

Anwenderbericht

Mess- und
Analysetechnik



Weltweite
Transparenz



Kleinserien- und Einzelfertiger M&C TechGroup nutzt standort-
übergreifendes Auftragsmanagementsystem, um internationale
Märkte zu erschließen



Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.



Branche

Mess- und Analysetechnik

Anwender

M&C TechGroup Germany GmbH. Ratingen
North America, France, China

ams-Lösungen (Sprachversionen: D, GB, F)

ams.erp:

- Angebotsbearbeitung/Kalkulation
- Kaufmännische Auftragsbearbeitung
- Stücklistenwesen
- Arbeitsvorbereitung
- Produktionsmanagement
- Materialwirtschaft
- Disposition und Einkauf
- Auftragskalkulation
- Dokumentenverwaltung
- Fremd-Logistik (Fertigung und verl. Werkbank)
- Workflow/Interne Mail
- Angebots- und Produktkonfigurator
- Seriennummer-Verwaltung
- Finanzplanung
- Produkt- und Variantengenerator
- Service-Management
- Versandsteuerung mit Collierung
- Integration ams.finance
- XML-Export nach MS-Project

Das Anwenderunternehmen

Die M&C TechGroup fertigt und vertreibt Komponenten für die Gasanalysetechnik. Seit seiner Gründung hat sich das Unternehmen eine Spitzenposition auf dem Markt für Gasentnahme- und Gasaufbereitungssysteme erarbeitet. Weltweit beliefert M&C führende Messtechnikhersteller wie ABB, Emerson oder Siemens. Zudem errichtet der Mittelständler auch vollständige Analysensysteme direkt bei den Endkunden, insbesondere aus der Energiewirtschaft und Fertigungsindustrie. Die M&C TechGroup hat über 170 Mitarbeiter und ist mit Produktionsstandorten in Deutschland, Frankreich, China und den USA sowie Vertriebsbüros auf allen Kontinenten vertreten.

Weitere Informationen:
www.mc-techgroup.com

Mitarbeiter

170

ams-Anwender

35

ams.finance:

- Finanzbuchhaltung
- Anlagenbuchhaltung
- Kostenrechnung

ams.personal:

- Lohn + Gehalt

ams.time:

- Personalzeiterfassung
- Betriebsdatenerfassung
- Auftragszeiterfassung
- Zutrittskontrolle

ams.export:

- Zollabwicklung
- Präferenzkalkulation
- Sanktionsmonitor

Der Lösungsanbieter

Die Beratungs- und Softwarehäuser der ams.group sind spezialisiert auf die Projektmanagement-Anforderungen von Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigern. Seit über 25 Jahren werden auf Basis der Business-Software ams.erp schlanke und dynamische Unternehmensprozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette realisiert. Die von ams unterstützten Unternehmen arbeiten rein auftragsbezogen (Build-/Make-/Engineer-to-Order). Die Gruppe verfügt europaweit über das Know-how aus mehr als 1.000 erfolgreichen ERP-Kundenanwendungen im Maschinen-, Anlagen- und Apparatebau, Werkzeug-/Formenbau, Stahl-/Komplettbau, Schiffbau und in der maritimen Industrie sowie im Laden- und Innenausbau, im Sonderfahrzeugbau und in der Lohnfertigung.

Weitere Informationen und Referenzen:
www.ams-erp.com

Das Wachstum der Umwelttechnik ist ungebrochen. Nachdem der Boom nicht zuletzt auch von Deutschland aus seinen Anfang nahm, kommen nun mehr und mehr ausländische Märkte hinzu. Der auf Gasanalytik spezialisierte Kleinserien- und Einzelfertiger M&C TechGroup profitiert von dieser Entwicklung. Weltweit ist der in Ratingen ansässige Mittelständler sowohl als Systemzulieferer als auch als Komplettausrüster tätig. Mit der starken Zunahme des internationalen Geschäfts steigen allerdings auch die Anforderungen an eine transparente betriebswirtschaftliche Organisation. Um die wachsende Komplexität beherrschen zu können, hat M&C das Auftragsmanagementsystem ams.erp eingeführt und sämtliche Betriebsabläufe standortübergreifend vernetzt.

