

# KUMAVISION für die Fertigungsindustrie

## bei KRÄMER + GREBE GmbH



**KRÄMER + GREBE** Das Silicon Valley für den Formen- & Werkzeugbau in der Automobilindustrie liegt in Mittelhessen, insbesondere in der Region rund um Biedenkopf. Hier hat auch die Krämer + Grebe GmbH ihren Firmensitz. Das Unternehmen zählt zu den Weltmarktführern im Bereich der Herstellung von Werkzeugen für komplexe Bauteile wie z. B. Zylinderköpfe oder Motorblöcke. Namhafte Automobilhersteller setzen auf das technische Know-how und die Kreativität des innovativen Werkzeugbauers. Um in dieser Branche erfolgreich zu sein, müssen möglichst alle Produktionsprozesse miteinander vernetzt sein. Erklärtes Ziel von Krämer + Grebe ist daher der Werkzeugbau 4.0. Damit dies auch IT-seitig umgesetzt werden kann, optimiert der Formenbauer seine Prozesse mit der KUMAVISION ERP-Lösung für die Fertigungsindustrie auf Basis von Microsoft Dynamics NAV.

### Firmenprofil

- Modell- und Werkzeugbau für die Automobilindustrie
- Hauptsitz: Biedenkopf
- Ca. 200 Mitarbeiter

### Aufgabenstellung

- Bessere Vernetzung und Datenaustausch zwischen den vorhandenen Systemen
- Schnittstelle zwischen PDM-(Produktdatenmanagement)-System und ERP-Lösung
- Angebotskalkulation mit Betrachtung der Kapazitätsplanung
- Schnelle und korrekte Lagerbewertung

### Entscheidungskriterien

- Branchen Know-how der KUMAVISION
- Ausgereifte Funktionalität der Branchenlösung von KUMAVISION
- Bekannte Benutzeroberfläche durch MS Office – dadurch intuitive Bedienung

### Eingesetzte Software

KUMAVISION für die Fertigungsindustrie auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit 15 Anwendern.

### Alles aus einem Guss

Der TDI-Motor von VW oder der V8-Motor von AMG – Krämer + Grebe hat bei zahlreichen Gussteilen einen wesentlichen Anteil zur Entwicklung beigetragen. Mittlerweile erstreckt sich das Know-how vom Ein- bis zum Zwölf-Zylinder und vom Pumpengehäuse bis zur Sportwagentür. Das seit über 90 Jahren inhabergeführte Unternehmen fertigt kundenindividuelle High-Tech-Werkzeugeinrichtungen für Komponenten, die durch gießtechnische Verfahren hergestellt werden. „Natürlich gibt es viele Formenbauer und dies EU-weit. Hier setzen wir mit unseren Alleinstellungsmerkmalen an“, erklärt Benjamin Lendeckel, Projektleiter ERP-Projekte bei Krämer + Grebe. Zum einen verfüge das Unternehmen über ein besonderes technisches Know-how, zum anderen über eine sehr schnelle Reaktionszeit für den Fall einer Reparatur. „Unser Ziel ist es, dass der Kunde uns immer als erste Wahl im Kopf hat, wenn es um Werkzeuge oder um die Technologie für Gießverfahren geht“, so Lendeckel. Neben dem physischen Wachstum wolle das Unternehmen auch noch mehr in Richtung Entwicklung von innovativen Lösungen und Smart Services wachsen. Ein weiteres Ziel ist der Werkzeugbau 4.0. „Wir sind zwar sehr handwerklich geprägt, aber auch bei uns hat die Automatisierung und Digitalisierung bereits Einzug gehalten. Um zukunftsfähig zu bleiben, müssen unsere Produkte und Prozesse noch transparenter, smarter und automatisierter werden“, sagt Lendeckel.

### Weitere Informationen:

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

## „Die Kompetenz betreffend haben wir sehr positive Erfahrungen mit der KUMAVISION gemacht und fühlen uns einfach verstanden.“

Benjamin Lendeckel, Projektleiter ERP-Projekte, KRÄMER + GREBE GmbH

### Bestes Lösungskonzept

Für die KUMAVISION Branchenlösung hat sich Krämer + Grebe entschieden, da zwar artikelbezogen gearbeitet wird, aber auch das Projektdenken nicht verloren gehen darf. Lendeckel: „KUMAVISION hat uns das beste Lösungskonzept geliefert.“ Besonders schätzt Lendeckel den Workflow: „Wir haben jetzt immer mehr die Prozess-Durchgängigkeit, die wir anstreben. Daten werden ohne Redundanz zeitnah eingepflegt und die Prozesse laufen automatisiert ab. Im Hintergrund läuft der Datenaustausch zwischen den verschiedenen Systemen völlig autonom – ein weiterer wichtiger Schritt hin zur Industrie 4.0.“

