Maximale Prozesstransparenz

Sehr geehrte Leser,

Einzel- und Auftragsfertiger haben eine harte Nuss zu knacken. Ohne dass ihnen alle Detailinformationen vorliegen, müssen sie mehrmonatige, zum Teil mehrjährige Aufträge sicher organisieren. Hierbei ist höchste Präzision geboten: Angesichts sechs- bis achtstelliger Investitionssummen bergen selbst kleinere Planungsfehler ein erhebliches Gefahrenpotenzial.

In den vergangenen 25 Jahren haben wir uns daher ausschließlich mit der Frage beschäftigt, wie Einzelfertiger aus dem Anlagen-, Werkzeug- und Sondermaschinenbau, dem Stahl- und Metallbau, der Innenausstattung und der Werftenindustrie ihr komplexes Projektgeschäft wettbewerbsfähig managen. Die Quintessenz unserer Erfahrungen: Je höher die Prozesstransparenz ist, desto wirtschaftlicher lassen sich knapper werdende Ressourcen zuteilen, desto sicherer die immer enger gesetzten Liefertermine halten und desto umfassender die ständig steigenden Kundenwünsche erfüllen.

Als Beratungs- und Standardsoftware-Spezialist für die Prozessoptimierung von Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigern sind wir das einzige europaweit tätige Unternehmen, das mit dieser ausschließlichen Fokussierung am Markt ist. Inzwischen erschließen beinahe 500 Unternehmen signifikante Wettbewerbsvorteile mit unserer Gesamtlösung, dem integrierten Auftragsmanagementsystem ams.erp, das alle Geschäftsbereiche vollständig vernetzt. Angefangen bei Marketing und Vertrieb inklusive Kalkulation reicht die Prozessunterstützung über Konstruktion, Fertigung und Beschaffung bis zu Auslieferung, Montage und Service Management.

Unabhängige Marktbeobachter bestätigen, dass unser Portfolio die Anforderungen des Zielmarkts besonders gut erfüllt. Die Gründe dafür sind so vielfältig wie das Geschäft der Einzel- und Auftragsfertiger. Eine ganze Reihe davon zeigen unsere Kundenberichte. In ihrem Zentrum stehen die Automatisierungsspezialisten Aumann aus Espelkamp und Hahn Automation aus Rheinböllen. Beide Einzelfertiger nutzen die Transparenz unserer Lösungen, um ihr anspruchsvolles Projektgeschäft wirtschaftlich und terminsicher zu steuern. Zudem zeigen die Texte, wie sich die Anwender fortwährend neue Vorteile im härter werdenden Wettbewerb verschaffen.

Eine spannende Lektüre wünscht

Manfred Deues, Vorstand ams.Solution AG

Zum Autor Manfred Deues:

Manfred Deues ist seit mehr als 30 Jahren in der IT-Branche tätig. 1997 ist der gelernte Bankkaufmann und studierte Betriebswirt (EDV/Organisation) als geschäftsführender Gesellschafter in die hinrichts+müller GmbH eingetreten. In dieser Funktion war er verantwortlich für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Verwaltung. 2010 erfolgte die Umfirmierung der hinrichts+müller GmbH in die ams.Solution AG, dessen Vorstand er seit Gründung angehört. Im gleichen Jahr ernannte ihn der Europäische Wirtschaftssenat zum Wirtschaftssenator. In diesen Zeitraum fällt auch die Einrichtung des Instituts für Einzelfertiger (ife), dessen Initiator und Mitbegründer Manfred Deues ist.

ERP für Einzel- und Auftragsfertigung ist anders!

AUTOR: **Manfred Deues, ams.Solution AG**

Manfred Deues, Vorstand der ams.Solution AG, im Gespräch mit Dr. Winfried Felser, Herausgeber der Competence-Site.de, Geschäftsführer der NetSkill Solutions GmbH zu Herausforderungen, Lösungen und nachhaltigem Markterfolg.

Der ERP-Markt – Generalisten versus Spezialisten?

Die ERP-Landschaft wird in weiten Teilen von globalen Generalisten wie Microsoft, Oracle und SAP geprägt. Gleichzeitig existiert ein sehr erfolgreicher ERP-Mittelstand gerade in der DACH-Region und ams.Solution ist als langjähriger Marktführer für Einzel- und Auftragsfertiger mit seinen Wachstum ein besonders überzeugendes Beispiel für die Nachhaltigkeit der Spezialisten im ERP-Markt.

Warum brauchen wir Ihrer Meinung nach Spezialisten in vielen Branchen? Warum können oder wollen z.B. viele Einzel- und Auftragsfertiger nicht auf die Generalisten im ERP-Markt setzen? Was spricht noch für den auch zukünftigen Erfolg von heutigen Marktführern wie ams.Solution?

Manfred Deues

Ursprünglich bestand der Markt vor allem aus Anbietern, die generalistisch aufgestellt waren. Im Einzelfall wurden durch Customizing spezifische Anforderungen realisiert. Heute noch sind 70% bis 80% des ERP Markts Generalisten. In den Marketing-Broschüren wirkt es dann allerdings oft so, als ob diese Generalisten dann auch Spezialist in ganz vielen Branchen sind.

In einem Marktvolumen von 20 bis 30 % des Gesamtmarkts existieren heute aber auch wirklich fokussierte Spezialisten, die z.T. schon, wie bei uns, seit über 20 Jahren oder länger am Markt sehr erfolgreich sind. Hier kann man tatsächlich von branchenspezifischen Standards in der Software und der entsprechenden dedizierten Branchenkompetenz sprechen, beides zusammen macht die Kunden in einer Branche zukunftsfähig und stellt zugleich eine hohe Kosteneffizienz sicher.

Generalisten, die nun versuchen über Customizing bzw. die ein oder andere Installation eine ähnliche Branchen-Spezialisierung zu realisieren, verfügen meistens nicht über die dafür notwendigen umfassenden Branchenkenntnisse. Daher scheitern solche Ansätze oft bzw. die Branchen-Spezialisierung bleibt in ihrer Breite und Tiefe beschränkt und es entstehen hohe Folgekosten bei der Systemeinführung und Systemwartung. Entsprechend unzureichend sind die sich dadurch ergebenden Prozesse. Der Spezialist hingegen verfügt über Mitarbeiter, die bereits über Jahre schon in der Branche arbeiten und z.T. selber früher als Anwender beziehungsweise Kunde tätig waren. Der Spezialist baut diese Kompetenz zudem konsequent mit jedem Projekt aus. So verfügen Spezialisten von Jahr zu Jahr über ein immer umfassenderes Know-how zu branchentypischen Prozessen und Anforderungen, die auch in den Standard der Software einfließen.

