

Anwenderbericht

Stahlbau



Stahlbau Oberlausitz GmbH

**Transparenz
im Stahlbau**



**Stahlbau Oberlausitz steuert komplexe Bauvorhaben
mit integriertem Auftragsmanagement**

ams
Die ERP-Lösung

Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.



Stahlbau Oberlausitz GmbH

Branche

Stahlhochbau

Anwender

Stahlbau Oberlausitz GmbH
Neugersdorf

Mitarbeiter

140

ams-Anwender

28

ams-Lösungen

ams.erp:

- Angebotsbearbeitung / Kalkulation
- Kaufmännische Auftragsbearbeitung
- Stücklistenwesen
- Arbeitsvorbereitung
- Produktionsmanagement
- Materialwirtschaft
- Disposition und Einkauf
- Auftragskalkulation
- Integration ams.finance
- Strategische Planung
- Dynamische Lagerplatzverwaltung
- Restmengenverwaltung
- Versandsteuerung mit Collierung

- Schnittstelle GAEB
- Fibu-Standardexport
- Chargenverwaltung
- dynamische Lagerplatzverwaltung
- Angebots- / Auftragsdokumentation

ams.time:

- Personalzeiterfassung
- Auftragszeiterfassung

ams.mobile:

- Material Server

Das Anwenderunternehmen

Stahlbau Oberlausitz ist Spezialist für kundenspezifischen Stahlhochbau. Mit einem Umsatzanteil von etwa 80 Prozent ist der Energiebau das Hauptgeschäftsfeld. Im Markt für den Bau von Umspannwerken hat sich das sächsische Traditionsunternehmen sowohl mit gas- als auch mit luftisolierten Schaltanlagen einen Namen gemacht. Im Industriebau reicht die Produktpalette von Stahlhallen bis zu Gerüsten und Bühnen (z.B. im Chemieanlagenbau). Hervorgegangen aus der Firma „Ernst Güttler, Fensterwerk und Eisenkonstruktionen“, blickt das Unternehmen auf eine über 150-jährige Geschichte zurück. Gemeinsam mit der Tochter Techno-Engineering D beschäftigt Stahlbau Oberlausitz rund 140 Mitarbeiter.

Weitere Informationen:
www.stahlbau-oberlausitz.de

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

„Der Energiebau entwickelt sich rasant. Beispielsweise lassen sich Umspannwerke dank gasisolierten Schaltanlagen bereits auf die Größe eines Einfamilienhauses bringen. Die von uns gelieferten Stahlkonstruktionen müssen dann allerdings eine ganz andere Statik mitbringen, als es bei konventionellen Freiluftanlagen der Fall ist“, sagt Dirk Roßmy von Stahlbau Oberlausitz. Der Prokurist für IT und Einkauf ist sich sicher: „Dank unseres ingenieurtechnischen Wissens zählen wir gerade im Energiebau zu den führenden Anbietern weltweit. Doch um den Erfolg unserer 150-jährigen Firmengeschichte weiter fortzuführen, kommt es nun immer stärker darauf an, Komplettlösungen zu bieten.“

Der sächsische Einzelfertiger löst diese Aufgabe, indem er seinen Kunden von der Projektierung einer Anlage bis zu deren Montage alles aus einer Hand bietet. Sowohl im Energiebau, der gut drei Viertel des Geschäfts ausmacht, als auch im Industriebau, in dem sich die Sachsen ebenfalls durch kundenspezifische Systemprodukte vom Markt abheben. Energieversorger wie ENSO, Netzbetreiber wie 50 Hertz Transmission, Technologieausrüster wie Siemens, Anlagenbauer wie Dywidag und Endproduktehersteller wie Volkswagen wissen diese Kompetenzbündelung zu schätzen.

Die stetig steigenden Auftragszahlen belegen, dass die Strategie der Oberlausitzer im Markt ankommt: Während der Stahlbauspezialist im Jahr 2000 noch durchschnittlich 40 bis 60 Projekte gleichzeitig zu organisieren hatte, lag die Zahl sechs Jahre später bereits bei 200 und bewegt sich derzeit bei 300 bis 400 Bauvorhaben. Entsprechend wichtiger wird es für die Verantwortlichen, eine auftragsübergreifende Sicht auf die Performance des Unternehmens zu bekommen. „Bereits vor zehn Jahren hatten wir eine Komplexität erreicht, die der Einzelne nicht mehr überblicken konnte“, erinnert sich Dirk Roßmy. „Aus damaliger Perspektive reichte es zunächst aus, ein Controlling-Werkzeug zu entwickeln, in dem wir grundlegende Informationen zu den laufenden Projekten zusammentragen konnten.“

Unternehmensweiter Informationsaustausch

Als Insellösung bot das Controlling jedoch keinerlei Verknüpfung zum operativen Geschäft. Zudem griffen Abteilungen wie das technische Büro oder der Versand ebenfalls auf jeweils eigene Software-Werkzeuge zurück. An den Übergabepunkten war es daher an der Tagesordnung, die Auftragsdaten immer wieder neu zu erfassen. Zudem ging die manuelle Praxis mit dem Risiko einher, dass die erforderlichen Daten fehlerhaft oder nicht rechtzeitig genug eingegeben wurden.

