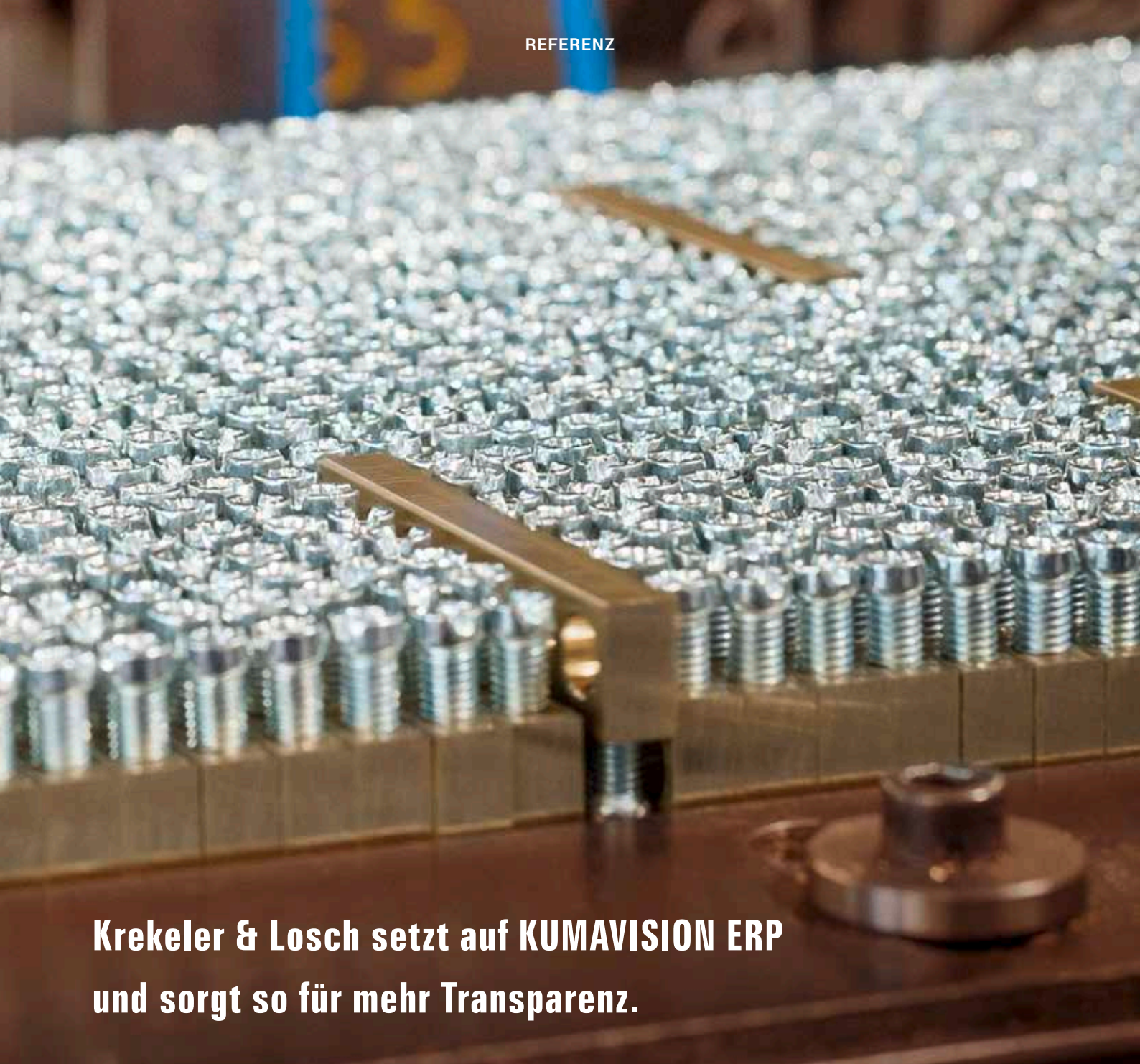




In engem Kontakt

Oft sind es die kleinen Dinge, die entscheidend sind. Auch bei Krekeler & Losch: Das Familienunternehmen aus Hannoversch Münden stellt Präzisionsdreh- und Kontaktteile aus Messing sowie Kupfer her, die nur wenige Zentimeter groß sind. Sie kommen überall dort zum Einsatz, wo Strom verdrahtet wird und stellen die elektrische Verbindung her. Damit alle Unternehmensbereiche miteinander verschaltet sind, setzt die Krekeler & Losch GmbH & Co KG auf KUMAVISION ERP für die Fertigungsindustrie.



Krekeler & Losch setzt auf KUMAVISION ERP und sorgt so für mehr Transparenz.