Industrielle Gasanalytik ist kostenintensiv. Schnell bewegen sich die Anschaffungskosten der Messgeräte im sechsstelligen Euro-Bereich. Entsprechend groß ist das Interesse der Anwender, ihre Investitionen über möglichst lange Zeiträume hinweg zu nutzen. Um die sensiblen Geräte bestmöglich zu schützen, besteht eine der wesentlichsten Aufgaben darin, ihnen die Messgase in einem für die Analysen geeigneten Zustand zuzuleiten. Großunternehmen wie ABB, Emerson oder Siemens lösen diese anspruchsvolle Aufgabe über den Einsatz von Spezialanlagen zur Gasentnahme und -aufbereitung. Einer der international führenden Zulieferer solcher Anlagen ist M&C TechGroup. Auf dem hart umkämpften Weltmarkt differenziert sich das mittelständisch geprägte Unternehmen über die Robustheit seiner Produkte und das hohe Maß an Problemlösungskompetenz, das sich seine Entwickler und technischen Berater in den vergangenen 30 Jahren erworben haben.

„In unseren Anwenderindustrien nehmen die gesetzlichen und branchenspezifischen Regulierungen permanent zu“, stellt Geschäftsführer Olaf Sommer fest. „Für die Gasanalytik ergeben sich daher ständig neue Anforderungen, bei denen wir immer wieder die Grenzbereiche der bisher bekannten Messtechnik erweitern müssen. Angesichts dieser Marktsituation fertigen wir unsere Produkte in erster Linie auftragsbezogen aus unserem modularen Grundsystem heraus.“ Das kundenspezifische Angebot trifft den Nerv des Marktes. Seit seiner Gründung im Jahr 1985 verzeichnet das inzwischen über 170 Mitarbeiter starke Ingenieurunternehmen ein stabiles Wachstum. Da die einzuhaltenden Umweltauflagen zum technisch-betriebswirtschaftlichen Pflichtprogramm der Anwender gehören, zeigt sich die Nachfrageseite selbst in konjunkturell angespannten Zeiten vergleichsweise beständig. Hierbei gewinnt das internationale Geschäft immer stärker an Bedeutung. Nachdem M&C zunächst ein weltweites Netz von Vertriebsstandorten aufgebaut hatte, gründete der rheinische Mittelständler nachfragegerecht Landesgesellschaften in China, Frankreich und den USA.

Auftragsbezogene Fertigung

Angesichts dieser Defizite machte sich der Gasanalytikspezialist auf die Suche nach einem integrierten betriebswirtschaftlichen Planungs- und Steuerungssystem (engl. ERP, Enterprise Resource Planning). Dieses sollte sämtliche Abteilungen und Niederlassungen unter ein gemeinsames organisatorisches Dach führen. Zu Beginn des Auswahlverfahrens untersuchte M&C gemeinsam mit einem externen Berater seine Geschäftsabläufe und erstellte ein Pflichtenheft, auf dessen Basis eine Vorauswahl aus 40 ERP-Anbietern getroffen wurde. Im Anschluss an eine Reihe weiterer Prüfungen blieben drei Kandidaten übrig, die sich für das auftragsspezifische Vorgehen geeignet zeigten. „Als eines der wirksamsten Filterkriterien erwies sich die Arbeit mit O-Teilen, die wir aus Wirtschaftlichkeitsgründen zwar nicht im Artikelstamm erfassen, auf die unsere Kollegen in Einkauf und Produktion jedoch permanent zugreifen“, erklärt IT-Leiter Florian Trappmann. Als Einzelfertiger hat sich M&C bewusst gegen die Erfassung der Artikelnummern entschieden, da diese sich im Rahmen seiner rein auftragsbezogenen Produktion nicht wiederverwenden lassen.