### Schnittstelle PDM-System

Eine zentrale Herausforderung im Projekt bestand darin das PDM-System an das ERP-System anzubinden. Die Automobilindustrie arbeitet mit unterschiedlichsten CAD-Systemen, drei davon sind bei Krämer + Grebe im Einsatz. Diese sind an das PDM-System gekoppelt. Hinzu kommt, dass sowohl nach eigenem wie auch nach vorgegebenem Standard konstruiert wird und dadurch entsprechend unterschiedliche Stammdaten vorliegen. „Durch die neu geschaffene Schnittstelle zwischen PDM- und ERP-System haben wir jetzt einen durchgängigen Prozess bis hin zur Fertigung und zum Versand“, erklärt Lendeckel. Der Anwender gelangt im ERP-System vom Fertigungsauftrag über die Artikelnummer sofort zu den Dokumenten, die für die Herstellung erforderlich sind. „Für uns ist das ein riesiger Sprung nach vorne“, so Lendeckel. Ein Qualitätsmerkmal ist für ihn, dass die Schnittstelle als Grundlage für weitere zukünftige Projekte bei der KUMAVISION dient. „Uns hat sie auf jeden Fall zu einer höheren Effizienz wie auch zu mehr Transparenz verholfen. Wir haben jetzt die Prozesssicherheit, die wir benötigen und die ausschlaggebend für den Erfolg unseres Unternehmens ist. Denn bei unseren Projekten dürfen wir uns keine Fehler erlauben“, berichtet Lendeckel.

### Komplexe Angebotskalkulation

Für den Formenbauer ist die Angebotskalkulation eines der wichtigsten Instrumente, um eine möglichst genaue Planung für die Fertigung anzustellen und bereits in der Angebotsphase die Kapazität zu betrachten, d.h. Grob- und Feinplanung zu trennen, aber trotzdem alles in einem System zu haben. Dazu wurde das Feinplanungstool mittels Schnittstelle mit dem ERP-System verbunden. „Am Beginn eines Projektes ist vieles schlecht abschätzbar, dies hat uns sehr große Probleme bereitet. Wir müssen sehen, dass unsere Fertigung jeden Tag läuft und wir nicht überplanen, sonst legen wir drauf“, sagt der Projektleiter. In der KUMAVISION Angebotskalkulation kann der Vertrieb definieren wie sicher der Auftrag ist. Der geschätzte Aufwand in der Produktion wird mit dem Angebot verknüpft und an die Kapazitätsplanung übergeben.

Auf einen Blick ist ersichtlich, ob es sich um eine reale Planung oder um ein Angebot mit virtuell reservierten Zeiten handelt. Dies kann auf Wochen, Monate und Maschinenebene erfolgen. Durch die Trennung von Grob- und Feinplanung und durch einen späteren Abgleich mittels Änderungsvorschlag in KUMAVISION ist der Formenbauer viel genauer und auch flexibler geworden. Excel-Listen gehören der Vergangenheit an. Ebenso kann nun schnell und zuverlässig eine Aussage betreffend Kosten und Lieferzeit gegenüber den Kunden erfolgen.

### Systemgestützte Fremdarbeit

Bestimmte Arbeitsgänge vergibt Krämer + Grebe an externe Dienstleister. Mit der Funktion Fremdarbeit wird dieser Beauftragungsprozess nun einfach und unkompliziert abgewickelt. Über die eingehende Bestellung wird ein Bedarf gemeldet, über einen Umlagerungsauftrag wird das Teil beigestellt und anschließend für den Versand vorbereitet. „Die Fremdarbeit läuft nun vollständig systemgestützt ab. Das erleichtert die Abwicklung erheblich. Für uns ist dies eine sehr wertvolle Funktion und ein Prozess, der absolut rund läuft“, stellt Lendeckel fest.

### Lagerbewertung ohne ERP-Kenntnisse

An eine korrekte Lagerbewertung war in der Vergangenheit nicht zu denken. Durch die Anbindung an das PDM-System ist nun sichergestellt, dass alle Stücklisten-Informationen im ERP-System vorhanden sind. Die vollintegrierte, scannergestützte Lagerverwaltung sorgt für einen sofortigen Überblick über aktuelle Warenbestände und -bewegungen. „Dies erleichtert unseren Lagermitarbeitern die Ein- und Auslagerung. Einen großen Vorteil sehe ich auch darin, dass der Bediener hierfür keine ERP-Kenntnisse benötigt und automatisch durchs System geführt wird“, berichtet Lendeckel. „Unsere erste Inventur lief bereits sehr gut. Als nächstes soll die Einlagerung auf Lagerplatzebene erfolgen. Hier sind wir auf einem sehr guten Weg.“

### Ganz zum Schluss

Den Aufbau der ERP-Lösung bewertet Benjamin Lendeckel als „ideal für unsere Branche“ – auch in Hinblick auf die Mitgestaltung von Prozessen. „Hier konnten wir uns auf das Branchen-Know-how der KUMAVISION verlassen, die uns immer sehr gut beraten hat.“ Einen weiteren Vorteil sieht er in der intuitiven Bedienbarkeit des ERP-Systems durch die Anlehnung an Microsoft Office. Wer Office bedienen kann, findet sich auch in Dynamics NAV zurecht“, so Lendeckel. In der Regel müssten nur die eigentlichen Geschäftsprozesse geschult werden. „Das Fazit des Projektleiters fällt dann auch eindeutig aus: „Wir würden uns ganz klar wieder für die KUMAVISION und die Branchenlösung entscheiden.“

