

Wachstum organisieren und beherrschen

Auftragsfertiger Hahn Automation standardisiert seine Geschäftsabläufe mit ams.erp

Der Sondermaschinenbauer Hahn startete vor fünfzehn Jahren als Ideen- und Versuchswerkstatt. Daraus hat sich ein mittelständisches Unternehmen mit zahlreichen Projekten und internationalen Standorten entwickelt. Um den wachsenden Planungs- und Steuerungsbedarf abzudecken, setzt Hahn seit 2005 auf ein speziell für die Einzelfertigung ausgelegtes ERP-System.

HAHN AUTOMATION

Anwender

1992 gründete Thomas Hähn in Rheinböllen das Unternehmen Hahn Automation, für das inzwischen an Standorten in Deutschland, USA, Türkei und Costa Rica rund 150 Mitarbeiter tätig sind. Heute leitet Thomas Hähn das Unternehmen gemeinsam mit den Geschäftsführenden Gesellschaftern Frank Konrad und Marco Unverzagt. Die Hahn Automation baut Sondermaschinen für die Automobilzuliefer- und die Kunststoff verarbeitende Industrie. Die Anlagen haben Durchlaufzeiten von bis zu 32 Wochen. Hierbei können die Projektvolumina eine Höhe von bis zu drei Millionen Euro erreichen. Hahn ist Full-Service-Provider und bietet alle Leistungen wie Roboterintegration, Anlagenmontage, Prüfung und Wartung an. Durch den Kauf der Remak Maschinenbau GmbH konnte Hahn sein Portfolio abrunden. Remak baut neben Automatisierungsanlagen für die Kunststoffindustrie auch Temperiergeräte sowie Linearroboter, die bei der Entnahme und Beladung von Kunststoffspritzgießmaschinen eingesetzt werden. Damit kann Hahn nun den vorgelagerten Schritt zum eigenen Leistungsangebot ebenfalls anbieten. Auch Remak wurde im November 2007 auf ams.erp umgestellt und die bestehende SAP-Installation abgelöst. Von den 70 Mitarbeitern werden 30 User auf das neue System geschult.



Aufgabenstellung

Mit zunehmender Steigerung von Auftragsvolumen und Mitarbeiterzahl wurde deutlich, dass das vorhandene PPS-System dem Unternehmenswachstum nicht mehr gewachsen war. 2004 führte Hahn einen Workshop mit leitenden Mitarbeitern durch, der zu dem

Ergebnis kam, ein leistungsfähiges, umfassendes ERP-System anstelle des bisherigen PPS-Systems „PPS Express“ einzuführen. Jörg Kilb, damaliger Diplomand und heutiger Assistent der Geschäftsführung, erinnert sich: „Die Mitarbeiter hatten Handlungsbedarf in der generellen Unternehmensorganisation gesehen. Das betraf vor allem die unternehmensweite Termin- und Kapazitätsplanung. Außerdem hielten sie eine größere Transparenz in der Aufbauorganisation für wünschenswert. Schließlich wurde auch angeregt, ein geeignetes IT-System einzuführen, um die Gesamtheit der Unternehmensaktivitäten adäquat abbilden zu können.“

Neues Anforderungsprofil

So entstand aus der Analyse der Schwachstellen eine „Wunschliste“ und ein Anforderungsprofil für das neue System. Es sollte nicht nur die Vorkalkulation, sondern auch eine mitlaufende Nachkalkulation leisten, und eine auftragsbezogene Ablauforganisation mit entsprechender Termin- und Kapazitätsplanung ermöglichen. „Produzieren und Planen auf einem Niveau, so lautete die Zielvorgabe“ fasst Jörg Kilb zusammen.

Bei der Suche nach einem geeigneten Anbieter verschafften sich die IT-Verantwortlichen von Hahn im Internet eine Marktübersicht und besuchten Workshops. Durch einen Artikel in einer Fachzeitschrift wurde Jörg Kilb auf das Auftragsmanagementsystem ams.erp aufmerksam, das das Beratungs- und Softwarehaus ams.hinrichs+müller speziell auf die Bedarfe von Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigern ausgerichtet hat.

Zur Endausscheidung mit zwei weiteren Anbietern zog Hahn Key User aus Bereichen wie Konstruktion, Fertigung, Einkauf und Vertrieb hinzu. Hier konnte ams.hinrichs+müller seine Branchenerfahrung und das Wissen um die speziellen Probleme eines Auftragsfertigers in die Waagschale werfen. „Wenn wir von Abschlagsrechnungen, mitlaufender Kalkulation oder Vorab-Bestellungen gesprochen haben, konnten die ams-Verantwortlichen Wege aufzeigen, wie man dabei am besten vorgeht“, erinnert sich Jörg Kilb. Die Mitbewerber hingegen hätten nicht erkannt, wo der eigentliche Handlungs- und Lösungsbedarf lag, so Kilb. „ams war der einzige Bewerber, der unsere Stückliste umsetzen konnte. Die anderen haben mit Muster-Stücklisten gearbeitet.“

Lösung

Nach einer sechsmonatigen Einführung ging das neue ERP-System im August 2005 bei Hahn „live“. In einer Übergangsphase bis zum Jahresende gab es noch einen Parallelbetrieb mit den alten Systemen. Währenddessen wurden Stammdaten von

Kunden, Partnern und Lieferanten aufgespielt. Der endgültige Schnitt erfolgte zum Jahreswechsel 2006. Seitdem nutzen 45 Hahn-Anwender das integrierte Auftragsmanagementsystem.

Steuerungswerkzeug für die Geschäftsführung

Auch die komplette Unternehmensspitze von Hahn arbeitet regelmäßig mit der ams-Lösung. Gründer und Geschäftsführer Thomas Hähn, der sich vor allem um kaufmännische Belange und die Unternehmensorganisation kümmert, nutzt das System unter anderem zur Überwachung der Liquidität. Zudem holt er sich die jeweils neuesten Informationen und Kennzahlen über Angebote, Auftragseingang und Umsatz ein. Auch die Betreuung von langjährigen Kunden übernimmt der Chef selbst, für den mitlaufende Kalkulation und Kapazitätsplanung die wichtigsten Bestandteile des ERP-Systems sind.

Fazit

„Transparenz, durchgängige Ressourcen- und Terminplanung sowie mitlaufende Kalkulation“, nennt Andreas Huhn als hervorstechende Merkmale des ERP-Systems. „Die Geschäftsführung kann die Gesamtkosten jederzeit durch Zugriff auf die mitlaufende Kalkulation überwachen und ihre Planung laufend anpassen.“ Besser könne „Lean-Management“ nicht realisiert werden.

Weitere Informationen:



ams.hinrichs+müller GmbH
D-41564 Kaarst, Rathausstr. 1
Telefon: 0049/2131/4 06 69-0
Telefax: 0049/2131/4 06 69-69
E-Mail: info@ams-erp.com
Internet: www.ams-erp.com

Kunden-Zitat:

„Transparenz, durchgängige Ressourcen- und Terminplanung sowie mitlaufende Kalkulation sind die hervorstechenden Merkmale dieses ERP-Systems.“

Andreas Huhn
kaufmännischer Leiter
Hahn Automation