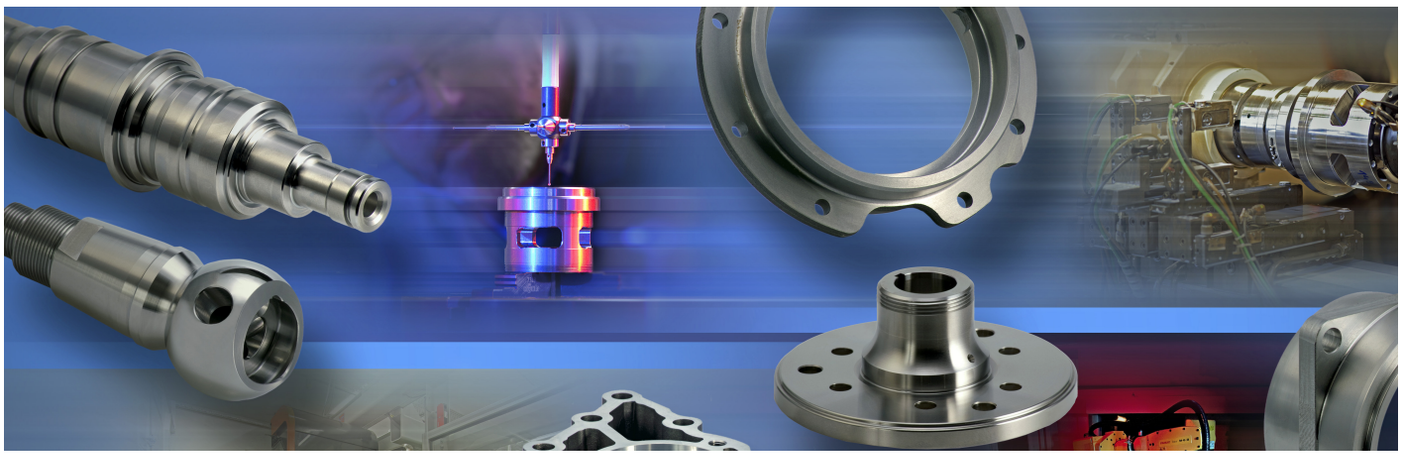
KUMAVISION für die Fertigungdsindustrie

bei der Allweier Präzisionsteile GmbH



Mit Maßarbeit kennt sich die Allweier Präzisionsteile GmbH aus. Für Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen fertigt das Unternehmen Bauteile und Baugruppen, bei denen es auf Bruchteile von Millimetern ankommt. Auch bei Update und Erweiterung des bestehenden ERP-Systems wollten die Verantwortlichen mit größter Genauigkeit vorgehen. Deshalb beschritten sie mit KUMAVISION neue Wege bei der Softwareeinführung und nutzten modernste Projektmanagement-Methoden.

Firmenprofil

- Spezialisiert auf die Bereiche CNC-Drehen, -Fräsen, -Schleifen sowie die Montage von Baugruppen und Komponenten
- Zulieferbetrieb und Systemlieferant für verschiedenste Branchen
- 180 Mitarbeiter
- Firmensitz: Überlingen

Aufgabenstellung

- Vorhandene Dynamics NAV-Installation upgraden
- Umstieg auf Branchenlösung KUMAVISION
- Prozesse zurück auf den Standard bringen
- Durchgängige Abbildung der Geschäftsprozesse
- Lückenlose Abbildung der Rahmenaufträge mit Lieferabrufen
- Flexible Steuerung der Produktion
- Zuverlässige Anbindung an Kundenportale

Entscheidungskriterien

- Branchenerfahrung von KUMAVISION
- Orientierung am Standard
- Umsetzung mit agiler Projektmethodik

Eingesetzte Software

KUMAVISION Branchenlösung für die Fertigungsindustrie auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit 45 Anwendern.

Ein klarer Schnitt

Der Leidensdruck bei Allweier war groß: „Eigentlich hat überhaupt nichts mehr richtig funktioniert“, berichtet Markus Knödler vom technischen Vertrieb des Unternehmens. Eine Installation von Microsoft Dynamics NAV 3.7, von einem anderen Softwarepartner eingeführt, sollte bei Allweier die Prozesse steuern. Doch immer wieder kam es zu Schwierigkeiten. KUMAVISION, nur wenige Kilometer entfernt ansässig, leistete immer wieder Nachbarschaftshilfe. Doch schnell war klar, dass ein großer Schnitt kommen musste. Zahlreiche Individualprogrammierungen standen einem einfachen Update ohnehin im Weg. Deshalb entschieden sich die Verantwortlichen, mit dem Update auf NAV 2009 auch gleich die KUMAVISION Branchenlösung einzuführen. Nach den schlechten Erfahrungen mit der alten Installation galt dabei die Devise: Zurück zum Standard, wo immer es geht.