Heterogene Systemwelt

„Um die Entwicklung des weltweiten Geschäfts mit Augenmaß zu organisieren und dabei auch die immer komplexeren Marktanforderungen sicher zu erfüllen, müssen wir unsere betrieblichen Abläufe so transparent wie möglich machen“, unterstreicht Geschäftsführer Olaf Sommer. „Ein solches Maß an Transparenz war in unserer alten Systemwelt allerdings nicht zu erreichen“, erinnert sich IT-Leiter Florian Trappmann und erläutert: „In Deutschland steuerten die Mitarbeiter ihre Aufgaben über ein Geflecht aus Einzelösungen, das sich um ein in die Jahre gekommenes Warenwirtschaftssystem rankte. Parallel dazu hatten auch die ausländischen Kollegen jeweils eigene IT-Werkzeuge im Einsatz.“

Da eine Integration der heterogenen Systemwelt zu hohe Kosten verursacht hätte, stützte sich die abteilungsübergreifende Zusammenarbeit auf eine Vielzahl mündlicher Abstimmungsrounden sowie auf die Mehrfacherfassung von auf Papier weiter gereichten Informationen. Zwischen den Standorten dienten Telefon, Fax oder E-Mail als bevorzugte Hilfsmittel, um die zahlreichen Systembrüche zu überbrücken. Mit zunehmender Geschäftsgröße stieß die IT-Kleinstaaterei jedoch immer mehr an ihre Grenzen. Einerseits zeichneten sich zu lange Liegezeiten an den jeweiligen Übergabepunkten ab. Andererseits stieg das Risiko von Fehlerfassungen. Gleichzeitig wurde es für die verantwortlichen Mitarbeiter immer aufwändiger, den Fortschritt und die Produktivität der laufenden Aufträge zeitnah zu ermitteln. Zudem ließ sich die von der Geschäftsführung gewünschte Sicht auf die Performance der einzelnen Ländermärkte nur sehr eingeschränkt und das auch nur mit erheblichem Aufwand erzeugen.

Trotz des fehlenden Mehrwerts ist die aufwändige Pflege des Artikelstamms in fast allen ERP-Systemen jedoch zwingend erforderlich. Dies liegt vor allem daran, dass sich die Prozesslogik der meisten Software-Angebote an den Anforderungen der Serienfertigung ausrichtet, die Bestände produziert und Lagerartikel abverkauft. Demgegenüber gehen Auftragsfertiger rein projektbezogen vor. Selbst Katalogteile werden stets im Kundenauftrag hergestellt und auftragspezifisch angepasst. Nach eingehender Analyse der drei verbliebenen ERLösungen entschied sich M&C für den Einsatz des Auftragsmanagementsystems ams.erp. „Für die Wahl von ams war maßgeblich, dass wir besonders viele unserer zum Teil sehr spezifischen Prozesse bereits im Standard der Software wiederfinden konnten. Als kostenorientiertes mittelständisches Unternehmen müssen wir genau darauf achten, die Zahl der Anpassungen so klein wie möglich halten. ams konnte uns hierbei die wirtschaftlichste Lösung aufzeigen“, begründet Florian Trappmann die Entscheidung seines Unternehmens.

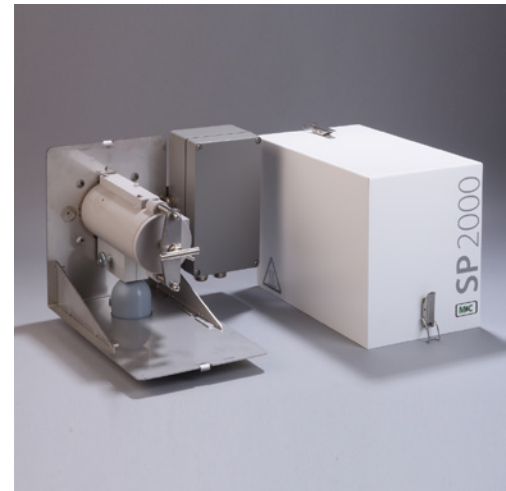
Schrittweiser Wandel

Zusammen mit den Beratern des ERP-Spezialisten fasste M&C den Plan, die integrierte Geschäftssoftware zuerst an den deutschen Standorten und daran anschließend Schritt für Schritt auch bei den ausländischen Töchtern einzuführen. Gruppenübergreifend setzt sich die Gesamtlösung somit aus insgesamt sechs Mandanten zusammen. In Deutschland sind dies die Installationen bei M&C TechGroup Germany mit den Standorten Ratingen und Aach sowie bei der Zuliebertochter MechParts. Hinzu kommen drei ausländische Implementierungen in China, Frankreich und den USA. Die beiden deutschen Systeme gingen im Sommer 2009 in den Echtbetrieb. Im Oktober 2010 folgte die französische Lösung.

