

Auch ein Jahr nach dem Big Bang noch keinen Haken gefunden

Schajo Gruppe zieht nach der Einführung des ERP/PPS-Systems DirectOne Business eine positive Bilanz

Ausgangslage und Entscheidungsfindung

Im Jahr 2012 standen Siegfried Scharf und Joachim Rauh, die Geschäftsführer der Schajo Gruppe in Bochum, vor einer großen Entscheidung: Machen wir weiter wie bisher und riskieren mittelfristig eine Verschlechterung unserer Konkurrenzfähigkeit, weil wir nicht mehr flexibel genug sind, oder gehören wir zu den Gewinnern in diesem Markt? Die Antwort auf diese rhetorische Frage war schnell gefunden. Insellösungen, z.B. die Einführung einer isolierten PPS/BDE Lösung, wurden schnell als untauglich und nicht zielführend verworfen. Ein moderner und technisch hochwertiger Maschinenpark mit exzellent qualifizierten Mitarbeitern und altertümliche Planungs- und Auswertungssysteme passen nicht zusammen.

„Ursprünglich wollten wir nur eine PPS/BDE-Lösung einführen. Es wurde uns aber schnell klar, dass isolierte Softwarelösungen viele Fragen offen lassen und leider auch einen Folgeaufwand und damit Folgekosten verursachen. Die Themen Schnittstellen, Anpassungen und mögliche Inkonsistenzen zwischen mehreren Systemen bargen Risiken, die wir nicht eingehen wollten.“

Joachim Rauh, Geschäftsführer beider Schajo-Unternehmen.

Daraus ergab sich eine Forderung: Ein System ohne Integrationsprobleme, schnell und intuitiv zu bedienen, mit vollständiger Prozessabdeckung musste her. Erste Anbieter-sondierungen auf diesem scheinbar transparenten Markt verliefen wenig erfreulich.

Da kam das anfangs fast ungläubwüirdige Angebot von DirectOne mit einem Garantieversprechen auf den Tisch:

- Projektdauer max. 30 Tage
- Inkl. Datenübernahme
- Übernahme von 3000 Produktionsplänen aus Altsystemen

Zusätzlich unaufgefordert kam hinzu:

- Ablösung Datev Inhouse-Lösung
- Kostenrechnung und Controlling
- Auftragserfolgsrechnung und vieles mehr...

Ein Angebot wie aus einer anderen Welt, verglichen mit vielen Wettbewerbern.

„DirectOne war der einzige Anbieter, der unsere drei ‚Problembereiche‘ Warenwirtschaft, Fertigungsabwicklung und Rechnungswesen in einer schlanken

Lösung auf einer Datenbasis abbildet. Die Vorteile, die sich in der täglichen Arbeit daraus ergeben, sind überzeugend.“

Siegfried Scharf, geschäftsführender Gesellschafter

Die Geschäftsführung hatte Zweifel, ob das Versprochene von DirectOne auch wirklich gehalten werden könnte, oder ob es sich, wie so oft, nur als heiße Luft erweisen würde. Man beschloss deshalb, sich bei einem von DirectOne benannten Referenzkunden, einen Eindruck von dem System zu verschaffen.

Durch die positive Erfahrung im Austausch mit der Geschäftsführung und dem Produktionsleiter des Referenzkunden ermutigt, ging die Schajo Gruppe auf das Angebot von DirectOne ein.

„Trotzdem haben wir von der Auftragsvergabe an auf den Haken gewartet“,

sagt Joachim Rauh rückblickend.



Sichere Einführung mit Blick über die Schulter

Das Einführungsprojekt wurde in zwei Phasen gegliedert und umfasste insgesamt 20 Projekt-tage. Über die ebenfalls angebotene Datenübernahme konnte aus dem Altsystem der Bestand von rund 3.000 Produktionsplänen übernommen werden. Die notwendige Anpassung der Pläne an die erweiterten Möglichkeiten erfolgte dann in DirectOne. Die Stichtags-Übernahme aller Stamm- und Bewegungsdaten aus der bisher genutzten Datev Inhouse-Lösung verlief ebenfalls problemlos.

Auf Kundenwunsch wurde auch der Bereich der Qualitätssicherung im Gesamtsystem abgebildet, um auch hier die Anbindung von Fremdsystemen zu vermeiden. Alle Schulungen

der Mitarbeiter fanden im Unternehmen statt. Hier wurde bereits auf Basis der realen Unternehmensdaten gearbeitet, dieses zunächst in einem Testsystem.