„Bislang hatten wir keine übergreifende Software zur Unternehmenssteuerung im Einsatz“, erklärt Dr. Nadine Losch-Hawellek, Leiterin International Sales. Angebote und Rechnungen hat das Unternehmen bislang mit einer Lösung von Sage erstellt, die Finanzbuchhaltung wurde über Datev abgewickelt, in Lager und Produktion kam Excel zum Einsatz. „Unser Wunsch war die Einführung einer integrierten Business-Software, mit der wir alle Abteilungen miteinander vernetzen können, um das Unternehmenswachstum zu unterstützen“, gibt Losch-Hawellek an. Fündig wurde Krekeler & Losch bei der KUMAVISION Branchenlösung für die Fertigungsindustrie, die auf der weltweit eingesetzten Plattform Microsoft Dynamics NAV basiert. „Die ERP-Lösung bietet uns zahlreiche branchenspezifische Prozesse, auf denen wir aufbauen und mit denen wir wachsen

können.“ Ein wichtiger Punkt bei der Einführung der Software war, das bereits im Unternehmen bestehende Wissen der Mitarbeiter hinsichtlich der Abläufe zu bündeln und in das ERP-System zu überführen. Bislang waren die Unternehmensprozesse noch nicht festgeschrieben. „Wir haben sprichwörtlich auf der grünen Wiese angefangen“, erinnert sich Losch-Hawellek. In einem ersten Schritt haben die Mitarbeiter zusammen mit KUMAVISION die bereits bestehenden Prozesse dokumentiert und diese anschließend im Hinblick auf die Einführung des ERP-Systems teilweise neu definiert. Dabei profitierte Krekeler & Losch von dem umfassenden Branchenwissen des ERP-Experten aus mehr als 1.700 Projekten: „Eine große Hilfe in dieser Projektphase war es für uns, auf bereits bestehende Best-Practice-Prozesse zurückzugreifen.“ ►

Jederzeit auskunftsfähig

Krekeler & Losch fertigt nicht nur besonders kleine Produkte, sondern davon auch noch sehr viele. „Unsere Produkte werden kundenspezifisch produziert, da sind Stückzahlen von tausend bis zu mehreren Millionen gesetzt“, veranschaulicht Losch-Hawellek. Um diese möglichst effizient herzustellen, werden die Teile durchgefertigt, das heißt, die Maschinen laufen Tage – manchmal auch Wochen –, bis der gesamte Auftrag erfüllt ist. Anschließend werden die produzierten Teile

einzelnen Aufträgen zuweisen. Dadurch werden die Abläufe in Lager und Produktion beschleunigt“, berichtet Losch-Hawellek aus der Praxis. Dazu werden alle Rohstoffe bereits am Wareneingang mit Barcodes versehen. Scannt ein Mitarbeiter dann einen Fertigungsauftrag ab, wird ihm direkt an der Maschine angezeigt, welches Material aus dem Lager benötigt wird. „Ein weiterer Vorteil der Scanner ist, dass wir in der Produktion keinerlei PCs benötigen“, ergänzt Losch-Hawellek. „So sind unsere Mitarbeiter sehr flexibel hinsichtlich der Mobilität.“



verpackt und auf Lager gelegt. „Unsere Kunden rufen dann nach und nach entsprechend der vereinbarten Rahmenverträge die Ware ab“, erklärt Losch-Hawellek. „Um den Überblick zu behalten, ist es für uns extrem wichtig, die Lagerbestände stets aktuell zu halten.“ Für diesen Zweck hat KUMAVISION mobile Scanner eingeführt, die über die Dynamics NAV-Erweiterung L-mobile in Echtzeit an das ERP-System angebunden sind. Werden Warenbestände vom Kunden abgerufen, scannt der zuständige Mitarbeiter den auf dem Karton angebrachten Barcode und die Daten werden automatisch an die Branchenlösung übertragen. „So wissen wir jederzeit, was bislang geliefert wurde, an welchem Tag und wie viele Teile noch auf Lager liegen.“ Die Einführung von Scannern erhöht nicht nur die Transparenz im Lager, sondern verbessert auch die Auskunftsfähigkeit im Kundenservice. „Wir können jetzt mit nur einem Klick umfassende Information zu jedem Auftrag abrufen und unseren Kunden zur Verfügung stellen.“

Transparenter Materialfluss

Eine weitere Besonderheit bei Krekeler & Losch besteht hinsichtlich der Rohstoffe. „Wir müssen sicherstellen, dass bei jedem Auftrag das dafür bestimmte Rohmaterial verwendet wird“, gibt Losch-Hawellek an. Die Schwierigkeit: Die Rollen, auf denen das Metallband aufgewickelt wird, sogenannte Coils, unterscheiden sich äußerlich nicht. Denn die Abweichungen in der Materialstärke betragen oft nur Millimeter-Bruchteile. „Mit Barcodes können wir die Coils eindeutig identifizieren und den

Gewährleistete Nachverfolgbarkeit

Nach der Fertigung werden die produzierten Teile verpackt. Aufgrund der geringen Größe werden diese nicht nach Stückzahlen, sondern nach Gewicht abgepackt. Deshalb hat KUMAVISION auch die Waagen an das ERP-System angebunden. So wird beim Abwiegen der Bezug zum Fertigungsauftrag hergestellt: Die Mitarbeiter wissen, wie viele Teile pro Karton verpackt werden sollen und wiegen diese Menge direkt ab. Wenn das vorgegebene Gewicht erreicht ist, erkennt die Waage dies automatisch, der Artikel wird ins System gebucht und kann umgelagert werden. Dadurch, dass Rohstoffe und Produkte jederzeit in Bezug zum Fertigungsauftrag geführt werden, ist auch die Rückverfolgbarkeit gewährleistet. „Wir wissen bei jedem Teil, an welcher Maschine und von welchem Coil es gefertigt wurde“, gibt Losch-Hawellek an.

