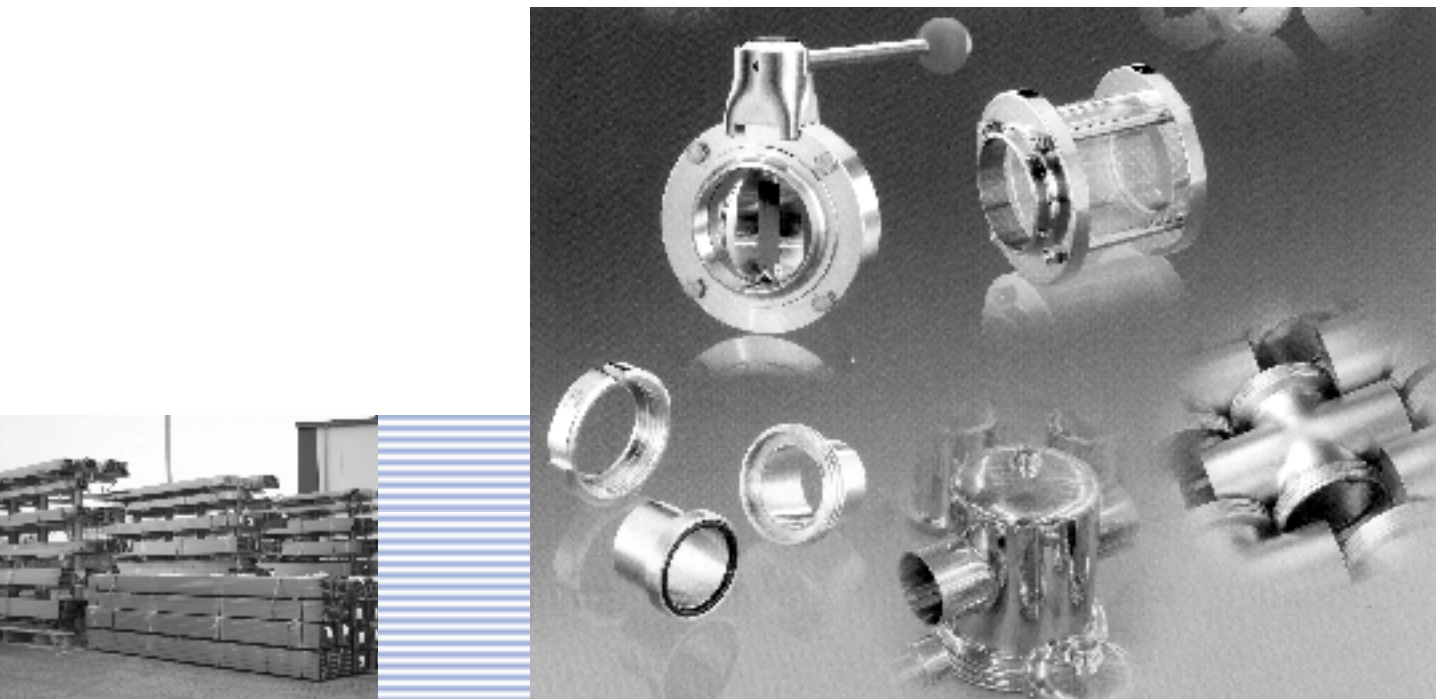
„Viele Abläufe wurden bei uns optimiert, wozu das ERP-System die Basis bildet.“ Ingolf Wölk, EDV-Leiter

Mit der Wende kamen neue Anforderungen: Um im Wettbewerb zu bestehen, musste der ostdeutsche Armaturenhersteller AWH seine Fertigung und Prozesse optimieren. Als hilfreiches Werkzeug diente dazu die abas-Business-Software, welche die Bereiche Serien- und Einzelfertigung sowie Handel abdeckt. Der Erfolg stellte sich schon nach kurzer Zeit ein: Die Durchlaufzeiten wurden gesenkt, die Kosten im Auftragshandling reduziert und der Umsatz bei konstanter Mitarbeiterzahl über Jahre hinweg gesteigert.

