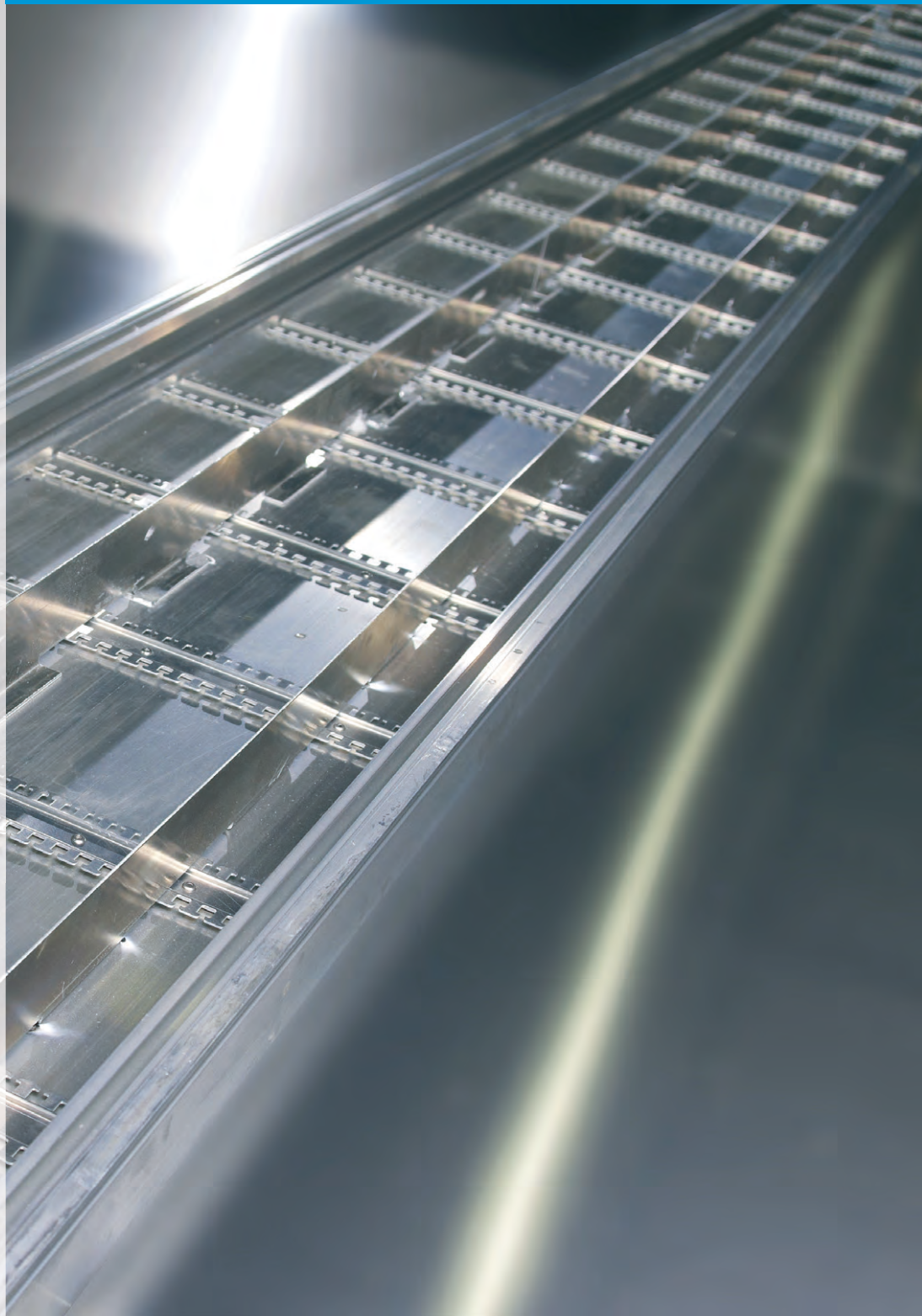


Anwenderbericht

**Stahlbau  
Metallbau**

**HANJES + CO**

**Hohe  
Taktzahl,  
maximale  
Transparenz**



**Metallbearbeiter Hanjes + Co organisiert kundenspezifisches  
Zuliefergeschäft mit unternehmensweitem Auftragsmanagement**

**ams**  
Die ERP-Lösung

Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.

