

Anwenderbericht
Maschinenbau



Mehr
Einblick,
mehr
Aufträge



Der Sondermaschinenbauer Hoffmann steigert seine
Wettbewerbsfähigkeit durch zusätzliche Prozesstransparenz



Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.



Branche

Sondermaschinenbau

Anwender

Hoffmann Maschinen- und Apparatebau GmbH, Lengede

Mitarbeiter

205

ams-Anwender

70

Das Anwenderunternehmen

Hoffmann Maschinen- und Apparatebau ist spezialisiert auf Entwicklung, Fertigung und Montage von Aufbereitungsanlagen für Kühlschmierstoffe. Das Angebot umfasst Filter, Rückkühler und Dunstabscheider inklusive der erforderlichen Kühlaggregate und Steuerungslösungen. In erster Linie liefert der Einzelfertiger an international führende Hersteller von Schleifmaschinen und Bearbeitungszentren. Eine Reihe exklusiver Lieferverträge belegt die hohe Produktqualität des Sondermaschinenbauers. Neben seiner Rolle als Systemlieferant vertreibt Hoffmann seine Produkte auch direkt an Endkunden in der Zahnrad-, Getriebe-, Turbinen- und Kugellagerindustrie, so zum Beispiel an Bosch, Caterpillar, Rolls-Royce Aerospace, Schaeffler, SEW und ZF. Das inhabergeführte Familienunternehmen wurde 1971 gegründet und hat seinen Sitz im niedersächsischen Lengede. Hoffmann beschäftigt 205 Mitarbeiter.

Weitere Informationen:
www.hoffmann-filter.de

ams.erp-Lösungen

ams.erp-Basispaket:

- Angebotsbearbeitung / Kalkulation
- Kaufmännische Auftragsbearbeitung
- Stücklistenwesen
- Arbeitsvorbereitung
- Produktionsmanagement
- Materialwirtschaft
- Disposition und Einkauf
- Auftragskalkulation
- Strategische Planung + Steuerung

ams-erp-Zusatzlösungen:

- Dokumentenverwaltung
- Fremd-Logistik (Fertigung und verl. Werkbank)
- Workflow / Interne Mail

ams.finance:

- Finanzbuchhaltung
- Anlagenbuchhaltung
- Kostenrechnung

Weitere Lösungen:

- ams.time PZE / BDE
- ams.crm
- ams.export Zollabwicklung
- ams.export Sanktionsmonitor

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

Innerhalb von vier Jahrzehnten hat sich Hoffmann Maschinen- und Apparatebau eine Spitzenposition im Markt für die Aufbereitung von Kühlschmierstoffen erarbeitet. Führenden Herstellern von Schleifmaschinen gilt der Einzelfertiger aus dem niedersächsischen Lengede als erste Wahl. Entsprechend nachhaltig konnte das Familienunternehmen seit 1971 wachsen. Vom Ingenieurbetrieb mit zehn Mitarbeitern entwickelte sich das Unternehmen zu einem 205 Mann starken Sondermaschinenbauer, der fortwährend neue Marktsegmente erschließt. Das Wachstum ging mit einer entsprechenden Zunahme der betriebswirtschaftlichen Komplexität einher. Um diese auch in Zukunft beherrschen und im sich verschärfenden internationalen Wettbewerb weiter bestehen zu können, standardisierte Hoffmann sämtliche Geschäftsabläufe in einem firmenübergreifenden Auftragsmanagement.

„Der erzielte Transparenzgewinn ist erheblich. Dank des zusätzlichen Wissens können wir Projektrisiken deutlich präziser einschätzen“, fasst Elke Latton, Leiterin Auftragsabwicklung von Hoffmann, die bisherigen Erfahrungen zusammen und erläutert: „Da sich unsere Kostenstrukturen und Deckungsbeiträge jetzt umfassend auswerten lassen, haben wir Aufträge annehmen und erfolgreich zu Ende führen können, bei denen wir in früheren Jahren nicht mehr mitgeboten hätten.“

Vor der Einführung der unternehmensweiten Auftragsmanagementlösung waren die Verantwortlichen in starkem Maß auf ihr Bauchgefühl angewiesen. Belastbare Zahlen standen nur eingeschränkt zur Verfügung, was im Wesentlichen daran lag, dass jeder Unternehmensbereich eine eigene Ablauforganisation betrieb. Da eine Integration der Insellösungen kaum stattfand, wurden aktuelle Informationen zu Projektplanung und Auftragsverlauf nicht ausreichend ausgetauscht.