Anfang 2008 ersetzte der sächsische Stahlbauer seine damalige Inselwelt durch ein integriertes Auftragsmanagementsystem. Ziel war es, einen abteilungsübergreifenden Informationsaustausch zu etablieren, der die Bedarfe, Stände und Wechselwirkungen aller Projekte unmittelbar transparent macht. Zudem sollte eine Wissensbasis entstehen, auf der sich zukünftige Aufträge präziser kalkulieren und sicherer durchführen lassen. Nach eingehender Marktanalyse entschied sich Stahlbau Oberlausitz für den Einsatz der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware ams.erp, die das Beratungs- und Softwarehaus ams.Solution AG speziell für die Einzelfertigung ausgelegt hat.

Gemeinsam mit den Organisationsberatern der ams.Solution AG führten die Stahlbauer das Auftragsmanagementsystem innerhalb von neun Monaten ein. Neben der Muttergesellschaft Stahlbau Oberlausitz wurde auch das Tochterunternehmen Techno-Engineering D angebunden, das die Aufträge im Energiebau projektiert. Hierbei vernetzt das neue System sämtliche Geschäftsabläufe. Das Spektrum reicht von Vertrieb und Kalkulation über Konstruktion, Einkauf, Produktion, Materialwirtschaft, Verpackung, Versand und Montage bis zum Servicemanagement.



Tainan – Kabelendverschlußgerüste auf einer hochwassergeschützten Plattform.

Liefertermine sichern

„Wenn wir einen neuen Auftrag einlasten, prüfen wir zuallererst, ob wir genügend eigene Kapazitäten haben oder ob wir zum Teil auch Partner hinzuziehen müssen“, erläutert Dirk Roßmy die praktische Arbeit mit dem integrierten Auftragsmanagement. Für das Kapazitätsmanagement bietet ams.erp eine strategische Grobplanung, die projektübergreifend aufzeigt, wie sich die Arbeitsgänge eines neuen Auftrags auf die übrigen Bauvorhaben auswirken. „Über die Strategische Planung haben wir unseren Fertigungsvorlauf bis zu sechs Monate im Voraus im Blick. Unserem Kunden können wir daher bereits während der Auftragsannahme mitteilen, wo wir mit dem Liefertermin landen werden.“

Zum einen wirkt sich die Verbindlichkeit der Terminzusagen positiv auf die Kundenzufriedenheit aus. Zum anderen bringt die verbesserte Aussagefähigkeit aber auch unmittelbare geldwerte Vorteile. Denn insbesondere im internationalen Geschäft verlangen die Kunden des Stahlbauers möglichst präzise Vorabinformationen, die bis zu den Volumenangaben der Transportverpackungen reichen. Die Auftraggeber nutzen diese Vorabinformationen, um den benötigten Schiffsraum zu einem möglichst frühen Zeitpunkt zu buchen. Ziel ist es, die Transporttermine zu sichern und die Frachtkosten zu minimieren.

Um die Kundenwünsche zu erfüllen, colliert der Versand von Stahlbau Oberlausitz die zu verpackenden Teile bereits Wochen vor der eigentlichen Produktion. Das manuelle Zusammentragen der hierzu erforderlichen Fertigungsinformationen hatte in der alten IT-Welt erhebliche Ressourcen beansprucht. Erschwerend kam hinzu, dass aus den Stücklisten und Zeichnungen von Hand herausgeschrieben werden musste, welche Teile in welcher Reihenfolge zu verpacken waren. Heute erhalten die Versandmitarbeiter direkt aus dem Auftragsmanagement die passenden Colli-Listen inklusive der Zeichnungen und Stücklisten. Gleichzeitig entsteht eine höhere Prozesssicherheit: Da ams.erp den noch zu collierenden Bestand permanent anzeigt, haben die Disponenten auch bei Großaufträgen mit 500 Teilen und mehr die Gewissheit, keines der Stahlteile zu übersehen. Dank dieser Arbeitserleichterungen konnte der Versand den deutlichen Anstieg der parallel zu verarbeitenden Aufträge auffangen, ohne zusätzliche personelle Kapazitäten aufbauen zu müssen.



Kabelbrücke im Tagebau Garzweiler.



Schaltanlage Ermenek in der Türkei.

Typenschilder

Damit der Monteur auf der Baustelle jedes Teil exakt zuordnen kann, statet Stahlbau Oberlausitz sämtliche Teile mit separaten Typenschildern aus Blech aus. Auf den Schildern stehen alle relevanten Bauteilinformationen: Auftrags-, Baugruppen- und Zeichnungsnummer. Um die Schilder weitgehend automatisiert zu erstellen, übergibt ams.erp die entsprechenden Stücklisteninformationen automatisiert an eine Stanzmaschine.