## Branche

Stahlbau

## Anwender

Hanjes + Co Stahlbau GmbH  
1230 Wien  
Österreich

## Mitarbeiter

80

## ams-Anwender

20

## ams.erp-Module

- ams.Basispaket
- Chargendokumentation- und Zeugnisverwaltung
- Versandsteuerung mit Collierung
- Finanzplanung
- PDF-Compendium
- PZE+ BZE, Kaba Hardware
- Mobile Versand + Mobile Server, Scanner Hardware Falcon X3

## Das Anwenderunternehmen

Die Hanjes + Co Stahlbau GmbH verarbeitet Bleche und Profile aus Aluminium, Edelstahl und Stahl. Der in Wien ansässige Metallbearbeiter fertigt ausschließlich im Kundenauftrag. Die Kernkompetenz des wachstumsstarken Unternehmens liegt in anspruchsvollen, zumeist geschweißten oder geklebten Baugruppen für den Fahrzeug-, Apparate- und Anlagenbau. Wichtigster Markt ist die Schienenfahrzeugindustrie mit den Topkunden Siemens und Bombardier. Dabei reicht das Portfolio von Rohbaukomponenten wie zum Beispiel Kabelkanälen bis zu montagefertigen Baugruppen wie etwa Schaltkästen, Türsäulen, Dachrahmen, Fahrerpulten oder auch Handstangen und Rohrleitungen. Der 1993 gegründete Industriezulieferer beschäftigt mehr als 80 Mitarbeiter und verfügt über Produktionsstandorte in Pfaffstätten bei Wien sowie im kroatischen Trnovec.

Weitere Informationen:  
[www.hanjes.com](http://www.hanjes.com)

## Der Lösungsanbieter

Die Beratungs- und Softwarehäuser der ams.group sind Spezialisten für Entwicklung, Implementierung und Betreuung von kundenorientierten ERP-Lösungen im Maschinen-, Anlagen-, Metall- und Innenausbau. Auf Basis der Standardsoftware ams.erp realisiert ams schlanke Unternehmensorganisationen speziell für die Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigung. Das Auftragsmanagementsystem ams.erp setzt sämtliche Anforderungen für Einzel- und Auftragsfertiger des VDMA erfolgreich um. Europaweit wurden mehr als 1.000 Kundenprojekte in der ams-Gruppe erfolgreich abgeschlossen.

Weitere Informationen und Referenzen:  
[www.ams-erp.com](http://www.ams-erp.com)

**Hanjes + Co Stahlbau hat sich auf die Verarbeitung von Blechen und Profilen aus Aluminium, Edelstahl und Stahl spezialisiert. Der wachstumsstarke Zulieferer mit Sitz in Wien produziert montagefertige Baugruppen nach Zeichnungen und Plänen seiner Kunden. Etwa vier Fünftel der Produktion gehen in die Schienenfahrzeugindustrie, welche kleine Stückzahlen aus einem großen Spektrum an unterschiedlichen Teilen abrufen. Im Gegensatz zu Automobilzulieferern hat Hanjes somit eine Vielzahl schnell laufender, kundenindividueller Aufträge zu organisieren. Zwischen Kalkulation und Auslieferung liegen oft nur wenige Tage. Um trotz seines rasanten Geschäftswachstums den Überblick zu bewahren, hat Hanjes das unternehmensweite Auftragsmanagementsystem ams.erp eingeführt. Indem die Lösung sämtliche Wertschöpfungsabläufe vernetzt, gewinnt das Unternehmen ausreichend Transparenz, um sein ebenso varianten- wie temporeiches Geschäft wirtschaftlich zu steuern.**