In der ersten Phase erfolgte für die Bereiche der Einkaufs-, Verkaufs- und Lagerlogistik und für die gesamte Finanzbuchhaltung die Systemumstellung als sogenannter Big Bang zum Stichtag. Die DirectOne Projektleiter waren hierbei vor Ort und stellten den Go-Life Support durch den Blick „über die Schulter“ sicher. Wie bei jedem Systemwechsel kam es an verschiedenen Stellen zu Detailproblemen, insbesondere dann, wenn gewohnte Arbeitsweisen und „Abkürzungen“ aufgegeben werden mussten. Letztlich ließen sich aber in allen Fällen Lösungen finden, entweder über kleinere Systemanpassungen oder über die Nutzung der Erfahrungswerte aus mittlerweile mehr als 30 DirectOne-Kundenprojekten.

In der zweiten Projektphase wurde die automatische Fertigungsplanung aller Aufträge über DirectOne in Betrieb genommen. Dies war verbunden mit der Umstellung der Rückmeldungen aus der Produktion von der bisherigen Papierform auf fünf zentrale Touchscreen-Terminals mit Barcodelesern.

Obwohl hier die größeren Akzeptanz- und Umstellungsprobleme erwartet wurden, erwies sich der Übergang bei den insgesamt 80 Produktionsmitarbeitern nach kurzer Eingewöhnungsphase als einfach. Die permanenten BDE-Meldungen zu den Arbeitsgängen für Rüsten, Start, Stop, Output und Unterbrechungen sorgen für Echtzeit-Information über die Gesamtproduktion und unterstützen die im Hintergrund laufende ständige Anpassung der Planung.



Foto - Vor-Ort Betriebsdatenerfassung am Terminal

Der aktuelle Stand in den Kernbereichen des Unternehmens stellt sich heute – zwölf Monate nach der Systemeinführung – durchweg positiv dar: Die logistischen Prozesse im Einkauf und Verkauf sind für die Bearbeiter dank der durchdachten Workflow-Unterstützung wesentlich transparenter und einfacher zu handhaben. Alle Belege haben entweder einen Auftrags- oder einen Kostenstellenbezug.

Da Logistik und Produktion auf einheitlicher Datenbasis arbeiten, erhalten die Kundenbetreuer per Mausklick den aktuellen Stand zu Fertigungsaufträgen und Lieferterminen. Der Kundenservice konnte so verbessert werden. 400 Fertigungsaufträge pro Monat werden heute reibungslos abgewickelt.

Im Bereich der Fertigungssteuerung werden die Planer durch die Vorschläge zur optimalen Ressourcenausnutzung und zur Reihenfolgeplanung unterstützt. Dabei bleibt die Handlungshoheit des Planers jederzeit erhalten. Durch manuelle Vorgaben und Priorisierungen können die Vorschläge jederzeit übersteuert werden, so erhält beispielsweise ein Chefauftrag höchste Priorität. Kundenanfragen bezüglich der Lieferfähigkeit werden durch die Kalkulation und die Funktion des „virtuellen Liefertermins“ heute schnell und verlässlich beantwortet.

„Die Fertigungsplanung berücksichtigt nicht nur unsere begrenzten Maschinenressourcen, sondern ebenso die zeitliche Verfügbarkeit unserer Mitarbeiter und deren unterschiedliche Qualifikation. Über den Leitstand sehen wir zu allen Fertigungsaufträgen in Echtzeit den aktuellen Produktionsfortschritt sowie mögliche Überschreitungen der vereinbarten Liefertermine. So können wir rechtzeitig reagieren beziehungsweise kurzfristige Änderungswünsche unserer Kunden umsetzen.“

