

Passend zugeschnitten

MESA – für wachstumsstarken Lohnfertiger ist Zeit = Geld!

Lohnfertiger MESA Schneidtechnik nutzt schlanke ERP-Lösung, um die Vielzahl seiner Angebote schnell kalkulieren und die parallel laufenden Hauptaufträge wirtschaftlich zu organisieren.



Anwender

1995 startete MESA Schneidtechnik als Spezialist für Kalt- und Warmkreissägeblätter. Zwei Jahre später nahm der Lohnfertiger das Laserschneiden in sein Portfolio auf. Mit dem zusätzlichen Standbein begann eine Erfolgsgeschichte, die bis in die Gegenwart anhält. Zweistellige Wachstumsraten sind inzwischen fast schon zur Gewohnheit geworden. Auch 007 stieg der Umsatz um 25 Prozent, ähnlich wie bereits in den Vorjahren. Um die gewonnene Marktposition zu sichern und das Wachstum fortzuschreiben, baut MESA seine Geschäftsfelder schrittweise weiter aus. So zählen neben dem Abkanten inzwischen auch Rohrlaser-, Wasserstrahl- und Autogenbrennschneiden sowie Laserhärten zur Angebotspalette. Zudem entwickelt sich das Familienunternehmen vom Halbfabrikateproduzenten zum Komponentenanbieter, der über die Schneidtechnik hinaus auch mechanische Fertigungsschritte mit anbietet. Hierzu intensiviert MESA die Zusammenarbeit mit Zulieferern, die ausgewählte Arbeitsgänge übernehmen.



Aufgabenstellung

Mit dem Umsatzwachstum ging ein enormer Auftragsschub einher. Allein 2007 holten die Schmalkaldener 11.000 Aufträge herein. Dieses Volumen in der versprochenen Lieferzeit zu bewältigen, ist keine leichte Aufgabe. Verbirgt sich doch hinter jeder einzelnen Auftragsposition ein Set an Zeichnungen, Stücklisten, Materialien und Arbeitsgängen, das es kundenspezifisch zu organisieren gilt. „Um auch die zusätzlichen Aufträge noch wirtschaftlich erledigen zu können, haben wir unsere Informationsverarbeitung stark automatisiert“, sagt Frank Wetzel, Geschäftsführer bei MESA und erläutert: „Im Zentrum unserer Organisation steht jetzt ein durchgängiges Auftragsmanagementsystem, das vom Vertrieb bis zur Auslieferung alle betriebswirtschaftlichen Abläufe vernetzt.“

Lösung

Die integrierte Lösung trat an die Stelle eines historisch gewachsenen Geflechts aus Software-Werkzeugen, mit denen die einzelnen Abteilungen ihre jeweiligen Aufgaben im Alleingang gelöst hatten. Ein elektronischer Informationsaustausch mit den vor- und nachgelagerten Arbeitsbereichen fand deshalb gar nicht statt. Im Tagesgeschäft behielten sich die Mitarbeiter damit, die benötigten Informationen (zumeist auf Papier) zu beschaffen, um sie dann in ihre Softwaresysteme einzupflegen. Abgesehen vom hohen manuellen Aufwand führte die Mehrfachfassung zu erheblichen Informations- und Reibungsverlusten im Projektdurchlauf. Zudem schränkten die Insellösungen eine auftragsübergreifende Transparenz ein, was die Kapazitätsplanung und das Controlling behinderte.

Im Zuge einer Marktanalyse fand MESA heraus, dass die überwiegende Zahl der Software-Angebote für das Geschäft der Wiederholfertiger ausgelegt ist. Hierbei stützen sich die Systeme auf eine Planungslogik, die ein vollständiges Vorhandensein von Stücklisten und Arbeitsplänen voraussetzt. Einen solchen Informationsvorsprung kann sich ein Lohnfertiger allerdings nur wünschen. Als Auftragsfertiger hat er es allenfalls mit vergleichbaren, jedoch fast nie mit identischen Aufträgen zu tun. Somit braucht er eine projektorientierte Lösung, in der er mit möglichst geringem Aufwand neue Aufträge anlegen und abarbeiten kann. Eine aufwändige Parametrisierung würde sich angesichts der Vielzahl an parallel laufenden Einzelaufträgen nicht rechnen.

„Mit ams.erp von ams.hinrichs+müller haben wir uns deshalb für ein vergleichsweise schlankes System entschieden, das ausschließlich für die Auftragsfertigung entwickelte wurde“, erklärt MESAs Prokuristin Doreen Peter, die den Einsatz des Auftragsmanagementsystems koordiniert. „Zudem überzeugten uns die ams-Berater, in denen wir faire Partner gefunden haben, mit denen wir fortwährend neue Ideen besprechen und umsetzen können.“

Seine Eignung für die Lohnfertigung muss das integrierte Auftragsmanagementsystem bereits im Angebotswesen voll unter Beweis stellen. Schließlich hat MESAs Vertrieb tagtäglich die Aufgabe, in kürzester Zeit zahlreiche Angebote mit einer maximalen Treffsicherheit zu erarbeiten. Allein 2007 galt es über 16.000 Angebotsköpfe mit 87.000 Positionen zu erstellen. Dies entspricht einem Tagesvolumen von 345 Positionen. Damit allen Interessenten innerhalb von 4 Stunden ein detailliertes Angebot vorliegt, muss das Auftragsmanagement so rasch wie möglich realistische Budgetwerte errechnen.

Hierzu bietet ams.erp eine auf MESA zugeschnittene Schnellkalkulation, die den gesamten kaufmännischen Prozess in einer einzigen Maske unterstützt. Wie in einer Art Cockpit lassen sich Aufträge mit Bezug zu den Kundennummern anlegen, technisch spezifizieren, verbal beschreiben und bepreisen. Jedes spezifizierte Angebot dient gleichzeitig als Kopiervorlage für den Fertigungsauftrag.

Im Bereich der Produktion setzt der Thüringer Lohnfertiger auf eine möglichst weitgehende Automatisierung seiner Abläufe. So wurde eine Schnittstelle von ams.erp zur NC-Programmierung von Bystronic geschaffen, um den Arbeitsvorrat an die Laserschneidemaschinen unterbrechungsfrei weiterzugeben. Die Integration bringt erhebliche Einsparungen. Denn indem die Angebote nun automatisiert in Aufträge überführt und dabei alle für die Programmierung relevanten Daten eingespeist werden, erhalten die Konstrukteure und Programmierer mehr Freiraum für ihre eigentliche kreative Arbeit. Nach der erfolgreichen Anbindung der Laserschneideanlagen will MESA nun sukzessive auch die NC-Technik der übrigen Geschäftsbereiche mit ams.erp verknüpfen. Im Einzelnen handelt es sich dabei um die Wasserstrahl-, Plasma- und Rohrlaser- und die Abkantanlagen.

Fazit

„Die Transparenz über die gesamte Wertschöpfungskette hinweg wird für uns zunehmend wichtiger. Denn nur mit diesem Wissen können wir uns zu einem Komponentenanbieter von fertigen Baugruppen entwickeln“, unterstreicht Doreen Peter.

Weitere Informationen:



ams.hinrichs+müller GmbH
D-41564 Kaarst, Windvogt 42
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:

„Mit ams verschaffen wir uns den Informationsvorsprung, um unsere Lieferversprechen auch als Generalunternehmen halten und dabei wirtschaftlich fertigen zu können.“

Doreen Peter, Prokuristin