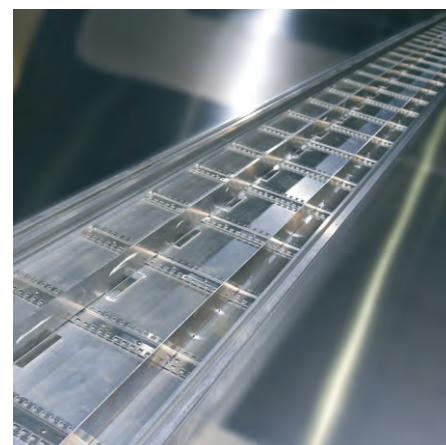
Das Angebot, kleine Stückzahlen maßgeschneiderter Blechteile in kürzester Zeit zu liefern, kommt im Markt an. Allein in den vergangenen fünf Jahren konnte Hanjes sein Geschäft mehr als verdoppeln. Im Unternehmen blieb das Wachstum jedoch nicht ohne Spuren. „Je stärker die Umsätze nach oben gingen, desto klarer mussten wir feststellen, dass sich der Ertrag nicht mehr in der gleichen Weise mitentwickelte. Für uns ein unmissverständlicher Beleg dafür, dass es interne Reibungsverluste gab, die ständig größer wurden“, erinnert sich Thomas Fabian, Prokurist bei Hanjes + Co, an die Zeit vor Einführung des neuen ERP-Systems. Der gelernte Wirtschaftsingenieur führt die damaligen Reibungsverluste vor allem auf den Zustand der ursprünglichen Informationstechnologie zurück.

Vornehmlich auf Excel-Basis hatte sich das 1993 gegründete Unternehmen zahlreiche IT-Werkzeuge geschaffen, mit denen die einzelnen Bereiche ihre Aufgaben in Eigenregie erledigten. Daher arbeiteten zum Beispiel das Auftragsmanagement, die Fertigung und die Auslieferung in getrennten Planungs- und Steuerungssystemen. Elektronischer Datenaustausch fand in dieser Inselwelt nur sehr eingeschränkt statt. „Ein unhaltbarer Zustand, der auf Dauer zu ernsthaften betriebswirtschaftlichen Verwerfungen führt – gerade bei einem schnell wachsenden Unternehmen wie uns“, gibt Thomas Fabian zu Bedenken und erläutert: „Wenn es mit zunehmender Geschäftsgröße immer aufwändiger wird, an aktuelle Auftragsinformationen zu kommen, geht man auf Nummer sicher und fertigt mehr und mehr auf Lager. Das viel zu große Fertigwarenlager bindet dann jede Menge Kapital und zehrt die potenziell erzielbaren Erträge zu einem guten Teil gleich wieder auf.“

### Praxisorientierte Auswahl

Anfang 2012 entschied sich der Industrielieferer, die Zusammenarbeit im Unternehmen und den damit einhergehenden Informationsaustausch noch einmal völlig neu aufzusetzen. Im Januar machte sich das Unternehmen auf die Suche nach einer Enterprise Resource Planning (ERP)-Software, die alle Wertschöpfungsbereiche vernetzen sollte. Thomas Fabian übernahm die Leitung des Auswahlverfahrens. Um angesichts des breit gefächerten ERP-Markts – Branchenkenner gehen von einigen Hundert Angeboten allein im deutschsprachigen Raum aus – in vertretbarer Zeit zu einer passenden Vorauswahl zu kommen, zog Hanjes einen externen Berater hinzu.

Als wirksames Filterkriterium erwies sich die Fähigkeit der Systeme, die Anforderungen der kundenspezifischen Lohnfertigung zu unterstützen. Hier zeigte sich, dass das Gros der Angebote in erster Konsequenz für Serienfertiger ausgelegt war. Solche Lösungen bringen allerdings immer erst dann den gewünschten Nutzen, wenn die Anwender stabile Arbeitsbedingungen haben, also am besten mit einstufigen Stücklisten nach festen Jahresabrufen auf Lager fertigen. „Von einer solchen Ausgangslage ist unser Unternehmen allerdings weit entfernt“, stellt Thomas Fabian fest. „Tag für Tag haben wir etwa 1.000 unterschiedliche Teile oder Baugruppen in Fertigung und Auslieferung. Um hier wirtschaftlich arbeiten zu können, brauchen wir ein außerordentlich flexibles ERP-System, in dem wir die hohe Zahl kundenindividueller Aufträge mit minimalem Verwaltungsaufwand einlasten können.“



Unterflurkanal, der von Hanjes gefertigt wurde.