Eine Erfolgsgeschichte der Wiedervereinigung wurde in Sachsen-Anhalt geschrieben: Wie viele andere ehemalige ostdeutsche Unternehmen wurde das 1900 gegründete Armaturenwerk Hötensleben (AWH) nach der Wende privatisiert und musste saniert werden. Die Übernahme durch die weltweit agierende Neumo-Ehrenberg-Gruppe im Jahr 1992 erwies sich als Glücksfall für AWH, denn der neue Eigentümer setzte auf ein langfristiges Engagement und investierte in das Unternehmen. Am Anfang dieses Prozesses standen allerdings schmerzhaft Einschnitte. So musste unter anderem die Zahl der Mitarbeiter um den Faktor sieben reduziert werden. Parallel hierzu wurde aber in die Fertigung und in die Firmen-IT investiert und das gesamte Unternehmen reorganisiert. Bereits Mitte der Neunziger Jahre zeigten die Maßnahmen Wirkung: AWH konnte sich mit neuen Produkten auf den bisherigen und auf neuen Märkten behaupten

und – in Folge der anziehenden Nachfrage – die Belegschaft um achtzig Prozent aufstocken. Heute beschäftigt der Betrieb rund 200 Mitarbeiter in Hötensleben.

Spezialisiert ist der sächsische Mittelständler auf die Produktion von Edelstahl-Armaturen für die Branchen Pharma und Nahrungsmittel sowie Brauereien, Biologie-Unternehmen und Wasserversorgungsbetriebe. Das Portfolio umfasst unter anderem Ventile, Druckbehälter und Dampfkesselkomponenten, aber auch alle erdenklichen Variationen von Rohren, Sieben oder Rohrschellen für den Anlagenbau. Das komplette Programm umfasst rund 40.000 verschiedene Artikel der Standardfertigung, die größtenteils ab Lager verfügbar sind. Neben diesem breit gefächerten Programm hat aber auch die Entwicklung neuer Produkte, wie aktuell für die Milch- und Reinigungstechnik, eine hohe Priorität. Als zusätzliche Leistung übernimmt AWH aber auch Sonderanfertigungen für den Anlagenbau.



Große Fertigungstiefe

Im Zuge der Reorganisation bestand 1993 die Notwendigkeit der Einführung eines modernen ERP-Systems. Bis dahin war eine betriebswirtschaftliche Software von IBM auf einer AS/400-Rechenanlage mit Schwerpunkt auf Verkauf und Lager im Einsatz, die jedoch weder die Materialwirtschaft noch die Produktionsplanung unterstützte. „Wir entschieden uns damals nach reiflicher Überlegung für das ERP-System von ABAS, welches unsere Anforderungen am besten abdeckte“, erinnert sich Ingolf Wölk, EDV-Leiter bei AWH.

Der Karlsruher Softwarehersteller ABAS ist auf betriebswirtschaftliche Standard-Software für Fertigungs- und Handelsunternehmen spezialisiert und kennt als mittelständischer Betrieb die Belange seiner – ebenfalls mittelständischen Kunden – sehr genau. Ein weiterer Vorteil ist das abas-Partnermodell: Weltweit sind kompetente Vertriebspartner vor Ort aktiv. Für AWH übernahm den Betreuungspart die Berliner abas system gmbh, die sich aufgrund ihrer Erfahrungen aus Projekten in den Branchen Maschinen- und Anlagenbau, Metallbe- und -verarbeitung sowie im Handel als idealer ERP-Berater herausstellte. Denn AWH fertigt nicht nur Armaturen (60

Prozent des Umsatzes resultieren aus der Fertigung), sondern ist zu 40 Prozent als Händler (vor allem für Halbzeuge aus Edelstahl) aktiv. Das Unternehmen setzt auf eine große Fertigungstiefe – alle Edelstahlprodukte werden in Hötensleben hergestellt, der Rest wird zugekauft. Hierfür sind in der Fertigung unter anderem 33 moderne CNC-Maschinen im Einsatz. Die eigene Fertigung von AWH ist die Basis für die konstant hohe Qualität, kurze Lieferzeiten und kalkulierbare Kosten.

„Das Gros der gefertigten Teile – rund 80 Prozent – geht auf Lager, dort halten wir Waren für etwa neun Millionen Euro verfügbar. Wir bieten unseren Kunden einen Service rund um die Uhr, da bei Anlagenstillständen so schnell wie möglich Ersatzteile verfügbar sein müssen“, erklärt der EDV-Leiter. Das bedeutet eine enorme Herausforderung für die Unternehmenslogistik, denn pro Jahr gehen allein im 30 Kilogramm-Bereich bis zu 35.000 Pakete auf die Reise zu Kunden. Um dies zu bewältigen, ging in Hötensleben 2004 ein Lager- und Versandzentrum mit 8.000 Lagerplätzen auf einem neuen Firmengelände in Betrieb, das mit einer zwei Megabyte-Standleitung an die Firmen-IT des Hauptwerkes angeschlossen wurde.