Daher betonen wir in unserem Claim zunächst spitz das Thema ERP („ams.solution - die ERP-Lösung“), um an die Anforderun-

Spitzenmarken setzen auf ams.erp

Quelle: ams.Solution AG

gen des Marktes anzudocken (Wir brauchen ein „ERP-System"). Zugleich macht unser Claim „Prozesse verstehen - Transparenz gestalten" aber diese Branchenkompetenz jenseits der Software deutlich. Wir sind ein Prozessberatungs- und Softwarehaus für Einzelfertiger.

ERP – Herausforderung für Einzelfertiger und Auftragsfertiger

Als Fraunhofer-Berater konnte ich immer wieder feststellen, dass nicht 200-seitige Pflichtenhefte zielführend sind, sondern das Verständnis der 4-5 Kernherausforderungen eines ERP-Anwenders.

Was sind Ihrer Erfahrung nach heute die wichtigsten Herausforderungen für Einzelfertiger?

Manfred Deues

Um hier die besonderen Herausforderungen der Branche zu verstehen, muss man einen Vergleich zwischen einem Serienfertiger und einem Einzelfertiger anstellen. Der Serienfertiger produziert in großen Stückzahlen auf Lager und mit geringen Rüstkosten immer wieder seine Serien-Produkte, die er marktgetrieben vorkonstruiert hat und mittel- und langfristig planen und kostenseitig abschätzen kann. Hier geht es dementsprechend dann vor allem um Mengenplanungen, Lageroptimierungen, Logistik etc.

Bei dem Einzelfertiger sieht es hingegen so aus, dass der Kunde und sein individueller Produktwunsch im Vordergrund stehen, zum Teil werden sogar Unikate für Kunden produziert. Daher ist ein leistungsfähiges Projektmanagement mit Terminkontrolle und laufender Kostenkalkulation erfolgsentscheidend. Auch eine begleitende Konstruktion und eine wachsende Auftragsstückliste sind aufgrund der hohen Dynamik von besonderer Wichtigkeit. Die Einzelfertigung hat zudem z.T. Lieferzeiten bis 12 Monate oder länger. Eine leistungsfähige Disposition von Teilen mit langer Wiederbeschaffungszeit sorgt für frühzeitige Bestellungen, zum Teil schon in der Vertriebsphase. Nur so können Sie als Einzelfertiger die Komplexität und Dynamik ihres Marktes und ihrer Kundenwünsche beherrschen. Sie müssen bei der Einzelfertigung termin-, kosten- und anforderungsgerecht fertigen und das selbst dann, wenn durch Change Requests nach Beginn der Produktion Auftragsänderungen zu berücksichtigen sind. Es kann sogar passieren, dass bei der Planung deutlich wird, dass sie mit einem Teil der Fertigung oder der Konstruktion bereits drei Wochen früher hätten beginnen müssen. Dann müssen sie auf Sonderschichten oder eine verlängerte Werkbank zurückgreifen. Wegen dieser Besonderheiten habe ich auch das Institut für Einzelfertiger gegründet, wo wir uns gemeinsam im Netzwerk über Herausforderungen und Lösungen austauschen.

ERP – Lösungen (Kernfeatures, Konzepte, …) für Einzelfertiger und Auftragsfertiger

ERP-Systeme können in einem herausfordernden Kontext für den Mittelstand, insbesondere auch für Einzel- und Autragsfertiger, strategische Werkzeuge werden, wenn sie die richtigen Funktionen / Features unterstützen, aber vor allem wenn sie auch zielführend eingeführt und genutzt werden.

Welche Kernfeatures eines ERP-Systems sind ihrer Meinung nach heute generell in dieser Branche überlebenswichtig? Wie geht man dann idealerweise bei einem ERP-Projekt vor? Verstehen, konzipieren, realisieren: Was können Sie mit diesem Dreischritt an Erfolgen erreichen?

Manfred Deues

Unternehmen und Organisationen mit einem schnellen Wachstum, neuen Geschäftsmodellen oder sich rechtlich ändernden Bestimmungen brauchen ein ERP-System, welches sehr agil und flexibel ist. Aufgrund dieser strategischen Tragweite sollte die Auswahl eines ERP-Systems Chefsache sein. In Zusammenarbeit mit den Key-Usern ist es wichtig, zu Beginn eine Shortliste der unternehmensindividuellen wichtigsten Anforderungen zu definieren. Bei der ERP-Auswahl spielt die Unternehmensgröße eine gravierende Rolle. Handelt es sich um ein kleines (bis 80 Mitarbeiter) oder größeres mittelständisches Unternehmen, so bestehen unterschiedliche Anforderungen an das ERP-System. Mittelständische, produzierdende Unternehmen mit vertikalen Herausforderungen sollten immer auf Spezialisten setzen. Die notwendigen Funktionen werden zu 95%

ams.dashboards: Management-Cockpit, Kalkulations-Dashboard, Vertriebs-Dashboard, Projekt-Dashboard (v.l.n.r.)

Quelle: ams.Solution AG

weitgehend von unserem Portfolio abgedeckt. Für die horizontalen bzw. branchenneutralen Aufgaben, z.B. Lohn & Gehalt, Personalmanagement oder Finanzwesen, setzen wir selbst auf Partner. Auch bei horizontalen Lösungen sollte man aber nicht nur auf Funktionen achten, sondern auch auf die gleiche Augenhöhe und den technologischen Fit. Wenn man als Mittelständler Änderungen bei einem Software-Konzern wünscht, ist das u.U. nicht sehr erfolgreich. Verstehen, konzipieren, realisieren: Was macht dann in der Umsetzung bzw. bei diesem Dreischritt am Ende den Erfolg aus? Meiner Meinung nach vor allem – und auch das betone ich gerne noch einmal – die umfassende Branchenkompetenz in den Köpfen der Berater. Was ansonsten unser Projektvorgehen bzw. unseren Dreischritt angeht, finden Sie weitergehende Informationen bei uns online (www.ams-erp.com).

So erreichen wir:

- Eine umfassende Prozesstransparenz entlang der gesamten Wertschöpfungskette.
- Eine hohe Kalkulationssicherheit bei Angeboten und Aufträgen durch Vor-, Mitlaufende- und Nachkalkulation
- Eine Verkürzung der Auftragsdurchlaufzeiten, in vielen Geschäftsbereichen mit kurzen Ablaufzyklen und hohen Zuwachsraten geht es um Schnelligkeit – sowohl im Angebotswesen als auch in der Auftragsabwicklung.
- Eine durchgängige und vollständige Dokumentation für Projekte durch die Möglichkeit, jedem beliebigen Datensatz ein Dokument zuzuordnen. Abruf auf Knopfdruck – für das gesamtes Projekt.
- Die Erreichung einer höheren Produktivität mit bestehendem Personal.
- Die Erstellung von Soll-Konzepten für Ihre Unternehmensprozesse, Definierung von Standards.