Angesichts der hohen Flexibilität seines Geschäfts legte das mittelständische Unternehmen großen Wert darauf, dass die neue Software-Lösung offen genug sein sollte, um sich auch ohne die fortwährende Unterstützung des Anbieters administrieren zu lassen. Um die Eignung der ERP-Systeme in der Praxis zu beurteilen, fragte Hanjes nach überprüfbaren Referenzen bei Metallbearbeitern aus dem deutschsprachigen Raum. Vor dem Hintergrund dieser Auswahlkriterien blieben dreizehn Angebote übrig, die Hanjes auf vier Top-Kandidaten eingrenzte.

„Mit ams.erp haben wir uns dann für ein vergleichsweise schlankes System entschieden, das ausschließlich für die Auftragsfertigung entwickelte wurde und sich mit unseren Anforderungen weitgehend deckte“, resümiert Thomas Fabian. „Zudem machte der designierte Projektleiter des Anbieters ams.erp Solution einen sehr guten Eindruck auf uns. Da er zuvor in der Industrie gearbeitet hatte, kannte er unsere Anforderungen aus eigener Erfahrung. Die erfolgreiche Implementierung des Systems hat dann auch klar bestätigt, wie wichtig es ist, dass Anbieter und Anwender eine gemeinsame Sprache sprechen.“

### Detaillierte Sollablaufanalyse

Hanjes nutzte den modularen Aufbau der neuen Geschäftssoftware und führte das System in zwei aufeinander aufbauenden Schritten ein. Nach dreimonatiger Projektdauer gingen im Oktober 2012 alle kaufmännischen Teile der ERP-Lösung in den Echtbetrieb. Im Januar 2013 folgten dann auch Produktion und Logistik. Seither arbeiten Vertrieb, Projektierung, Einkauf, Fertigung und Versand in einem durchgängigen Informationssystem. Anwendungen für Zeitwirtschaft, Betriebsdatenerfassung, Buchhaltung, Controlling und Personalwesen ergänzen die unternehmensweite Installation.

Maßgeblich für den Erfolg der Einführung war eine mehrstufige Geschäftsprozessanalyse, im Rahmen derer Hanjes gemeinsam mit ams die Sollabläufe und ihre Abbildung im ERP-System festgelegt hatte. Die systematische Vorbereitung trug wesentlich dazu bei, dass der Zulieferer jetzt beinahe ausschließlich im Standard der neuen Software arbeitet. Anpassungen waren nur bei vereinzelten Unternehmensspezifika erforderlich, so etwa bei der Fertigungsplanung der Laserschneidmaschinen.

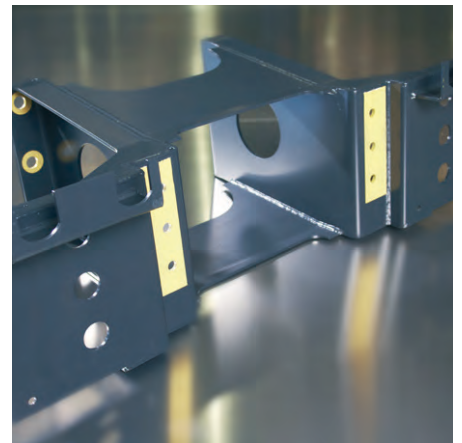
### Anbindung der kroatischen Tochter

Die transparente Sollablaufanalyse half auch bei der Anbindung des kroatischen Schwesterunternehmens Hanjes d.o.o., das für rund 90 Prozent der Fertigung verantwortlich ist. Um sowohl den Erfassungsaufwand der Anwender als auch die Administrationskosten in der IT so niedrig wie möglich zu halten, entschieden Hanjes und ams, beide Unternehmen in einem einzigen Mandanten abzubilden. „Zweifellos ein eher ungewöhnlicher Weg“, weiß ams-Berater Werner Freiheim, der die Implementierung von Anbieterseite aus koordinierte. „Die reine Lehre sieht vor, dass jedes Unternehmen einen eigenen Mandanten bekommt. Aus Sicht der Anwender ist ein Mehrmandantensystem jedoch um einiges komplexer. Da bei Hanjes ausschließlich Thomas Fabian über ERP-Erfahrungen verfügte und alle anderen völliges Neuland betreten, haben wir uns für den pragmatischsten aller Wege entschieden und alles in einem einzigen Mandanten abgebildet.“