Schließlich wurde ams.erp ab 2011 auch an den Standorten in China und den USA eingeführt. Dabe zeigen die bisherigen Erfahrungen, dass der Fortschritt der einzelnen Implementierungen nur zum Teil durch kulturelle Eigenheiten, zum weitaus größeren Teil jedoch durch das bereits bestehende ERP-Know-how bestimmt wird. Trotz seiner großen Beliebtheit könne laut Trappmann ein Auslandsknigge kaum mehr als fünf Prozent der Fragen beantworten, die über den Erfolg von Einführungsprojekten entscheiden. Stattdessen rät der IT-Leiter dazu, sich eingehend damit zu beschäftigen, welche Organisationsformen und Arbeitsweisen die zukünftigen Anwender gewohnt sind und inwiefern die Arbeit mit einem integrierten Informationssystem hier für einen Kulturwechsel sorgt. Entsprechend machte das Einführungsteam sehr unterschiedliche Erfahrungen: „Standorte wie der französische, wo die Anwender über ERP-Erfahrungen verfügen und sich mit Aufgaben wie der Prozessmodellierung bereits auskennen, können ein neues System deutlich schneller schultern als zum Beispiel unsere Kollegen in China, die bisher nur die Arbeit mit Microsoft Office gewohnt waren.“ In erster Linie komme es daher auf eine intensive Kommunikation mit den einzelnen Niederlassungen an, so Florian Trappmann. Mitunter stießen die Implementierer aber auch an technische Hürden, allen voran bei der Anbindung der Niederlassungen an die deutschen Server. Um Abhilfe zu schaffen und garantiert Verfügbarkeiten zu sichern, errichtete M&C daher gemeinsam mit der Deutschen Telekom ein Standleitungsnetz zwischen den nationalen und internationalen Standorten.

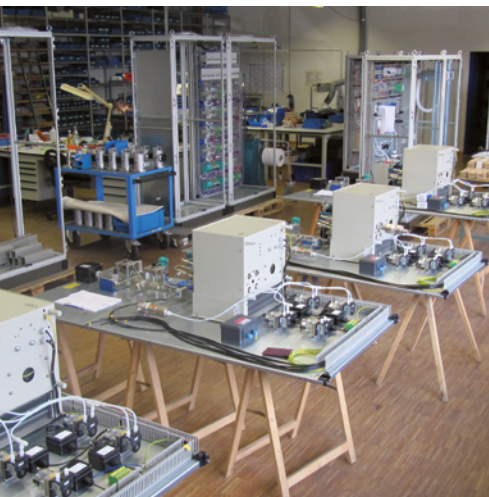
Einheitliche Kalkulation

Mit der IT-Einbindung der amerikanischen und chinesischen Standorte verfügt M&C über ein unternehmensweites Planungs- und Steuerungssystem, das alle Betriebsabläufe vollständig vernetzt. Das Prozessspektrum reicht von Vertrieb und Projektierung über Entwicklung und Einkauf bis zu Fertigung, Montage und Versand. Zudem deckt das Auftragsmanagement betriebswirtschaftliche Querschnittsaufgaben wie Controlling,



Finanzbuchhaltung, Zeiterfassung und Lohnbuchhaltung ab. Hans-Jörg Rumm, der als Technischer Leiter auch den Vertrieb des Gasanalytikspezialisten leitet, zieht ein erstes Resümee: „Auch wenn die Einführung noch nicht überall abgeschlossen ist, verzeichnen wir bereits jetzt erhebliche Transparenzgewinne gegenüber unserer alten Systemwelt. Nehmen Sie zum Beispiel den Bereich der Angebotserstellung. Hier haben wir erheblich an Schnelligkeit und Treffsicherheit hinzugewonnen.“ Während das Zusammentragen der Angebotsdaten früher etwa einen Tag in Anspruch genommen hatte, ist ein Vertriebsmitarbeiter heute bereits im Kundengespräch in der Lage, sein Angebot mit allen erforderlichen Informationen zu verknüpfen und unmittelbar an den Interessenten auszusenden.