Was wir damit erreichen wollen? Wir wollen unseren Anspruch für die Prozessoptimierung unserer Kunden in die Tat umsetzen: Unsere Kunden sollen in 3- 4 Jahren den doppelten Umsatz mit dem gleichen Personal meistern!

ERP für Einzelfertiger und Auftragsfertiger – erfolgreiche Projektbeispiele

Grau, treuer Freund, ist alle Theorie. Mehr denn je hat Goethe Recht. Besser als jede abstrakte Problem- und Lösungsbeschreibungen sind konkrete Projekterfahrungen.
Können Sie an 1-2 Kunden den Dreischritt von Herausforderungen – Lösungen – Einführungen mit ams.Solution beispielhaft skizzieren. Wie kam es zum Projekt, warum entschied man sich für Sie, wie ging man vor und wie wurde am Schluss der Erfolg des Projekts sichergestellt?

Manfred Deues

Hier lasse ich natürlich besonders gerne unsere Kunden selbst sprechen:
Was mich persönlich angeht: Ich möchte in diesem Interview zu dieser Frage einmal mit etwas ganz Unpopulärem anfangen. Bei uns steht ein Release-Wechsel alle 12-24 Monate an und das ist dann immer ein kleines Projekt einschließlich der Aktualisierung der Customizing-Funktionalitäten. Der erfahrene Anwender weiß: „Never change a running system", aber irgendwann möchte er natürlich von den technologischen und funktionalen Fortschritten profitieren. Das gelingt bei uns relativ schmerzfrei.

Bei den meisten Anbietern, insbesondere bei den großen, universellen Anbietern bzw. den Generalisten, ist das hingegen meistens auch ein großes Projekt, das oft hohe Kosten verursacht, vor allem auch intern. Viele der davon betroffenen Unternehmen im Bereich der Einzelfertigung, die das erleben mussten, wechseln dann zu uns, um in Zukunft nicht immer wieder von solchen massiven Release-Wechseln betroffen zu sein. Vor allem bei Anbietern, die mit vielen Partnern zusammenarbeiten und nur ein Basissystem anbieten, stellt der Markt so etwas fest.

Das bzw. die Ablösung ist oft ein möglicher Start einer Zusammenarbeit mit uns, wobei dann Kunden in der Regel auch neue Prozesse und Module implementieren wollen.

Zum Start zeigen wir dann dem Kunden, was unser System im Standard alles abbildet. Dann sieht der Kunde, dass wir wirklich Spezialisten sind und erkennt, was ihm bisher alles fehlte bzw. er erkennt nun, dass es eine Software gibt, die seine Anforderungen zum größten Teil im Standard abbildet. Das höchste Lob für Kompetenz ist es, wenn Kunden unsere Mitarbeiter in dieser Phase fragen, woher wir das alles wissen (was der Kunde braucht) und ob unser Mitarbeiter schon einmal bei ihnen gearbeitet habe. Natürlich stehen dabei nicht nur neue Features im Vordergrund, sondern die optimierten

Quelle: ams.Solution AG

Prozesse, die aber oft mit unserem System und seinen Funktionalitäten deutlich einfacher und umfassender abgebildet werden können.
Standardmäßig sind dann die nächsten Schritte – dass wir den Umfang der Einführung beleuchten, wie wir die Prozesse mit unseren Standard-Funktionen abbilden können bzw. welche Prozesse sich optimieren lassen. Im Einzelnen sind wichtige Teilschritte:

- Anforderungskatalog / Pflichtenheft
- Unternehmensbegehung
- Workshop mit Modellstudie
- Leichte praxisgerechte Bedienung
- Prozessanalyse und Dokumentation

Diese Schritte in der ams-Methode garantieren den Erfolg und die Motivation im Projekt.

Zukunft ERP: Usability, Mobility, Connectivity, Cloud, …

Sie engagieren sich auch für die Zukunft der Branche, u.a. beim BITKOM und dem VDMA. ERP 2020, die Initiative des VDMA, hat hier drei Perspektiven identifiziert: Usability, Mobility und Connectivity.

Inwieweit sind das auch Ihrer Meinung nach wichtige Schwerpunkte der zukunftsorientierten Entwicklung? Was planen Sie persönlich noch bis 2020 und für dieses / das nächste Jahr?

Manfred Deues

Es gibt z. Zt. eine Vielzahl von Buzzwords, die eher von Anbietern als von Kunden getrieben werden. Die Cloud ist z.B. in unserer Branche kritisch, wenn es um patentgeschützte Informationen unserer Kunden geht. Zum Schluss propagiert man dann aus reiner Verzweiflung die „private Cloud", die eigene Installation. Man muss in solchen Fällen schauen, dass man da nicht am Markt vorbeiredet. Aus diesem Grund haben wir für unsere Branchen auch noch keine Cloudlösung realisieren müssen.

Wir sind grundsätzlich nicht Marketing-/schlagwortorientiert, sondern kundenorientiert. Wir sind auch keine Evangelisten für jeden neuen Hype, das bezahlt keiner. In unserem Fokus steht immer der Kundenerfolg. Manchmal wollen die Kunden im Mittelstand nicht, was die Konzern-Anbieter propagieren.

Wir sind natürlich zukunftsorientiert, damit wir wettbewerbsfähig bleiben. Usability, Mobility und Connectivity sind daher für uns Selbstverständlichkeiten und wir engagieren uns auch entsprechend in den Branchen. Dabei sind die Themen zum Teil auch nicht ganz neu. Internationalität und Intercompany sind die praktikablen Schalgworte.

Schon vor Jahrzehnten haben beispielsweise Fraunhofer, die RWTH und andere Universitäten im Bereich der Connectivity Branchen-Standards entwickelt. Wir haben grundsätzlich unsere Schnittstellen sehr flexibel anpassbar gestaltet, so dass wir überall andocken können.

Was unsere Zukunftsplanung angeht: Wir schauen hier von Jahr zu Jahr, oft zusammen mit unseren Kunden im Kundenentwicklungsforum. Wir haben einen guten Austausch mit unserem Markt und sind sowohl technologisch wie auch in den Funktionen schnell unterwegs.

Zum Autor Manfred Deues:

Manfred Deues ist seit mehr als 30 Jahren in der IT-Branche tätig. 1997 ist der gelernte Bankkaufmann und studierte Betriebswirt (EDV/Organisation) als geschäftsführender Gesellschafter in die hinrichts+müller GmbH eingetreten. In dieser Funktion war er verantwortlich für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Verwaltung. 2010 erfolgte die Umfirmierung der hinrichts+müller GmbH in die ams.Solution AG, dessen Vorstand er seit Gründung angehört. Im gleichen Jahr ernannte ihn der Europäische Wirtschaftssenat zum Wirtschaftssenator. In diesen Zeitraum fällt auch die Einrichtung des Instituts für Einzelfertiger (ife), dessen Initiator und Mitbegründer Manfred Deues ist.

