

KUMAVISION für den Großhandel

bei der FPS Werkzeugmaschinen GmbH



Klassische Fräsmaschinen behalten auch in Zeiten von komplexen CNC-Bearbeitungszentren ihre Daseinsberechtigung: Sie werden nicht nur zur Herstellung von Einzelteilen sowie zur Reparatur und Nachbearbeitung eingesetzt, sondern spielen auch in Ausbildungswerkstätten eine wichtige Rolle. Die FPS Werkzeugmaschinen GmbH mit Sitz in Warngau hat diese Nische höchst erfolgreich ausgebaut. Die ERP-Lösung KUMAVISION für den technischen Großhandel begleitet das Unternehmen auf seinem Wachstumskurs.

Firmenprofil

- Entwicklung und Herstellung von universellen Fräsmaschinen
- Servicepartner für DECKEL und DMG-Fräsmaschinen
- Firmensitz: Warngau, weiterer Standort: Holzmaden
- 160 Mitarbeiter

Aufgabenstellung

- Ablösung einer veralteten Individual-Software
- Abbildung des Tauschteilgeschäfts mit Kunden und Lieferanten

Entscheidungskriterien

- Service, Handel und Fertigung werden mit einer Branchenlösung abgedeckt
- Zukunfts- und investitionssichere ERP-Lösung
- Beratungskompetenz der KUMAVISION

Eingesetzte Software

KUMAVISION Branchenlösung für den technischen Großhandel auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit 36 Anwendern.

Stetiges Wachstum

Als der renommierte Werkzeugmaschinenhersteller Deckel Mitte der 90er Jahre Konkurs anmelden musste, nutzte eine kleine Gruppe langjähriger Mitarbeiter den Anlass für den Sprung in die Selbständigkeit und gründete die FPS Werkzeugmaschinen GmbH. Zunächst wurden lediglich Service und Ersatzteile für Deckel- und DMG-Fräsmaschinen angeboten, später kamen Generalüberholungen und Umbauten dazu. Inzwischen entwickelt und produziert FPS auch eigene Fräsmaschinen und beschäftigt an zwei Standorten 160 Mitarbeiter.

Starker Partner

„Unser starker Wachstumskurs brachte die noch auf DOS basierende Warenwirtschaft schnell an ihre Grenzen. Die Einführung einer modernen ERP-Software war einfach unumgänglich“, blickt Geschäftsführer Armin Szeike zurück. Zusammen mit einem IT-Berater wurden vier ERP-Systeme auf den Prüfstand gestellt. Den Ausschlag für die KUMAVISION Branchenlösung gaben der umfassende Leistungsumfang, die Zukunftssicherheit von Microsoft Dynamics NAV sowie die Größe der KUMAVISION. Letztendlich entscheidend war aber ein anderer Faktor, der sich nicht in Zahlen messen lässt: „Bei einem solchen Projekt müssen Sie nicht nur Vertrauen in die Software, sondern auch in den Partner haben. Zwischen den Beratern der KUMAVISION und uns hat die Chemie einfach perfekt gestimmt“, erklärt Szeike.

Weitere Informationen:

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

„Die KUMAVISION hat in der Einführungsphase ein tiefes Verständnis für unsere oft komplexen Prozesse gezeigt. Wir haben dabei besonders von dem Know-how der KUMAVISION im Bereich Prozessberatung und -optimierung profitiert.“ Armin Szeike, Geschäftsführer, FPS

Nachhaltige Tauschgeschäfte

„Richtig gewartet hält eine Deckel-Fräsmaschine über Generationen, eine generalüberholte Maschine kann bis zu 75% des Neupreises erzielen“, bringt Szeike das Erfolgsmodell seines Unternehmens auf den Punkt. Ob Reparatur oder Aufbereitung, FPS verfügt nicht nur über das erforderliche Know-how, sondern auch über die entsprechenden Ersatzteile. Bei elektronischen Steuerungen, Messsystemen und mechanischen Teilen wird dabei vielfach auf sogenannte Tauschteilgeschäfte zurückgegriffen. Der Kunde bestellt ein Ersatzteil und schickt im Gegenzug das defekte Teil an FPS zurück. Da FPS die defekten Teile wiederaufbereitet, wird dem Kunden ein im Vergleich zum Neupreis niedrigerer Betrag in Rechnung gestellt. „Die Abbildung des Tauschteilgeschäfts war die größte Herausforderung. Diese komplexen Prozesse betreffen sämtliche Unternehmensbereiche“, sagt Szeike. Ein Beispiel: Mit dem Verkauf werden automatisch ein Reklamationschein für das defekte Teil sowie die Versandunterlagen generiert. Beim Wareneingang kann so jedes zurückgeschickte Teil direkt in das ERP-System eingebucht und die weitere Bearbeitung angestoßen werden.