Alle Daten im Blick

Für noch mehr Transparenz im Unternehmen sorgt die Einführung der Business Intelligence-Lösung Cubeware, mit der Krekeler & Losch alle relevanten Kennzahlen in einem benutzerfreundlichen Cockpit stets im Blick hat. Davon profitieren vor allem die beiden Unternehmensbereiche Vertrieb und Einkauf. „Die BI-Lösung von KUMAVISION vereinfacht die Auswertung der im Unternehmen vorliegenden Daten enorm“, so Losch-Hawellek. „Wir wissen nun jederzeit, wie hoch unsere Auslastung exakt ist und können auf dieser Grundlage unsere Kapazitäten besser planen.“

Neben übersichtlichen Visualisierungen punktet die BI-Lösung durch eine einfache Anwendung: Berichte können sowohl manuell als auch automatisch erstellt werden. „Dadurch sparen wir nicht nur viel Zeit, sondern auch Kosten“, führt Losch-Hawellek an. Die Einführung der BI-Lösung war dank BI-Template von KUMAVISION einfach: Branchenspezifische Kennzahlen und Berichte sorgten dafür, dass die Lösung fast sofort einsatzbereit war. Einige kundenspezifische Anpassungen mussten noch vorgenommen sowie die Daten des Altsystems übernommen werden, dann konnten die Mitarbeiter bei Krekeler & Losch mit den ersten Auswertungen arbeiten. „Besonders toll ist, dass wir eine historische Analyse der Umsätze von 2006 bis heute durchführen können“, freut sich Losch-Hawellek. Dafür wurden die Daten aus dem Altsystem direkt in die BI-Lösung von KUMAVISION importiert und mit den neu hinzugekommenen Daten verknüpft.



ES WAR FÜR UNS EINE GROSSE HILFE,
AUF BEREITS BESTEHENDE BEST-PRACTICE-
PROZESSE ZURÜCKZUGREIFEN.

Dr. Nadine Losch-Hawellek, Leiterin International Sales



Komfortable Benutzung

„Die Einführung eines neuen Softwaresystems ist immer mit einer umfassenden Umstellung verbunden – besonders, wenn wie bei uns einige Mitarbeiter bislang noch nie mit einer Softwarelösung gearbeitet haben. KUMAVISION hat uns und unsere Mitarbeiter dabei aber super unterstützt“, erinnert sich Losch-Hawellek. Während des gesamten Prozesses wurden die Mitarbeiter bei Krekeler & Losch miteinbezogen und konnten ihre Ideen einbringen. Es wurde beispielsweise der Wunsch nach einer gedruckten Kommissionierungsanweisung integriert. „Diesen kleineren Komfortanpassungen ist es zu verdanken, dass unsere Mitarbeiter das System schnell akzeptiert haben und von Beginn an produktiv arbeiten konnten“, blickt Losch-Hawellek zurück. Auch der Austausch der Mitarbeiter untereinander über Abteilungsgrenzen hinweg ist dank der neu eingeführten Softwarelösung deutlich intensiver: „Die ERP-Lösung von KUMAVISION bringt unsere Mitarbeiter enger zusammen.“

Kundenwünsche erfüllen

Mit Einführung der neuen Softwarelösung erfüllt Krekeler & Losch jetzt auch die vielfältigen Anforderungen von Kundenseite: Der elektronische Daten- und Informationsaustausch über EDI wird ebenso unterstützt wie die Anbringung kundenspezifischer Etiketten und Barcodes. „In den vergangenen Jahren ist die Nachfrage nach diesen ergänzenden Services spürbar gestiegen. Dank KUMAVISION können wir unseren Kunden diesen nun auch ohne großen manuellen Aufwand bieten“, zieht Losch-Hawellek ein Fazit.

Eigener Maschinenbau

Krekeler & Losch fertigt Drehmaschinen selbst, diese sollen in der zweiten Phase über die Sonderfertigung angebunden werden. „Dass KUMAVISION uns eine Lösung präsentieren konnte, die nicht nur unsere Prozesse in der Serienproduktion, sondern auch die in der Maschinenherstellung abdeckt, hat uns überzeugt. Außerdem fühlen wir uns bei KUMAVISION fachlich sehr gut aufgehoben.“ ■



INGESETZTE LÖSUNG

KUMAVISION ERP für die Fertigungsindustrie auf Basis von Microsoft Dynamics NAV

HERAUSFORDERUNG

Abbildung komplexer Besitzverhältnisse, Transparenz in Lager und Logistik

BESONDERE EFFIZIENZ

Anbindung von Scannern und Waagen, Best-Practice-Prozesse