Unter anderem steht ihm dabei nun auch eine einheitliche Kalkulationsbasis zur Verfügung, die weltweit gültig ist. „Über die zentrale Datenhaltung stellen wir sicher, dass alle Standorte mit denselben Verkaufspreisen arbeiten. Weltweit einheitlich anzubieten ist vor allem gegenüber global vertretenen Konzernkunden extrem wichtig“, hebt Hans-Jörg Rumm hervor. Ist ein Angebot erfolgreich, so wird es von ams.erp automatisiert in einen Auftrag gewandelt und an die Projektierung, den Einkauf und die Fertigung weitergeleitet.



Während typische ams-Anwender aus dem Anlagen- und Sondermaschinenbau kommen und somit langlaufende, kapitalintensive Großprojekte steuern, wickelt M&C pro Tag rund 60 kundenspezifische Fertigungsaufträge ab. In der Regel bestehen die damit einhergehenden Montagearbeiten aus fünf bis zehn Arbeitsgängen, die jeweils wenige Minuten dauern. Da eine manuelle Erfassung des Auftragsfortschritts nicht wirtschaftlich wäre, buchen die Mitarbeiter weder ihre Arbeitsgänge noch die Materialentnahmen oder die Lagerzugänge. Um dennoch alle Auftragsinformationen aktuell zu halten, setzt ams.erp den Status der vorgelagerten Prozessschritte automatisch auf fertig, sobald der zugehörige Lieferschein erzeugt wird.

Beherrschbare Risiken

Mit Maßnahmen wie dieser hat die gesamte Ablauforganisation massiv an Transparenz gewonnen. „Besonders starke Verbesserungen stellen wir in der standortübergreifenden Zusammenarbeit fest, wo der hohe telefonische Abstimmungsaufwand früherer Tage inzwischen deutlich zurückgegangen ist“, konstatiert Florian Trappmann und erklärt: „Da der Bestell- bzw. Fertigungsstatus jedes Artikels unmittelbar ersichtlich ist, kann der für den Auftrag verantwortliche Sachbearbeiter jederzeit nachvollziehen, ob alles im Plan läuft und der vereinbarte Liefertermin eingehalten wird.“

Zusätzlich zur Optimierung der Auftragsbearbeitung hat M&C auch einen deutlich genaueren Einblick in die finanzielle Performance seiner in- und ausländischen Standorte gewonnen. Die in ams.erp integrierte internationale Finanzbuchhaltung erlaubt es allen Tochterunternehmen, Transaktionen nach dem jeweils gültigen Landesrecht zu buchen. Gleichzeitig ist die Zentrale in der Lage, sämtliche Zahlen nach länderübergreifenden Regeln auszuwerten. Ein besonderes Augenmerk legt das Management auch auf die Bonitätsprüfung, in die zusätzlich zu den offenen Rechnungen eine Vielzahl weiterer Parameter wie Auftragsbestände, Gutschriften oder Abbuchaufträge einfließen. „Je weiter wir unser Geschäft internationalisieren, desto stärker sind wir auf umfassende Finanzanalysen angewiesen. Um als mittelständischer Anbieter im Ausland bestehen zu können, müssen wir frühestmöglich über die Ertragskraft und die Risiken jedes einzelnen Unternehmensteils informiert sein. Mit ams.erp verfügen wir über das erforderliche Rüstzeug, um diese Informationen rechtzeitig zu erschließen“, bewertet Geschäftsführer Olaf Sommer den Nutzen des integrierten Auftragsmanagementsystems für die Weiterentwicklung seines Unternehmens.

ams.group

Die Welt für Projektmanagement-ERP

www.ams-erp.com

Partner von:

Microsoft®

Gold Application Development



Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.