Im Jahr 2000 hatte Hoffmann erstmals versucht, ein durchgängiges Informationsmanagement aufzubauen. Die damals ausgewählte Geschäftssoftware wurde jedoch nur in Teilprozessen von den Mitarbeitern angenommen. Der Akzeptanzmangel zeigte sich insbesondere in den Kernbereichen der Wertschöpfung – in der Entwicklung, Fertigung und Montage sowie im Service Management. Elke Latton führt die Zurückhaltung darauf zurück, dass die Software nicht für die spezifischen Anforderungen der Einzelfertigung ausgelegt war: „Viele Kollegen sahen ihre Arbeitsabläufe nicht weitgehend genug unterstützt. So zum Beispiel in der Projektplanung. Da wir kundenspezifisch fertigen und unsere Produkte auftragsbezogen entwickeln, liegen Stücklisten und Arbeitspläne erst zum Projektende vollständig vor. Trotzdem müssen wir alle Abläufe vom Start weg exakt terminieren, um die Liefertermine zu sichern. Unser damaliges Softwaresystem war auf Spezifika wie diese jedoch nicht eingestellt.“

Im Markt für betriebswirtschaftliche Standardsoftware (engl. Enterprise Resource Planning, ERP) stellen solche Erfahrungen keine Ausnahme dar. Den Gesetzen von Angebot und Nachfrage folgend orientiert sich die überwiegende Mehrzahl der Lösungsanbieter an den Anforderungen der Serienfertigung. Einzelfertiger bleiben mit ihrem auftragsspezifischen Vorgehen, das während der gesamten Projektlaufzeit Änderungen unterworfen ist, weitgehend außen vor. Entsprechend fand der Sondermaschinenbauer Hoffmann trotz langjähriger Suche keine passende Lösung.

Integriertes Kundenbeziehungsmanagement

Die Wende kam 2008. Damals äußerte der Vertrieb den Wunsch nach einem Informationssystem, das die Gesamtheit der kundenbezogenen Informationen unternehmensweit verfügbar macht. Bereichsübergreifend sollte transparent werden, wer wann mit welchen externen Ansprechpartnern welche Informationen austauscht beziehungsweise ausgetauscht hat. Anfänglich konzentrierte sich die Suche auf eine IT-Lösung für das Kundenbeziehungsmanagement (engl. Customer Relationship Management, CRM). Doch da sich Hoffmanns Wertschöpfung



Die Saugbandfilter HSF werden für die Filtration von KSS beim Schleifen mit hohen Anforderungen an die Oberflächengenauigkeit eingesetzt.

als mehrstufiges Projektmanagement vollzieht, in dem permanent kundenrelevante Informationen entstehen, wurde schnell klar, dass nur eine Lösung in die nähere Auswahl kommen konnte, die den gesamten Geschäftsprozess vom Angebotswesen über Entwicklung und Fertigung bis hin zu Auslieferung und Service umspannt.

Den entscheidenden Hinweis auf eine geeignete Software gab der neu hinzugekommene IT-Leiter. Er empfahl das Auftragsmanagementsystem ams.erp, welches das Beratungs- und Softwarehaus ams.Solution AG ausschließlich für die Einzel- und Auftragsfertigung entwickelt hat. Zusätzlich zu ihren ERP-Funktionen hält die modular aufgebaute Unternehmenssoftware auch die vom Vertrieb gewünschte CRM-Unterstützung vor. „Mitte 2008 haben wir uns die Software und die Berater von ams näher angeschaut“, erklärt Elke Latton. „Im Anschluss an eine grundlegende Eignungsprüfung, zu der auch Vor-Ort-Termine bei ams-Anwendern gehörten, lief der eigentliche Belastungstest über die Modellierung unserer Geschäftsprozesse.“ Die Ist-Aufnahme der Arbeitsabläufe zeigte, dass Hoffmanns Organisationsstruktur und die Vorgehensweise von ams.erp übereinstimmten. Entsprechend vergab der Mittelständler den Auftrag, das System unternehmensweit einzuführen.