Alle Unternehmensbereiche und Prozesse abgedeckt

Um diese hohen Anforderungen zu bewältigen, sind alle Funktionen der abas-Business-Software im Einsatz: von Einkauf mit Bestellwesen über Lagerwesen, Disposition, Waren- und Materialwirtschaft bis hin zu Verkauf mit Auftrags- und Rechnungswesen. Der Einkauf bietet eine durchgängige Vorgangsbearbeitung von der Anfrage über Bestellvorschläge und Bestellungen sowie



die Erfassung von Wareneingängen bis hin zur Rechnungsprüfung. Das Bestellwesen dient als zentrale Komponente des Einkaufs. In der Disposition werden beim Unterschreiten von Mindestbeständen Bestellvorschläge generiert, die dann in Anfragen und Bestellungen einfließen. Das Bestellwesen ist über die Zuordnung von Kostenstellen, Kostenträgern und Kontierung für jede Bestellposition mit der Finanzbuchhaltung und der Kostenrechnung verbunden. Für die Finanzbuchhaltung sowie die Lohn- und Gehaltsberechnung wurden bei AWH allerdings separate Lösungen installiert, die in allen Unternehmen der Neumo-Ehrenberg-Gruppe genutzt werden.

Eine tragende Rolle spielt die abas-Funktion Materialwirtschaft, welche unter anderem die Lagerverwaltung, Losgrößenbildung, Gebinde- und Seriennummernverwaltung, Materialzuordnung sowie Chargenverwaltung abdeckt. Die Funktion Fertigung/PPS ermöglicht das Erzeugen von Fertigungsvorschlägen, aus denen wiederum Betriebsaufträge entstehen, gefolgt von rückmeldepflichtigen Arbeitspapieren. Für Sonderaufträge werden „Manuelle Fertigungsbuchungen“ genutzt. Derzeit in Vorbereitung ist der Einsatz der BDE-Funktionen.

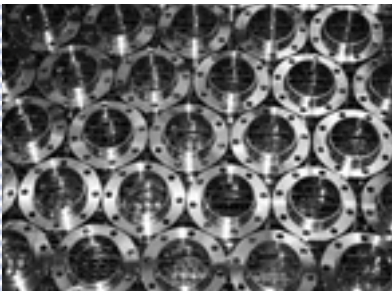
Als zuverlässig und wartungsarm haben sich sowohl das ERP-System als auch die von den Berlinern installierte Hardware erwiesen: Die abas-Business-Software läuft unter dem Betriebssystem Linux auf Maxdata Servern mit einem Raid-System – eine absolut zuverlässige Kombination wie sich über die Jahre hinweg zeigte.

Effizienz erhöht, Kosten reduziert

„Viele Abläufe wurden bei uns optimiert, wozu das ERP-System die Basis bildet. Wenn beispielsweise heute der Verkauf einen Lieferschein druckt, dann läuft im drei Kilometer entfernten Lager der Drucker an und erzeugt einen Kommissionier- und einen Lieferschein“, erklärt Wölk. Auch die Lagerhaltung wurde neu organisiert: Die Artikel sind in A, B und C-Produkte unterteilt – je nach Bestellhäufigkeit – und bekommen leicht oder weniger leicht erreichbare Lagerplätze zugeteilt. Die Werte hierfür liefert das ERP-Programm. „Dieses System hat sich sehr gut bewährt, denn die Reklamationen aufgrund von Falschlieferungen gingen stark zurück – ein Verdienst der Neuorganisation, die eine Zettelwirtschaft ablöste“, betont Wölk. Ein weiterer positiver Effekt: Die Verkäufer haben mehr Zeit für ihre eigentlichen Aufgaben zur Verfügung, da sie nicht mehr im Lager unterwegs sind, um die Mengenverfügbarkeit zu prüfen oder Lagerpositionen ausfindig zu machen.

Weiteres Einsparpotenzial wurde mit Hilfe der abas-Business-Software und des Dokumenten-Management-Systems Habel durch die Umstellung auf elektronische Belege erschlossen: „Mit Ausnahme der Kommissionier- und Lieferscheine sind keine Papiere mehr im Umlauf, dadurch konnten wir allein die Papierkosten um 5.000 Euro sowie die Portokosten um 2.000 Euro pro Jahr senken. Nicht eingerechnet sind dabei Einsparungen durch vereinfachte Abläufe, die wir durch den Wegfall der Papierbelege erzielen konnten“, berichtet Wölk nicht ohne Stolz.