Um trotz dieser Vereinfachung transparent arbeiten und verlässlich abrechnen zu können, wurden präzise Zugriffsrechte vergeben. Somit ist gewährleistet, welche Anwender aus welchem Geschäftsbereich welche (Teil-)Aufgaben im System ausführen dürfen, so zum Beispiel bei der Auftragserfassung oder dem Auslösen einer Lieferantenbestellung. Auf diese Weise ist auch eindeutig sichergestellt, welcher Geschäftsfall zu welcher Finanzbuchhaltung gehört.



Die Schlauchplatte ist Teil der Montagekomponenten-Palette aus Edelstahl, Stahl, Aluminium und Verbundmaterial.



Von Hanjes gefertigt: Konsole für die Zughakenführung.

## Optimierte Lagerhaltung

Seitdem alle Mitarbeiter nur noch eine einzige Datenbasis nutzen, konnte Hanjes + Co Stahlbau einen Großteil der angestrebten Mehrwerte erzielen. Die augenfälligste Veränderung ergab sich im Fertigwarenlager. Hier gingen die Bestände innerhalb von zwölf Monaten um 20 Prozent zurück. Da die vorproduzierten Teile erst nach und nach abgerufen werden, setzt sich der Abverkauf derzeit noch weiter fort.

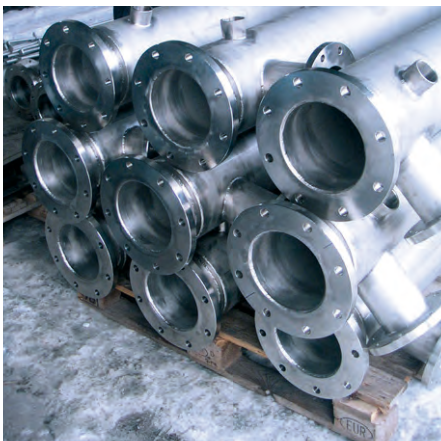
„Dank des Transparenzgewinns produzieren wir nur noch in den Umfängen, die der bestmöglichen Kundenbedienungsleistung und dem wirtschaftlichsten Ressourceneinsatz entsprechen“, erklärt Prokurist Thomas Fabian und ergänzt, dass sich parallel zu den Fertigwaren auch der Rohwarenbestand optimiert. Zudem ist die Disposition jetzt erstmals in der Lage, das erforderliche Material auftrags- und kundenübergreifend zu ordern und somit bessere Einkaufspreise zu erzielen. In der früheren Inselwelt beschränkte sich die Sicht immer nur auf den einzelnen Auftrag, so dass mögliche Synergien ungenutzt blieben. Demgegenüber erlaubt das unternehmensweite Auftragsmanagementsystem eine Optimierung des Einkaufs über alle Aufträge hinweg.

## Automatisierte Lieferabrufe

Seit der Einführung der integrierten Geschäftssoftware hat Hanjes den Umsatz noch einmal um beinahe 40 Prozent gesteigert. Dass das Wachstum mit annähernd gleicher Mitarbeiterzahl gestemmt werden konnte, führt das Unternehmen auch auf die Automatisierung seiner Abläufe mit ams.erp zurück. Ein gutes Beispiel ist die Anbindung eines externen Webportals, über das ein Großkunde aus dem Schienenfahrzeugbau seinen Lagerstand für mehrere Hundert Artikel ausweist, die er von Hanjes bezieht. Per Rahmenvertrag hat sich der Zulieferer dazu verpflichtet, den Bestand des Kunden stets zwischen einem vereinbarten Minimum und Maximum zu halten.