Wachstum organisieren und beherrschen

HERAUSGEBER: **ams.Solution AG**

Der Sondermaschinenbauer Hahn startete vor über 20 Jahren als Ideen- und Versuchwerkstatt. 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.

Die Anforderungen von Einzelfertigern an IT-Systeme unterscheiden sich grundlegend von denen ihrer Kollegen aus der Serienfertigung. Während letzteren schon zu Produktionsbeginn das volle Set an Stücklisten und Arbeitsplänen zur Feinplanung vorliegt, startet die Einzelfertigung schon lange vor Abschluss des Konstruktionsprozesses. Anders als in der Wiederholfertigung üblich, können Einzelfertiger Konstruktion, Beschaffung und Produktion nicht in getrennten Phasen nacheinander abwickeln.

Vielmehr werden die bereits entwickelten Baugruppen direkt an die Produktionsverantwortlichen übergeben, damit diese die entsprechenden Fertigungsprozesse einleiten können. Auf diese Weise entsteht die so genannte wachsende Stückliste, die jedes Projekt im Sondermaschinenbau begleitet. Sie erfordert flexible IT-Systeme für die Produktionsplanung und -steuerung (PPS) beziehungsweise das Enterprise Resource Planning (ERP).

Die meisten handelsüblichen ERP-Systeme können jedoch diese Flexibilität nicht bieten. Sie sind für die speziellen Anforderungen von Einzel- und Auftragsfertigern nicht ausgelegt und können beispielsweise die wachsende Stückliste nicht adäquat abbilden. Gleichzeitig sind sie für einen Einzelfertiger häufig überdimensioniert und damit im Kosten-Nutzen-Verhältnis nicht mehr preiswert, da ein Großteil ihrer Funktionalitäten nicht zur Anwendung kommt.

Wachstum erzeugt Handlungsbedarf

Auch für die Firma Hahn Automation aus Rheinböllen kam ein solch umfassendes System nicht in Frage, als sie sich vor die Notwendigkeit gestellt sah, ihre IT-Ausstattung zu erneuern. 1992 quasi „in der Garage“ gegründet, war das Unternehmen seitdem stetig gewachsen. Als Komplettanbieter für Automatisierungslösungen entwickelt, fertigt, montiert und programmiert Hahn Montage- und Prüfanlagen überwiegend für die Automobilzulieferindustrie sowie Bestückungssysteme für Werkzeug- und Spritzgießmaschinen. Mittlerweile sorgen weltweit rund 520 Mitarbeiter dafür, dass die Kundenaufträge umgesetzt werden.

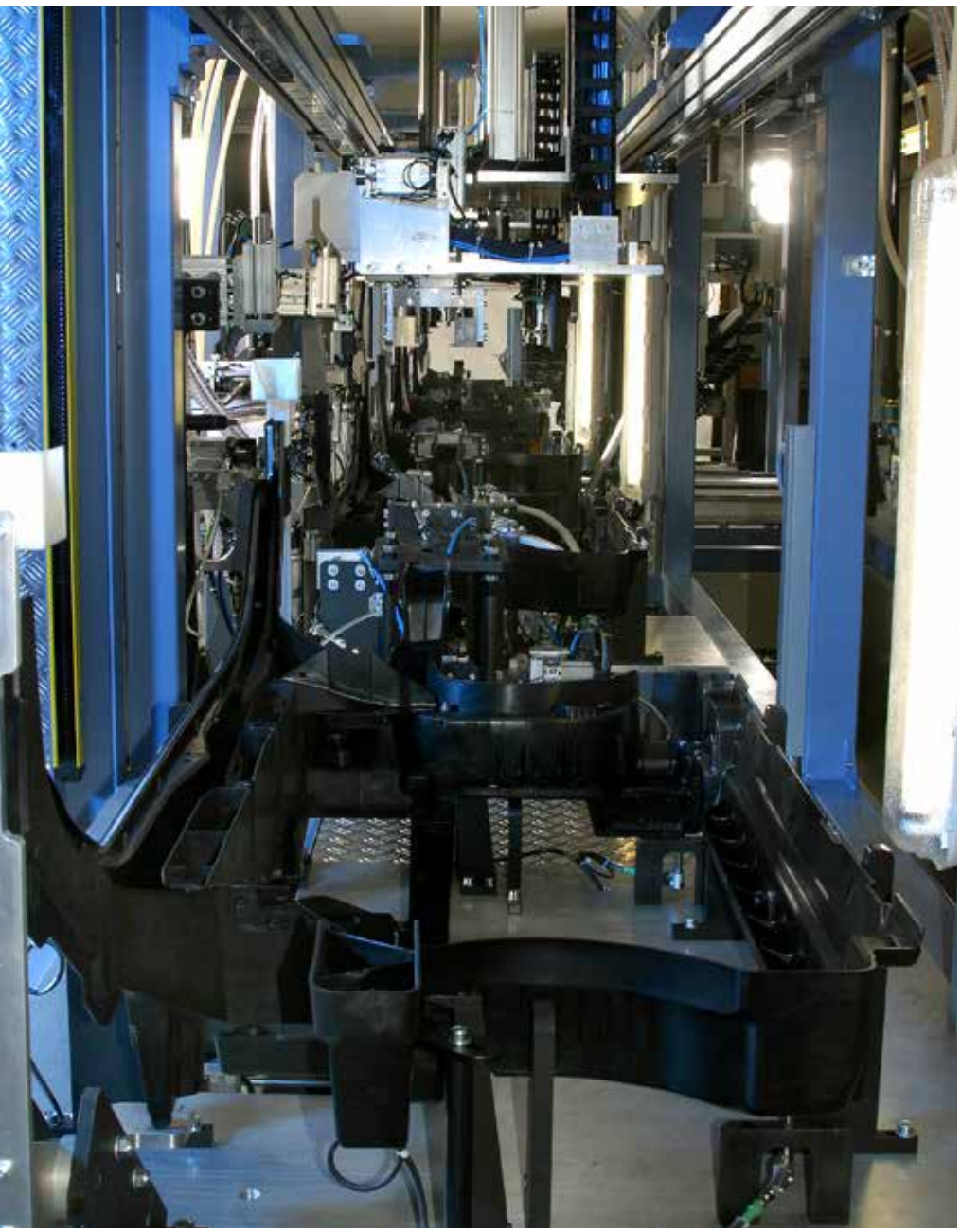
Mit zunehmender Steigerung von Auftragsvolumen und Mitarbeiterzahl wurde deutlich, dass das vorhandene PPS-System dem Unternehmenswachstum nicht mehr gewachsen war. 2004 führte Hahn einen Workshop mit leitenden Mitarbeitern durch, der zu dem Ergebnis kam, ein leistungsfähiges, umfassendes ERP-System anstelle des bisherigen PPS-Systems „PPS Express“ einzuführen. Jörg Kilb, damaliger Diplomand und heutiges Mitglied 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.“