Marcel Holtkamp, Leiter Fertigungsplanung

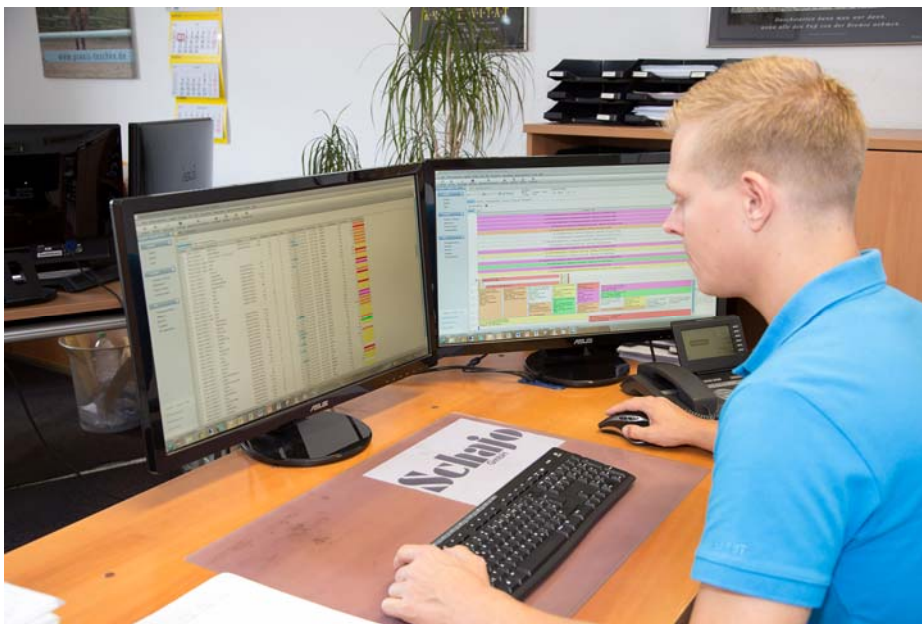


Foto - Leitstand-Informationen für den Fertigungsplaner

Auch der Buchhaltungs- und Controllingbereich profitierte durch das einheitliche System. Mit dem Erfassen von Eingangsrechnungen und dem Erstellen von Ausgangsrechnungen sind die Aufwände und Erfolge unmittelbar in der Betriebswirtschaftlichen Auswertung ausgewiesen. Die dazu notwendigen Informationen werden zu nahezu 100 Prozent automatisch ermittelt. Übertragungen, Doppelerfassungen und Unstimmigkeiten gehören damit der Vergangenheit an. Die Sachbearbeiter können sich um wichtigere Dinge kümmern.

Das Auftrags- und Projektcontrolling wird über das Management-Informationssystem und weitere Detailanalysen unterstützt. Der Monatsabschluss liegt in präziser Form bis zum 10. des Folgemonats vor und berücksichtigt neben den aktuellen Lagerwerten ebenso den bewerteten Stand der unfertigen Aufträge.

„Mit DirectOne verfügen wir heute über ein modernes und effizientes Werkzeug zur Steuerung und Auswertung unserer Prozesse. Das System hat aus unserer Sicht keine Schwachstelle in dem Sinne, dass ein Bereich fehlt oder anderen untergeordnet ist. Unsere Entscheidung für die Vollintegration war richtig. Wir konnten deutliche Verbesserungen in Sachen Transparenz und Flexibilität erzielen. Das wirkt sich sehr positiv auf unsere Kundenbeziehungen aus.“

„Den Haken haben wir übrigens bis heute nicht gefunden.“

Joachim Rauh

Über die Schajo Gruppe

Die Schajo Maschinenbau GmbH und die Schajo Bearbeitungs GmbH mit Sitz in Bochum sind auf die hochpräzise Fertigung und Bearbeitung von Komponenten für den Metall- und Anlagebau spezialisiert. Zum Kundenstamm gehören führende Industrieunternehmen aus dem Anlagebau. Neben den Zertifizierungen nach DIN EN ISO 9001:2008 und Deutscher Bundesbahnnorm HPQ überzeugt Schajo seine Kunden durch absolute Zuverlässigkeit und hohe Flexibilität. In den zwei Schajo-Unternehmen bearbeiten 80 Mitarbeiter im Mehrschichtbetrieb auf einem hochmodernen CNC-Maschinenpark jährlich rund 5.000 Fertigungsaufträge.



Foto - Produktion Schajo Gruppe

Über die DirectOne GmbH & Co. KG

DirectOne aus Dortmund entwickelt und implementiert seit 2003 die hochintegrierte Software DirectOne Business, die die unternehmerischen Kernbereiche Warenwirtschaft, Produktion und Rechnungswesen schnittstellenfrei und auf einer einheitlichen Datenbasis abbildet. Das Lösungsangebot ist ideal auf die Anforderungen mittelständischer Produktionsunternehmen mit 5 bis 500 Mitarbeitern zugeschnitten. Die derzeitig ca. 50 Kunden im deutschsprachigen Raum erreichen gegenüber traditionellen Lösungen einen TCO-Vorteil in Höhe von durchschnittlich 40%.