Um das Lieferversprechen zu wahren, importiert das Auftragsmanagementsystem die Portaldaten täglich. Anschließend erhalten die zuständigen Kundenbetreuer bei Hanjes zwei Ansichten – eine auf das Lager des Kunden sowie eine weitere auf das eigene Lager. Zeichnet sich eine Unterdeckung ab, lassen sich die erforderlichen Ausliefer- und Fertigungsaufträge per Mausklick auslösen. Auf diese Weise entfällt jegliche Papierarbeit zwischen dem Kunden und Hanjes sowie zwischen den Kundenbetreuern und den Kollegen im Lager und der Fertigung.

„Diese Lösung erinnert mich an entsprechende Systeme in der Automobilindustrie, wo ich vor meiner Zeit bei Hanjes gearbeitet hatte“, bemerkt Thomas Fabian und erklärt: „Nur, dass es dort um eine gut überschaubare Menge von Teilen ging, die in fünf-, zum Teil auch sechsstelliger Stückzahl abgerufen wurden. Im Vergleich dazu bewältigt unser System genau die entgegengesetzte Aufgabe: Es verarbeitet eine Vielzahl unterschiedlicher Artikel, bei denen sich die Lieferabrufe in der Regel nur auf wenige Stück belaufen. Dass unsere ERP-Lösung diese deutlich komplexere Aufgabe genauso automatisiert bewältigt wie die Systeme der Serienfertigung, hätte ich in dieser Form nicht erwartet.“



Ein weiteres Beispiel für die Produktpalette von Hanjes + Co Stahlbau sind Komponenten für die Abwassertechnik.

## Weiterer Systemausbau

Angesichts der positiven Erfahrungen aus dem ersten Betriebsjahr wird Hanjes + Co Stahlbau die Installation von ams.erp weiter ausbauen. Unter anderem will das Unternehmen den in ams.erp integrierten Variantenkonfigurator aktivieren. Ziel ist es, den Kalkulationsprozess zu verschlanken und treffsichere Angebote schneller auszulegen. Zwar ist der technische Vertrieb auch jetzt bereits in der Lage, Interessenten innerhalb von 24 Stunden ein belastbares Angebot vorzulegen. Doch ist davon auszugehen, dass die Taktzahl der Aufträge noch einmal deutlich zunehmen wird. Vor dem Hintergrund des zu erwartenden Wachstums ist sich Prokurist und ERP-Projektleiter Thomas Fabian sicher: „Mit dem Variantenkonfigurator erhalten wir ein weiteres Werkzeug, um unsere Produktivität von der Angebotskalkulation bis in die Arbeitsvorbereitung und Auftragsdisposition zusätzlich zu steigern und unseren zukünftigen Geschäftserfolg abzusichern.“

## **ams.group**

Die ERP-Welt für Auftragsmanagement

### **ams.Solution AG**

An der Eisenbahn 6  
D-28832 Achim  
T +49 42 02 96 86-0  
www.ams-erp.com  
info@ams-erp.com

### **Niederlassung West**

Rathausstraße 1  
D-41564 Kaarst  
T +49 21 31 40 66 9-0

### **Niederlassung Süd-West**

Bannwaldallee 32  
D-76185 Karlsruhe  
T +49 7 21 53 07 6-0

### **ABS Systemberatung GmbH Varianten-Spezialist**

Bannwaldallee 32  
D-76185 Karlsruhe  
T +49 7 21 83 08 76-0

### **Österreich**

#### **ams.erp Solution GmbH**

campus21 – Businesszentrum Wien Süd  
Liebermannstraße Fo3 201  
A-2345 Brunn am Gebirge  
T +43 2236 32 07-77  
www.ams-erp.at

### **Schweiz**

#### **ams.erp Solution AG**

Trottenstrasse 1  
CH-8542 Wiesendangen  
T +41 52 233 77 -01  
www.ams-erp.ch

Partner von:

**Microsoft®**

Gold Application Development



Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.