Demgegenüber hatten sich zur damaligen Zeit die einzelnen Abteilungen zahlreiche „Insellösungen“ geschaffen, um die vor- und nachgelagerten Prozesse zu steuern, welche das PPS-System nicht abdeckte. So wurden Angebote in MS Word geschrieben, während Auftragslisten mit Abrechnungen, Anzahlungen und ande-

re kalkulatorische Vorgänge in Excel gepflegt wurden. Ebenfalls in Excel wurden Leistungsfortschritte oder der Bestand an Halbfertigfabrikaten dokumentiert. Die Lohnbuchhaltung arbeitete händisch mit Datev. Auch Ein- und Ausgänge von Rechnungen wurden manuell in Datev eingebucht. Zudem gab es keine direkte elektronische Verbindung zwischen Wareneingang und Rechnungsprüfung.

Herausforderung Stückliste

Als gravierendstes Problem erwies sich der Umgang mit den Summenstücklisten. „Wenn man mit Summenstücklisten arbeitet, hat man keine Möglichkeit mehr, bei Aufträgen auf einzelne Baugruppen nachzukalkulieren", erklärt Jörg Kilb. Zudem bestand das Risiko, dass dieselbe Baugruppe zwei- oder dreimal gefertigt wurde. Dieses Problem trat insbesondere dann auf, wenn es vorab produzierte Baugruppen im Rahmen der finalen Beschaffung mit baugleichen, doch erst später georderten Baugruppen abzugleichen galt. Um Mehrfachbestellungen zu vermeiden, müsse man immer wieder manuell Listen abgleichen, was mit einem erheblichen zeitlichen Aufwand verbunden sei, so Kilb. Hier könne nur ein durchgängiges ERP-System Abhilfe schaffen, das ein abteilungsübergreifendes Auftragsmanagement ermöglicht.



Quelle: HAHN Automation GmbH

Hinzu kam, dass bei einem gewachsenen Unternehmen wie Hahn der Chef und Gründer nicht mehr persönlich in alle Projekte involviert sein kann. Dies erfordert eine umfassende Lösung und Vernetzung aller Abteilungen, um jederzeit schnelle Auskunftsfähigkeit zu gewährleisten.

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.Solution AG 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 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."

Übersichtliche Baugruppenlisten

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. Seitdem nutzen rund 100 Hahn-Anwender das integrierte Auftragsmanagementsystem.

Die große Summenstückliste, welche die Teilesuche so erschwert hatte, gehört seither der Vergangenheit an. Mit dem neuen ERP-System zergliedert Hahn die Stücklisten in übersichtliche Baugruppenlisten. Zudem ist die Verantwortung für die Stücklisten und deren Pflege in die Konstruktion verlagert. Dort erstellen die Mitarbeiter die jeweilige Stückliste mit einer CAD-Datei, deren Auftragsdaten an das ERP-System übergeben werden. Früher musste der Einkauf Excel-Listen über die Teile erstellen, was mit einer vergleichsweise höheren Fehleranfälligkeit verbunden war. Angesichts der langen Lieferzeiten von großen Baugruppen und Komponenten wie Motoren oder Robotern machen sich die Vorteile der integrierten Lösung nachdrücklich bemerkbar. Denn durch sie lässt sich die „wachsende Stückliste" abbilden und damit jederzeit die Nachverfolgbarkeit der Teile und der Überblick über die Kosten sichern. Doppel- und Dreifachbestellungen wird so der Boden entzogen.

Zusätzliche Transparenz gewinnt Hahn durch die integrierte Betriebsdaten- und Personalzeiterfassung. In der Montagehalle erfassen Monteure und Fertigungsmitarbeiter ihre Auftragszeiten über sechs Software-Terminals per Barcode-Scanner. Alle anderen Mitarbeiter wie etwa die Konstrukteure „stempeln" ihre Zeit direkt am PC. Die Erfassung der Auftragszeiten für die intern gefertigten Teile führt zu einer präziseren Preisberechnung. „Die Schwankungen zwischen Vorkalkulation und tatsächlichem Ergebnis fallen viel geringer aus", bilanziert Andreas Huhn, verantwortlich für das Controlling bei Hahn, zufrieden.

Angebotskalkulation verbessern

Inzwischen hat Hahn Automation auch die ersten Wiederholprojekte gefahren und einzelne Anlagen zum zweiten oder dritten Mal gebaut. Für die Erstellung entsprechender Angebote hat die genaue Erfassung von Arbeitsstunden ebenfalls einen positiven Effekt. Aufgrund der bereits gemachten Erfahrungen bei vergleichbaren oder identischen Aufträgen lassen sich der voraussichtliche Arbeitsaufwand und die Gesamtkosten viel genauer angeben. Für die Preisberechnung erwiesen sich die erfassten Auftragsdaten als sehr hilfreich. „Darüber hinaus können wir uns die Transparenz des Auftragsmanagementsystems auch im direkten Kundenkontakt zunutze machen, indem wir den Kunden am System zeigen, wie wir Ressourcen und Termine planen", erläutert Jörg Kilb.

Um die Vorteile der integrierten ERP-Lösung umfassend nutzen zu können, musste Hahn einige Prozesse umgestalten respektive neu einführen. So war es notwendig, eine Arbeitsvorbereitung einzurichten, um beispielsweise die mechanisch zu fertigenden Teile zu planen. Die allgemeine Planung der Entwicklungsphasen wie Konstruktion, Software-Engineering und Montage erfolgt nun in wöchentlichen Meetings und wird im ERP-System abgebildet. Für Aufträge oberhalb einer bestimmten Summe legen die Verantwortlichen Termin- und Ressourcenpläne an.

Größere Transparenz entsteht auch im Vertriebswesen, da Aufträge Mitarbeitern zugeordnet werden können und die ausgegangenen Angebote mit Auftragswahrscheinlichkeiten gekennzeichnet werden. „Durch ams wird eine vorausschauende Planung möglich. Aufgrund des zu er-

„Transparenz, durchgängige Ressourcen- und Terminplanung sowie mitlaufende Kalkulation, sind als hervorstechende Merkmale des ERP-Systems zu nennen" – *Andreas Huhn*

wartenden Arbeitsaufkommens in Verbindung mit der bestehenden Kapazitätsauslastung können wir frühzeitig auf mögliche Ressourcenengpässe reagieren", bemerkt Jörg Kilb.