Kulturwandel

Hoffmann Maschinen- und Apparatebau entschied sich, die neue Lösung zeitgleich im gesamten Unternehmen zu etablieren. Da das Unternehmen die Produktion von Zentralanlagen in ein Zweitwerk ausgelagert hatte, galt es das integrierte ERP-CRM-System an insgesamt zwei Standorten einzuführen. „Zum Teil hatte sich in den beiden Werken ein leicht unterschiedliches Vorgehen herausgebildet. Doch war der eigentliche Standardisierungsaufwand eher grundsätzlicher Natur und betraf alle Kollegen gleichermaßen“, erinnert sich Elke Latton, die aufgrund ihres langjährigen Prozesswissens die Einführung koordinierte. Zuvor seien es die Mitarbeiter gewohnt gewesen, einen Auftrag innerhalb ihres jeweiligen Arbeitsbereichs selbst zu organisieren und dann in der Wertschöpfungskette weiterzureichen. Welche Informationen dabei erfasst wurden, blieb ihnen weitgehend selbst überlassen. „Nun musste jeder von uns zu einer Vorgehensweise übergehen, in der er nach klar definierten Vorgaben die Auftragsinformationen zu verarbeiten hat, damit die gewünschte Transparenz entstehen kann. Der Erfolg der Einführung hing deshalb ganz entscheidend davon ab, diesen Kulturwandel mitarbeitergerecht herbeizuführen. Mit ihren Erfahrungen aus anderen Einführungsprojekten haben uns die ams-Berater hierbei sehr gut weitergeholfen.“

Nach sechs Monaten ging die neue Unternehmenssoftware planmäßig in den Echtbetrieb über. Am 1. Januar 2009 startete Hoffmann mit der integrierten CRM-Lösung und den ERP-Modulen für Kalkulation, Konstruktion, Fertigung, Einkauf, Montage, Versand, Zoll und Service Management. Hinzu kamen kaufmännische Lösungen für die Bereiche Controlling, Zeiterfassung, Finanzbuchhaltung und Rechnungswesen. Sämtliche Abläufe konnten im Standard von ams.erp abgebildet werden.

Nach den durchweg positiven Erfahrungen an den beiden deutschen Standorten wurde die ERP-Software inzwischen an einem dritten Standort eingeführt. Bereits seit Ende 2012 arbeitet das Schwesterunternehmen Hoffmann Filter Corp. in Michigan/USA ebenfalls mit ams.erp.

Durchgängiges Arbeiten

Der Mehrwert der integrierten Arbeitsweise zeigt sich besonders deutlich in der Verzahnung der Konstruktion mit den Abläufen aus Fertigung und Einkauf. Die Lösung trägt der für Einzelfertiger typischen Anforderung Rechnung, dass die Produktentwicklung im Maschinen- und Anlagenbau projektbegleitend erfolgt und oftmals erst in der Montagephase endet. Dementsprechend wachsen die Stücklisten parallel zum Projektfortschritt an. Somit gilt es die jeweiligen Auftragsstücklisten fortwährend zu synchronisieren.



Werkstück nach der Endbearbeitung beim Verzahnungsschleifen.



HOFFMANN-Druckbandfilter HKF | DBF eignen sich für die Filtration von Ölen, Emulsionen, synthetischen Lösungen, Prozesswasser und anderen Flüssigkeiten.