Beispielloser Boom

Doch was wird bereits vom Standard abgedeckt und wo sind doch noch individuelle Anpassungen nötig? Dies herauszufinden, gehört zu den größten Herausforderungen bei jeder Softwareeinführung. Der traditionelle Ansatz löst dies mit Hilfe von Workshops auf. Mitarbeiter des Unternehmens beschreiben ihre Prozesse, die in der Software abgebildet werden sollen. Die EDV-Experten

Weitere Informationen:
KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf
Telefon (07544) 966-300, industrie@kumavision.com, www.kumavision.com

KUMA VISION ERP CRM BI CLOUD

„Gemeinsam mit KUMAVISION haben wir das Projekt mit geringem Personalaufwand gestemmt. Das war richtig gute Arbeit.“
Markus Knödler, Technischer Vertrieb bei Allweier

geben ihrerseits Empfehlungen ab, ob sich eine Individualprogrammierung lohnt oder ob das Unternehmen seine Prozesse besser an den Standard der Software anpassen sollte. Nach den Workshops folgt eine Phase, in der das System entsprechend angepasst wird. Im Anschluss testen die Mitarbeiter, ob alles funktioniert. Doch für Markus Knödler war schnell klar: „Das hätte bei uns sowieso nicht funktioniert.“ Denn zum Projektstart Ende 2010 erlebte Allweier einen beispiellosen Boom. „Die Arbeitsbelastung unserer Mitarbeiter hätte es gar nicht zugelassen, dass wir hier große Workshops veranstalten“, erklärt Knödler.

Details werden nachjustiert

Deshalb verständigten sich KUMAVISION und Allweier darauf, das Einführungsprojekt mit der Rapid Implementation-Methode zu steuern. Dieser neue Ansatz der KUMAVISION richtet sich nach den Prinzipien des agilen Projektmanagements. Das agile Projektmanagement geht davon aus, dass sich nicht alle Parameter eines Projekts von Anfang an korrekt planen lassen. Deshalb legt es nur die Grundzüge des Verlaufs fest. Die Details werden permanent nachjustiert. „Es ist alles im Fluss“, wie es Markus Knödler beschreibt. Im Falle von Allweier bedeutete dies, dass die Echtdaten aus dem Altsystem in die neue Datenbank kopiert wurden. So arbeiteten die Key User mit echten Aufträgen, Lieferscheinen und Rechnungen. In einem extra dafür eingerichteten Schulungsraum spielten sie im Standard von KUMAVISION alle Prozesse Stück für Stück durch. So konnten sie die Vorgaben der Software mit ihrer eingespielten Arbeitsweise abgleichen und in einen kompetenten Dialog mit den Experten der KUMAVISION treten.

In der Praxis erleben

Für Markus Knödler liegt hier einer der entscheidenden Vorteile dieser Einführungsmethode: „Der Nutzer hat immer andere Vorstellungen von der optimalen Arbeitsweise als der EDV-Experte. Prozessorientiertes Denken muss er erst lernen – und das kann ihm ein Workshop nur schlecht vermitteln. Er muss es in der Praxis erleben.“ Auf der anderen Seite erkannten die Experten der KUMAVISION durch die direkte Rückmeldung schnell, welche Individualprogrammierungen unumgänglich waren, und vor allem, was sie leisten mussten. So erfolgten die Anpassungen schrittweise und zielgenau – immer nach dem gleichen Schema: Ein Prozess wurde durchgespielt, der Anpassungsbedarf wurde festgelegt, umgesetzt und abgenommen. Der zweite große Vorteil der agilen Einführungsmethode liegt im geringen Personalaufwand. Lediglich ein Key User pro Abteilung wurde für die Arbeit am neuen System benötigt. Dabei erfolgte Anpassung der Software und Schulung der Mitarbeiter in einem Schritt.

Tägliche Arbeit erleichtert

Mit dem Ergebnis ist Markus Knödler sehr zufrieden. Nicht nur die Präzision der Einführung überzeugt ihn. Auch der Funktionsumfang von KUMAVISION erleichtert dem Unternehmen die tägliche Arbeit in nahezu allen Unternehmensbereichen. Als Automotive-Zulieferer profitiert Allweier aber vor allem von der Anbindung an Kundenportale und die damit verbundene Möglichkeit, Lieferabrufe aus Rahmenvereinbarungen automatisch zu verwalten, anstatt sie, wie zuvor, manuell zu erfassen. Ebenso werden Änderungen im Lieferplan automatisch übernommen. Auch die Möglichkeit, Warenbestände als Konsignationslager zu verwalten, macht den Arbeitsablauf an der Schnittstelle zum Kunden effizient. „Das ist äußerst komfortabel“, lobt Knödler. Übertroffen wird dieser gute Eindruck durch die effiziente Einfühungsmethode: „Mittelständische Unternehmen, wie wir es sind, können nicht für jede Aufgabe einen Mitarbeiter abstellen. Gemeinsam mit KUMAVISION haben wir das Projekt mit geringem Personalaufwand gestemmt. Das war richtig gute Arbeit.“