Auch in der Qualitätssicherung, die bei AWH eine große Rolle spielt, wurden Abläufe vereinfacht und damit Kosten reduziert: Fast alle Kunden benötigen für die Produkte Ursprungszeugnisse, welche die Lieferanten dem Armaturenhersteller zur Verfügung stellen. Früher wurden diese



fotokopiert und auf Kundenwunsch der Lieferung beigelegt. Ein umständliches und arbeitsintensives Procedere. Inzwischen wurde dieser Ablauf automatisiert: Eingehende Ursprungszeugnisse werden eingescannt, der Chargennummer zugeordnet und in elektronischer Form zugestellt. „Auch wenn der einzelne Vorgang nur wenige Minuten dauert, summiert sich dies bei 8.000 Belegen pro Jahr auf etwa 41 Arbeitstage, die wir einsparen“, betont Wölk. Beeindruckend ist auch die Zahl der bearbeiteten Lieferscheine: „In 2004 wurden mit Hilfe der abas-Business-Software allein 50.000 dieser Belege erstellt und bearbeitet – auch hier ist das ERP-System sehr hilfreich“, ergänzt er. Viel Zeit spart auch der automatisierte Druck der Versandetiketten für die Lieferungen mit dem Dienstleister UPS, der nach Eingabe der Liefernummer startet.

In vielen Bereichen wird deutlich, wie AWH durch optimierte Abläufe in der Verwaltung und kürzere Durchlaufzeiten in der Produktion in den vergangenen Jahren trotz kontinuierlicher Umsatzsteigerung die Mitarbeiterzahl konstant halten konnte und damit immer profitabler wurde. Die Privatisierung, Übernahme und Neuausrichtung eines ostdeutschen Traditionsunternehmens führte in diesem Fall zum Erfolg.

Projektbetreuung:

abas system gmbh

Die Kernkompetenz der ABAS Software AG ist die Entwicklung flexibler ERP- und eBusiness-Software für mittelständische Unternehmen mit 10 bis über 1.000 Mitarbeitern. Mehr als 1.700 Kunden entschieden sich für ABAS als IT-Spezialist und für die integrierte abas-Business-Software. Aus dem 1980 gegründeten, studentisch geprägten Unternehmen ABAS ist eine Unternehmensgruppe geworden. Bei der ABAS Software AG in Karlsruhe sind rund 90 Mitarbeiter beschäftigt, im Verbund der rund 50 abas-Partner weltweit sind ca. 500 Mitarbeiter tätig. Die abas-Software-Partner betreuen die Kunden vor Ort und bieten Service von der Implementierung über die Hardware- und Netzwerkbetreuung bis hin zu Customizing und Hotline und sorgen für kurze Reaktionszeiten und hohe Servicequalität. ABAS ist international durch Partner in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Ungarn, Polen, Rumänien, Bulgarien, Türkei, der Tschechischen Republik, Frankreich, Italien, Spanien, Saudi-Arabien, Iran, Indonesien, Malaysia, China, Hongkong, Australien, Lateinamerika und in den USA vertreten. Das Partnernetzwerk wird stetig erweitert.

Nach der Privatisierung und Übernahme der AWH im Jahr 1991 durch die NEUMO-EHRENBERG-GRUPPE hat sich der Schwerpunkt von der TGL-Norm-Fertigung schnell zu Produkten der DIN 11850, inzwischen auch DIN 11864 und ähnlichen Produkten verändert. Heute werden viele Edstahlaufgaben für den Bereich der Pharmazie, Lebensmittelfertigung, Brauereien u.a. gelöst.

In den Werkshallen werden die unterschiedlichsten Materialien verarbeitet. Dabei fallen derzeit ungefähr 50 Tonnen VA-Späne pro Monat an. Diese werden sortenrein gesammelt und dem Recycling zugeführt. Die entstandenen Oberflächen werden mit verschiedenen Verfahren veredelt, u.a. E-polieren, Hand- und Automatenpolieren, Nassgleitschleifen und Glasperlstrahlen und bei Rohr K400-schleifen. Anschließend werden die meisten Produkte in einer Ultraschallwaschmaschine gereinigt.

Neben den ca. 35.000 verschiedenen Artikeln der Standardfertigung werden in der Sonderfertigung Aufgaben gemäß Kundenzeichnungen durchgeführt.