Steuerungswerkzeug für die Geschäftsführung

Auch die komplette Unternehmensspitze von Hahn arbeitet regelmäßig mit der Lösung. Gründer und Geschäftsführer Thomas Hahn, 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.
Sein Vorstandskollege Frank Konrad, der als Geschäftsführer für Vertrieb und Konstruktion zuständig ist, nutzt vor allem die Möglichkeiten des Systems in Sachen Ressourcenpflege und Terminpläne. Geschäftsführer Marco Unverzagt unterstehen die Bereiche Service, Montage, Fertigung und Planung. Er verschafft sich den Überblick über das Ersatzteilangebot und die Service-Einsätze. Dies erleichtert ihm die Abrechnung von Aufträgen und die Personal- und Urlaubsplanung für Auftragsspitzen. So wirkt die integrierte Lösung wie ein Unternehmens-„Cockpit".

„Unter dem Strich haben wir nun ein schlankes, transparentes System, das ohne großen Schulungsaufwand zu beherrschen ist. Viele Funktionen erschließen sich zudem intuitiv, da sie der Windows-Welt ähneln" resümiert Jörg Kilb, der als Projektleiter für die ERP-Einführung verantwortlich war. Zudem profitiere man von der Erfahrung von ams im Sondermaschinenbau. Auch habe sich der Erfahrungsaustausch mit anderen Nutzern als sehr hilfreich erwiesen.

„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.

Quelle: HAHN Automation GmbH

Auf Draht bei Aumann

komplexe Automatisierungsprojekte mit durchgängigem Auftragsmanagement steuern

HERAUSGEBER: **ams.Solution AG**

Aumann zählt zu den weltweit führenden Maschinenbauern im Bereich Drahtlackier- und Spulenwickeltechnik. Hinzu kommt die Automation von vielfältigen Herstellungsprozessen. Dabei ist Aumann global der einzige Anbieter, der über das Know-how und die Erfahrung von der Drahtherstellung über das Bewickeln bis hin zur umfangreichen Montage des Endproduktes verfügt. Kernmarkt ist die Herstellung von Maschinen für die Fahrzeugindustrie, mit denen sich Elektromotoren und elektronische Komponenten fertigen lassen. Hierbei erstellt der Sondermaschinenbauer kundenspezifisch Fertigungssysteme. Um die kapitalintensiven Projekte nicht nur technisch, sondern auch wirtschaftlich zum Erfolg zu führen, strebt Aumann ein Höchstmaß an Prozesstransparenz an. Das Unternehmen gewinnt diese Sicht durch ein Auftrags-managementsystem, das sämtliche Abläufe von der Konstruktion über die Beschaffung und Fertigung bis zur Montage und Auslieferung vernetzt und in Echtzeit auswertbar macht.

„Mit Erfahrung in der Wickeltechnik und in der Automation von Herstellungsprozessen unterscheiden wir uns vom nationalen und internationalen Wettbewerb", erklärt Guido Reckmann, Mitglied der Geschäftsführung von Aumann, und erläutert: „Die Mehrzahl unserer Projekte beschränkt sich keineswegs nur auf die Lieferung der Wickel- und Drahtlackiertechnik. Stattdessen durchdenken wir den gesamten Fertigungsprozess des Kunden und konzipieren eine Anlage, auf der er die Herstellung seines Endprodukts in all ihren Einzelschritten automatisieren kann."

Das Anwendungsspektrum ist groß. Im Zentrum stehen Motoren für diverse Elektroniksysteme in Autos, wie zum Beispiel Stellantriebe, Zentralverriegelungen oder Antiblockiersysteme. Hinzu kommt eine Reihe weiterer Zielmärkte. Unter anderem errichtet Aumann Montagelinien für Pumpen- und Ventilhersteller oder Anbieter von Medizintechnik. Komplette Fertigungsstraßen können bis zu 100 Meter lang sein und haben ein Volumen von bis zu 8 Mio. Euro. Hierbei konzentriert sich der Einzelfertiger auf die Bereiche Ideenfindung, Konstruktion und SPS-Programmierung. Da das Unternehmen keine eigene Vorfertigung vorhält, kauft es die Fertigungsteile in einem Netzwerk von Partnerunternehmen ein. Gleiches gilt für die Zuführ-, Schweiß-, Press-, Löt-, Kleb- und Prüftechnik, die Aumann in seine Automations-

Quelle: Aumann GmbH

lösungen integriert. Der Materialanteil am Gesamtumsatz liegt daher bei rund 50%.
„Um komplexe Automatisierungsaufträge erfolgreich zu steuern, müssen wir den Projektfortschritt über die gesamte Wert-schöpfungskette hinweg transparent machen. Hierzu brauchen wir präzise Online-Informationen", betont Guido Reckmann: „Nur wenn wir den Arbeitsfortschritt, die Budgettreue und den Lieferstatus aller Teilprojekte kennen, gewinnen wir eine ausreichende Planungs-sicherheit. In unserer alten EDV-Welt war eine solche Sicht jedoch nur ansatzweise zu haben." Bis Ende 2009 stützte sich die Informationstechnologie des mittelständischen Unternehmens auf mehrere Einzellösungen, die sich um eine Standardsoftware für die Materialwirtschaft und eine davon losgelöste Finanzbuchhaltung rankten. Die unterschiedlichen Systeme waren über einen Zeitraum von drei Jahrzehnten gewachsen, so dass ein unternehmensweiter Datenaustausch nur eingeschränkt möglich war.
Erschwerend kam hinzu, dass die Lösungen auf einer veralteten AS/400-Plattform liefen. „Insbesondere neuen Mitarbeitern fiel es zunehmend schwerer, sich das Fachwissen anzueignen, um die Anwendungen nutzen zu können", erinnert sich Guido Reckmann, der seit 2009 den IT-Bereich verantwortet. Doch auch alt gediente Mitarbeiter stießen recht schnell an ihre Grenzen. Abfragen aus dem System und geänderte oder neue Berichtsformate konnte nur ein einziger zentraler EDV Mitarbeiter erstellen, der dementsprechend stark ausgelastet war.