Hoffmann löst diese Aufgabe über eine bidirektionale Schnittstelle zwischen dem führenden CAD-System Autocad und ams.erp. Während Zeichnungsverwaltung, Wiederverwendung und Freigabemanagement CAD-seitig erfolgen, übergibt die Schnittstelle die für das Auftragsmanagement erforderlichen Produktinformationen. Hierbei führt jeder Konstruktionsfortschritt automatisch zu einer Aktualisierung derjenigen Stücklisten, die bereits zu einem früheren Zeitpunkt übergeben wurden. Über die konsistente Pflege der Auftragsstücklisten stellt das Schnittstellenmanagement sicher, dass alle Projektmitarbeiter stets mit denselben Daten arbeiten: Zu jeder Position des Auftrags gibt es eine einzige aktuelle Stückliste, an die sich die Transaktionen und Buchungen des Auftragsmanagements knüpfen.

Hierbei befreit ams.erp die Anwender von der Pflege der Artikelnummern, die bei ERP-Systemen üblicherweise verpflichtend ist, jedoch zu erheblichen manuellen Aufwänden führt. Aufwände, die Einzelfertigern keinen Mehrwert bringen, da sie kundenspezifische Sonderanfertigungen liefern und deshalb nur wenige Artikelinformationen in späteren Aufträgen wiederverwenden können.

Liefertermine sichern

Um Liegezeiten zu vermeiden und den Projektdurchlauf zu optimieren, legt Hoffmann hohen Wert auf die Präzision seiner Terminplanung. Da die Niedersachsen ihre Anlagen inklusive der erforderlichen Kühlaggregate und Schaltschränke bauen, gilt es eine Vielzahl unterschiedlicher Konstrukteure, Fertigungsmitarbeiter, Monteure und Qualitätsmanager in das Auftragsmanagement einzubinden. Als Quintessenz seiner vierzigjährigen Markterfahrung hat Hoffmann ein feinmaschiges Netz an zeitlichen Eckwerten definiert, das eine exakte Termin- und Kapazitätsplanung erlaubt.

In der alten Systemwelt erfolgte diese Planung über MS Excel. Die ermittelten Termine mussten dann per Hand noch einmal in die operativen Systeme der einzelnen Bereiche eingepflegt werden. Demgegenüber ließ sich Hoffmanns unternehmensspezifische Terminplanung in ams.erp ohne Einschränkung abbilden. Da nunmehr alle laufenden Projekte in einer einzigen Lösung eingelastet sind, lassen sich der aktuelle Status und die weitere Entwicklung der Kapazitätssituation unternehmensweit auswerten. Die verantwortlichen Projekt- und Bereichsleiter nutzen das Berichtswesen, um eventuelle Engpässe so frühzeitig wie möglich aufzudecken. Der damit verbundene Zeitgewinn minimiert den Ressourcenaufwand von eventuell erforderlichen Gegenmaßnahmen.

„Der Transparenzgewinn in der Auftragssteuerung ist sicherlich einer der wesentlichsten Mehrwerte, die wir mit ams erschlossen haben“, resümiert Elke Latton. „Gleichzeitig haben wir aber auch eine Wissensbasis geschaffen, mit der wir sowohl unsere Arbeitsabläufe als auch unsere Produkte kontinuierlich verbessern können.“ Zudem will Hoffmann Maschinen- und Apparatebau das Wissensmanagement dazu nutzen, um neue Angebote zu entwickeln.



Patent. Präzise. Pünktlich: Die hochqualifizierten Mitarbeiter von Hoffmann.

Aktuell steht die Entwicklung zusätzlicher Dienstleistungen weit oben auf der Agenda. Unter anderem möchte der Einzelfertiger vorkonfigurierte Ersatz- und Verschleißteilpakete schnüren, mit denen sich die Verfügbarkeit der ausgelieferten Anlagen steigern lässt. „Mehr und mehr kommt solchen Zusatzangeboten eine Schlüsselfunktion zu, um sich im härter werdenden Wettbewerb weiter differenzieren zu können“, begründet Elke Latton den Ausbau des Service-Portfolios. „Mit dem integrierten ERP-CRM-System von ams sehen wir uns für diesen Marktwandel ausreichend gerüstet.“

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.