Verlängerte Werkbank

Vom Engineering bis zur Montage verzeichnet Stahlbau Oberlausitz Projektlaufzeiten von acht Wochen bis zu eineinhalb Jahren. Im Vor- und Nachlauf der Fertigung befinden sich im Mittel etwa 150 Aufträge gleichzeitig. Der Fertigungsfluss reicht von der Einzelteilerfertigung bis zum Zusammenbau. Sämtliche Teile werden feuerverzinkt, was extern geschieht. Gleiches gilt für den Bereich der Farbgebung. Sind die Stahlteile für Baustellen in Deutschland oder im benachbarten Ausland bestimmt, so läuft der Versand über die externen Fertigungspartner. Ist eine seemäßige Verpackung erforderlich, liefern die Partner die Teile an Stahlbau Oberlausitz zurück.

Sind die inhäusigen Kapazitäten erschöpft, kommt es auch zu einer kompletten Auslagerung der Teileproduktion. Insgesamt beläuft sich die Fremdvergabe auf etwa zehn bis fünfzehn Prozent des gesamten Outputs. Sämtliche Vergabevorgänge steuern die Oberlausitzer mit der verlängerten Werkbank von ams.erp. Sowohl die Bestellungen als auch der Wareneingang sind vollständig im Auftragsmanagementsystem abgebildet.

Ein weiterer Bereich, in dem das Unternehmen von der integrierten Informationsverarbeitung profitiert, ist die Dokumentation. Hier steht der Einzelfertiger in der Pflicht, seinen Kunden lückenlos offenzulegen, aus welchem Ausgangsmaterial er welches Teil gefertigt hat. Somit müssen die von den Walzwerken mitgelieferten Zeugnisse für alle Stahlteile permanent verfügbar sein. Dies gilt für den gesamten Auftragsdurchlauf vom Lager über die Produktion, den Versand und die Montage bis hin zur Abnahme. Das integrierte Auftragsmanagement stellt die Chargenrückverfolgung sicher, indem es die Teile über die Auftragsstückliste mit den eingescannten Zertifikaten und sonstigen dokumentationspflichtigen Informationen verknüpft. Bei Bedarf lassen sich dann sämtliche Unterlagen in einem umfassenden Dokument bündeln und vollständig an den Kunden übergeben. „Wer bei einer Anlage mit Hunderten von Bauteilen eine solche Dokumentation schon einmal per Hand zusammengetragen hat, kann ermessen, welche Arbeitserleichterung es bringt, wenn der Prozess weitestgehend automatisiert abläuft“, bewertet Prokurist Dirk Roßmy den hinzugewonnenen Mehrwert.

Automatische Auftragsannahme

Angesichts der bereits eingetretenen Nutzenzuwächse sieht sich Stahlbau Oberlausitz in seiner Auswahl von ams.erp bestätigt. Insgesamt konnte das von Dirk Roßmy geleitete Einführungsteam die Mehrzahl der Prozesse im Standard der Geschäftssoftware abbilden. „Sehr zufrieden sind wir aber auch mit den kundenspezifischen Anpassungen durch den Hersteller der Software. Dank kurzer Kommunikationswege haben wir unsere Anforderungen unmittelbar in die richtigen Kanäle geben können. Sämtliche Anpassungen wurden dann pünktlich und in der von uns gewünschten Qualität geliefert.“

So zum Beispiel auch bei der bislang wichtigsten Anpassung, einer Schnittstelle für das Leistungsschaltergeschäft mit Siemens. Die Schnittstelle erlaubt es Stahlbau Oberlausitz, neue Aufträge automatisiert anzunehmen. Hierzu wandelt ams.erp die im XML-Format eintreffenden Bestellungen in Aufträge, weist den Positionen Preise zu und legt die erforderlichen Stücklisten und Terminpläne an.

Mitlaufende Kalkulation

Zusätzlich zur Steuerung der operativen Arbeit bietet das Auftragsmanagement ein projektbegleitendes Controlling. Über die mitlaufende Kalkulation können die verantwortlichen Projektleiter unmittelbar prüfen, ob ihre Aufträge noch im Zeit- und Budgetplan liegen. In Echtzeit erfahren sie, wie sich die aktuellen Kosten im Vergleich zum eingestellten Budget entwickeln.

Hierin sieht Dirk Roßmy einen weiteren zentralen Mehrwert: „Budgets lagen uns früher nur als starre Planvorgaben vor. Ob sich ein Projekt dann innerhalb des gewünschten Kostenfensters bewegte, konnten wir nur näherungsweise und das auch nur mit erheblichem Aufwand ermitteln. Demgegenüber gibt uns die mitlaufende Kalkulation die Zahlen sozusagen auf Knopfdruck aus. Eventuelle Schieflagen erkennen wir jetzt bereits in ihrer Entstehung. Der Informationsgewinn hilft uns, alternative Lösungswege rechtzeitig einzuschlagen. Somit sichern wir die Ertragskraft unserer Projekte.“



Musterprojekt Iskenderun in der Türkei.

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.