Systemwechsel

Angesichts der permanent steigenden Anforderungen im Projekt-controlling machte sich Aumann 2009 auf die Suche nach einer geeigneten betriebswirtschaftlichen Unternehmenssoftware (engl. Enterprise Resource Planning, ERP). Ziel war es, sämtliche Wert-schöpfungsprozesse in einer einzigen IT-Lösung abzubilden. Nach einem viermonatigen Auswahlverfahren entschied sich Aumann für das Auftragsmanagementsystem ams.erp, das die ams.Solution AG speziell für die Einzelfertigung ausgelegt hat. Den Ausschlag gaben die Spezialisierung der Unternehmenssoftware und das Prozess-wissen der ams-Berater.
„Um unsere Entscheidung abzusichern, haben wir eine Art Probefahrt in der neuen Software gemacht. Mitarbeiter aus allen Geschäftsbereichen erhielten Zugriff auf eine Testumgebung, um typische Geschäftsprozesse durchzuspielen", beschreibt Guido Reckmann das damalige Vorgehen. „Diese Probefahrt war sehr aufschlussreich. Wenn man selbst buchen muss, lernt man die Qualität einer Software deutlich schneller kennen, als wenn man nur dem Anbieter über die Schulter schaut." Ihr Hauptaugenmerk legten die Testfahrer auf die Frage, ob sie ihr Projektmanagement inklusive der Terminverfolgung ausreichend abbilden konnten. Hierzu wurde eine Reihe prototypischer Aufträge in der Testumgebung angelegt und vollständig durchgespielt.

Gemeinsam mit den ams-Beratern brachte Aumann die neue Geschäftssoftware dann innerhalb von vier Monaten an den Start. Das mittelständische Unternehmen nutzte den modularen Aufbau von ams. erp und führte zunächst die Zeitwirtschaft und einen Monat später das Kundendatenmanagement (CRM Modul) ein. Das Vorziehen der Zeitwirtschaft bot sich an, da sich die Lösung sinnvoll nutzen lässt, ohne dass die übrigen ERP-Informationen vorliegen müssen. „Auf diese Weise konnten sich unsere Anwender schrittweise an das neue System gewöhnen", hebt Guido Reckmann hervor und fügt hinzu: „Dieses Vorgehen kann ich jedem empfehlen, dessen Ressourcen stark eingegrenzt sind. Mit dem Vorziehen der Zeitwirtschaft erledigt man ein ganz wesentliches Arbeitspaket vorab. Viele Anwender unterschätzen, welch hohen Beratungs- und Einstellungsaufwand gerade die Zeitwirtschaft mit sich bringt."

Losgröße eins

Aumann entschied sich bewusst gegen individuelle Anpassungen und bildete alle Arbeitsabläufe im Standard der neuen Geschäfts-software ab. Der Auftragsdurchlauf reicht von der Planung, Projek-tierung und Kalkulation über Konstruktion, Disposition, Einkauf, Montage, Inbetriebnahme und Optimierung bis zu Versand und Endmontage. Hierbei nutzte der Sondermaschinenbauer die Einführung, um seine Produktdaten zu bereinigen. Obwohl Aumann naturgemäß mit der Losgröße eins fertigt, waren die Anwender im alten System dazu gezwungen gewesen, jedes verwendete Teil als einzelnen Artikel anzulegen. Auf diese Weise war ein Artikelstamm von einer Viertelmillion Teilen herangewachsen. Nach eingehender Analyse blieben gerade einmal 8000 Artikel übrig, bei denen das Einführungs-Team davon ausging, dass diese Teile auch in Folgeprojekten noch einmal zum Einsatz kommen könnten.

Guido Reckmann ist sich sicher, dass Aumanns Produktentwickler die zurückgewonnene Übersichtlichkeit bewahren werden: „Seit dem Systemwechsel profitieren wir davon, dass wir in ams.erp vorzugsweise auch mit sogenannten Auftragsteilen arbeiten können. Da wir diese O-Teile rein auftragsspezifisch anlegen, brauchen wir sie nicht weiterzupflegen, wenn der zugehörige Auftrag abgeschlossen ist. Auf diese Weise halten wir den Artikelstamm schlank und leicht administrierbar."

Variantenkonfiguration

Zusätzliche Transparenz verschafft sich Aumann bei der Konzeption der Fertigungslinien. Hier nutzt das Unternehmen den in ams.erp integrierten Variantengenerator, um die große Auswahl geeigneter und bereits eingesetzter Technologien transparent zu machen. Geschäftsführer Guido Reckmann erläutert das Vorgehen: „Eine Produktionslinie besteht aus einer Kette hintereinandergeschalteter Stationen, welche die einzelnen Fertigungs- und Montageschritte abbilden. Jede Station setzt sich aus einer Reihe unterschiedlicher Komponenten zusammen. Was diese Komponenten kosten und was sie können, ist uns zumindest in Varianten bekannt. Mit dem Variantengenerator strukturieren wir dieses Marktwissen und standardisieren unsere gesamten Geschäftsprozesse."

In einer späteren Ausbaustufe will Aumann eine Zusatzfunktion des Generators nutzen, die darin besteht, Stücklisten aus den Konfi-gurationen abzuleiten.

Diese Stücklisten dienen dann als Ausgangs-punkt für die Konstrukteure, um die vorkonfigurierte Anlagenkompo-nente auftragsspezifisch weiterzuentwickeln. Bei den hauseigenen Standardwickelmaschinen hat der Einzelfertiger die Grundlagen-arbeit bereits abgeschlossen und die Fertigungsstücklisten aller gängigen Varianten eingepflegt.

Mitlaufende Kalkulation

Im Mittel organisiert Aumann etwa 30 Projekte, die parallel laufen oder sich zumindest in Teilen überschneiden. Typischerweise liegen die Durchlaufzeiten bei 10 bis 18 Monaten. Ob der Auftragsverlauf den Zeit- und Budgetplänen entspricht, zeigt die mitlaufende Kalku-lation: Permanent gleicht das Auftragsmanagementsystem die Ist- mit den Solldaten ab und zeichnet ein detailliertes Bild des aktuellen Projektfortschritts. Da die mitlaufende Kalkulation eventuelle Schief-lagen bereits in ihrer Entstehung erkennbar macht, gewinnen die Verantwortlichen Zeit, um Gegenmaßnahmen frühzeitig einzuleiten.

Aumanns Führungsmannschaft arbeitet mit Dashboards, welche die erfolgskritischen Informationen eines Auftrags in einer einzigen Benutzeroberfläche zusammenführen. Dank der Integration in das Auftragsmanagementsystem treffen die Projektdaten in Echtzeit ein. Die Kennzahlen dienen der Budgetkontrolle, der Überwachung des Projektfortschritts sowie dem Ressourcen-, Kapazitäts- und Materialmanagement. Zudem geben die Dashboards den Finanzie-rungsgrad und die Zahlungsplanung der Aufträge wieder. Zeigt sich ein Handlungsbedarf, so gelangen die Anwender per Mausklick in die Bereiche des Auftragsmanagements, in denen sie die Ursachen-analyse vertiefen und erforderliche Ausgleichsmaßnahmen wirt-schaftlich einleiten können.