Mehr Transparenz

KUMAVISION ermöglicht jederzeit einen aktuellen Überblick über noch ausstehende Teile. Nach Ablauf einer vereinbarten Frist wird dem Kunden automatisch die Differenz zum Neupreis in Rechnung gestellt. Dies ist auch der Fall, wenn sich herausstellt, dass das defekte Teil nicht mehr repariert werden kann. Der Zustand der Teile fließt automatisch in die Lagerbewertung in KUMAVISION ein. Selbst Teile, die bei einem Fremdfertiger aufbereitet werden, werden richtig bewertet.

Kompetenter Service vor Ort

Die FPS verfügt über ein deutschlandweites Netz an Servicetechnikern. In der Auftragsannahme werden ausschließlich erfahrene Techniker eingesetzt, die eine qualifizierte Ferndiagnose stellen. Über das ERP-System haben die Techniker dabei direkten Zugriff auf Kunden- und Maschinendaten. Ersatzteile, die der Servicetechniker nicht im Auto hat, werden direkt an den Kunden geschickt. Die Ausbuchung aus dem Servicelager geschieht dabei ebenso automatisch wie die Erstellung aller benötigten Versandpapiere. Die ausgefüllten Servicescheine dienen im Anschluss nicht nur

zur Rechnungsstellung: Für die verwendeten Teile wird automatisch ein Rücklieferungsauftrag generiert. Damit ist sichergestellt, dass die Techniker jederzeit vollständig ausgerüstet sind.

Fertigung inklusive

Mittlerweile entwickelt und fertigt FPS auch eigene Fräsmaschinen. KUMAVISION bringt dazu bereits im Standard eine Vielzahl von Funktionen mit, die Einkauf, Produktion, Controlling und Lagerwirtschaft miteinander vernetzen. „Wir arbeiten mit Fertigungsaufträgen, denen Stücklisten zugrunde liegen. Über den automatischen Bestellvorschlag sehe ich dabei sofort, ob Teile auf Lager sind oder bestellt werden müssen“, nennt Szeike eine Stärke der integrierten Lösung. Ein weiteres Beispiel für die neue Effizienz: Die bidirektionale Anbindung der Zeiterfassung an das ERP-System ermöglicht eine exakte Nachkalkulation.

Zentrale Wissensdatenbank

Bislang waren artikel- und produktrelevante Informationen über das gesamte Unternehmen verteilt. So mussten beispielsweise technische Zeichnungen oft langwierig gesucht werden, zudem bestand die Gefahr, mit veralteten Daten zu arbeiten. Mit KUMAVISION wurde eine elektronische Ablage eingeführt. Über Verlinkungen lassen sich jedem Artikel Zeichnungen, Fotos, Prüf- und Abnahmeprotokolle sowie Informationen aller Art zuordnen. Angebote, Rechnungen und Reklamationen werden gescannt und ebenfalls mit dem Artikel verknüpft. „Alle Informationen sind nun unternehmensweit auf Knopfdruck verfügbar. Lädt ein Mitarbeiter eine neue Zeichnung hoch, steht diese sofort allen Kollegen zur Verfügung“, beschreibt Szeike die neuen Effizienzgewinne.

Prozesse verstanden

„Die KUMAVISION hat in der Einführungsphase ein tiefes Verständnis für unsere oft komplexen Prozesse an den Tag gelegt. Wir haben dabei besonders von dem Know-how der KUMAVISION im Bereich Prozessberatung und -optimierung profitiert“, resümiert Szeike. Dass die Warngauer Frässpezialisten mit KUMAVISION die richtige Entscheidung getroffen haben, zeigt sich auch daran, dass die Lösung derzeit an einem weiteren Standort eingeführt wird.