Unternehmenskennzahlen

„Für die Geschäftsführung haben wir ein eigenes Management-Dashboard entwickelt. Dieses zusätzliche Dashboard erlaubt es uns, die Informationen des Auftragsmanagements auftragsübergreifend zu verdichten“, erklärt Guido Reckmann und fügt hinzu: „Eine solche Eigenentwicklung ist im Übrigen alles andere als Hexerei. Da ams.erp die Entwicklungsumgebung Microsoft SQL Server Reporting Services unterstützt, reichen normale SQL-Kenntnisse, um sich ein solches Dashboard maßzuschneidern.“

Das Finanz-Dashboard gewährt den Managern sowohl eine aktuelle als auch eine zukunftsbezogene Sicht auf den Geschäftsverlauf. Die Lösung stützt sich vor allem auf die Daten der Finanzbuchhaltung und der Kostenrechnung. Es entsteht ein vollständiges Set an Ist- und Plan-Kennzahlen, die zum Beispiel über die Gesamtheit der zu erwartenden Finanzbewegungen informieren. Zudem erhalten die Führungskräfte eine Umsatzvorschau, die den Auftragsbestand und die damit einhergehenden Rechnungstermine auswertet. Die Umsatzvorschau lässt sich zeitlich erweitern, indem das Controlling die Umsatzerwartung der noch offenen Angebote mit einrechnet. „Mit diesen Informationen sichern wir die Liquidität des gesamten Unternehmens“, fasst Geschäftsführer Guido Reckmann den Nutzen der Kennzahlen zusammen. „Auf diese Weise erschließen wir das erforderliche Wissen, um die betriebswirtschaftlichen Risiken unserer Generalunternehmerprojekte sicher zu beherrschen.“

Quelle: Aumann GmbH

Unternehmen

Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.

ams.Solution AG
www.ams-erp.com

Tel.: +49 2131 40669-0
Ihr Kontakt: Manfred Deues
info@ams-erp.com

Das Beratungs- und Softwarehaus ams.Solution AG ist Spezialist für Entwicklung, Implementierung und Betreuung von kundenorientierten ERP-Lösungen im Maschinen-, Anlagen-, Metall- und Innenausbau. Auf Basis der Standardsoftware ams.erp realisiert ams schlanke Unternehmensorganisationen speziell für die Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigung. Das Auftragsmanagementsystem ams.erp setzt sämtliche Anforderungen für Einzel- und Auftragsfertiger des VDMA-IT-Workshops erfolgreich um. Europaweit wurden mehr als 650 Kundenprojekte mit mehr als 22.000 Anwendern erfolgreich abgeschlossen. 2014 zeichnete die Initiative Mittelstand die ams.Solution AG mit dem Innovationspreis-IT aus. Zudem erhält ams.Solution Bestnoten für sein Beratungsangebot: Der Unternehmensvergleich Top Consultant hat für die Jahre 2014/2015 bestätigt, dass die ams-Berater die komplexen Anforderungen ihres Zielmarktes kompetent erfüllen.

Asseco Solutions AG
www.assecosolutions.eu

Tel.: +49 721 91432-0
Ihr Kontakt: Thorsten Reuper
info@asseco.de

Bei der Asseco Solutions handelt es sich um den Zusammenschluss technologisch führender ERP-Anbieter aus fünf Nationen innerhalb der Asseco-Gruppe. Die einzelnen Unternehmen profilierten sich bereits in der Vergangenheit mit technologisch und funktional führenden Lösungen als kompetente Partner für internetbasierende Unternehmenssoftware in ihren jeweiligen Ländern. Das umfangreiche Portfolio an ERP-Technologien der Asseco Solutions geht dabei weit über das Leistungsspektrum herkömmlicher ERP-Lösungen hinaus und integriert durchgängig eine nahezu unbegrenzte Anzahl an zusätzlichen Funktionalitäten. Die Asseco Solutions garantiert mit über 700 Beschäftigten und durch den Einsatz modernster Web-Technologien (Web Services, XML, SOAP) eine langfristige Investitionssicherheit, einfache und kostengünstige Administration und hohe Benutzerakzeptanz bei einem ausgezeichneten Preis-Leistungsverhältnis. Maßgeschneiderte Lösungen für die unterschiedlichsten Unternehmensgrößen und Branchen - neben Industrie und öffentlicher Verwaltung auch Gastronomie - stehen für eine konsequente Kunden- und Marktorientierung. Die Asseco Solutions gehört zur Asseco-Gruppe mit über 16.600 Mitarbeitern.

Experten

Behrens, Peter
pbehrens@mesonic.com

Leitung Vertrieb & Partnerbetreuung
Deutschland mesonic software gmbh

Peter Behrens ist Diplomkaufmann, seit 16 Jahren in der ERP-Branche tätig und verantwortet den Vertrieb der ERP-Lösung WinLine in Deutschland. Als Spezialist für den indirekten Vertrieb baut er kontinuierlich den Vertriebskanal des Unternehmens aus und schöpft seine Erfahrungen aus einer Vielzahl an ERP-Einführungen.

Deues, Manfred
M.Deues@ams-erp.com

Mitglied des Vorstands
Vertrieb I Marketing I Verwaltung
ams.Solution AG

Manfred Deues ist seit mehr als 30 Jahren in der IT-Branche tätig. 1997 ist der gelernte Bankkaufmann und studierte Betriebswirt (EDV/Organisation) als geschäftsführender Gesellschafter in die hinrichts+müller GmbH eingetreten. In dieser Funktion war er verantwortlich für die Bereiche Vertrieb, Marketing und Verwaltung. 2010 erfolgte die Umfirmierung der hinrichts+müller GmbH in die ams.Solution AG, dessen Vorstand er seit Gründung angehört. Im gleichen Jahr ernannte ihn der Europäische Wirtschaftssenat zum Wirtschaftssenator. In diesen Zeitraum fällt auch die Einrichtung des Instituts für Einzelfertiger (ife), dessen Initiator und Mitbegründer Manfred Deues ist.

Dibbern, Peter
PDibbern@psipenta.de

Head of Business Development
PSIPENTA Software Systems GmbH

Peter Dibbern ist heute Head of Business Development und Mitglied der PSIPENTA Geschäftsleitung. Er zeichnet für die internationale Vermarktung sowie die prozessorientierte und funktionale Weiterentwicklung der ERP-Standardsoftware PSIpenta verantwortlich. Sein Engagement bei der 100%igen PSI-Tochter startete er 2002 als Marketingleiter mit der Neupositionierung des ERP-Portfolios PSIpenta im deutschen Markt. Die ERP-Lösung PSIpenta gehört aktuell zu den meist verbreiteten Branchenlösungen im Maschinen- und Anlagenbau in Deutschland und zeichnet sich durch umfangreiche Funktionalität und einen hohen Bekanntheitsgrad im Marktsegment aus.