

Einführung der mySAP All-in-One Branchenlösung it.engine for engineering

Jacob Söhne GmbH & Co, Porta Westfalica (Metall- und Kunststoffverarbeitung, Anlagenbauzulieferung)



Die Jacob Söhne GmbH & Co, Porta Westfalica, ist ein bedeutender Spezialist auf dem Gebiet des Rohrbaus mit Spannringverbindungen. Hergestellt werden Stahlrohre im Baukastensystem. Der Bereich "rund um das Getreidekorn" ist ein wichtiger Umsatzträger des Unternehmens, der Schwerpunkt verlagert sich jedoch immer mehr in den Bereich Umwelttechnik. Die einfache Montierbarkeit des Rohrsystems sowie innovative Entwicklungen sicherten der Jacob Söhne GmbH eine herausragende Stellung und kontinuierliches Wachstum. Das im Jahr 1924 gegründete Familienunternehmen beschäftigt heute 290 Mitarbeiter bei einem Umsatz von 30 Mio. EURO im Jahr 2001.

Jacob gehörte zu den ersten, die die Vorteile von Metallrohren in Mühlen und Siloanlagen nutzen und selbstgefertigte Rohrteile für den eigenen Anlagenbau einsetzten. Die benötigten Rohrteile wurden im Laufe der Zeit konsequent zu einem Baukastensystem entwickelt, in Listen mit Maßen und Preisen erfasst und auch an andere Anlagenbauer und Müller für deren Montagen verkauft. Namhafte Firmen aus allen Wirtschaftsbereichen im In- und Ausland zählen zu den langjährigen Kunden.

Die Jacob Söhne GmbH & Co arbeitete mit dem technologisch veralteten PPS-System Comet von Nixdorf, das auf einer UNIX-Plattform eingesetzt war. Dieses System wurde nicht mehr weiterentwickelt und konnte mit dem Wachstum des Unternehmens nicht mehr Schritt halten. Die steigenden Anforderungen an das ERP-System wurden nicht mehr erfüllt. Viele Prozesse wurden nicht mehr zeitgemäß und nur bedingt abgebildet. Zudem erschwerten

diverse nicht integrierte Insellösungen die Zusammenarbeit im Betrieb. Die Anwender wurden bei zahlreichen Basisarbeiten nicht unterstützt. Auswertungen mussten über verschiedene Rechnerwelten erfolgen.

Investitionssicherheit und Prozessoptimierung

Die Einführung eines neuen ERP-Systems, das den aktuellen und zukünftigen Anforderungen des Unternehmens gerecht werden kann, war daher unabdingbar. Zunächst wurden die Ziele definiert, die mit dem System erreicht werden sollten:

- Abbildung der Basis-Geschäftsprozesse ohne Schnittstellen
- langfristig bessere Lieferfähigkeit
- optimale Nutzung des im Lager gebundenen Kapitals
- Ausweitung des Umsatzes mit den vorhandenen Mitarbeitern
- Erhöhung der Produktivität und Wirtschaftlichkeit durch verschlankte und optimierte Geschäftsprozesse
- Optimierung der Fertigungssteuerung und Logistik
- Investitionssicherheit

Als Beratungspartner wurde itelligence AG gewählt, die als kompetenter SAP-Komplettanbieter mit langjähriger Erfahrung und eigenen Branchenlösungen überzeugen konnte. Neben dem Know-how im Anlagenbau und in der Metall- und Kunststoffverarbeitung fand auch das hohe Integrationswissen der Berater Beachtung.

Rund-um-Betreuung in allen Projektphasen

Die mySAP All-in-One Branchenlösung it.engine for engineering wurde in 140 Beratertagen über einen Zeitraum von 9 Monaten eingeführt. Implementiert wurden die Module PP (Produktionsplanung und -steuerung), SD (Vertrieb und Versand), MM (Einkauf, Materialwirtschaft, Lagerverwaltung), FI (Finanz-, Anlagenbuchhaltung), CO (Controlling) und HR (Lohn- und Gehaltsabrechnung, Personalzeiterfassung mit Terminalanschluss).

Unsere Berater unterstützten die Jacob Söhne GmbH & Co. mit Beratungs-, Implementierungs- und Betreuungsleistungen in allen Phasen des Projektes: Nach der Ist-Aufnahme der Geschäftsprozesse modellierten und definierten sie die integrierten Soll-Prozesse im Business Blue-

print anhand der im System voreingestellten branchentypischen Prozesse. Gemeinsam mit dem Key-User-Team, das von ihnen auch geschult wurde, nahmen sie die Realisierung vor. Darüber hinaus übernahmen sie die Reporterstellung mit List-Viewer, die Formularerstellung, das System-Handling, die Datenübernahme aus dem Comet-Altssystem und die Betreuung des Produktivsystems. Die Anwender werden von der itelligence Hotline im Rahmen eines First Level Supports betreut. Zudem lieferte itelligence als erfolgreichstes SAP Systemhaus im Mittelstand auch die mySAP.com Lizenzen.

Ein großer Vorteil liegt in der Integration der verschiedenen Unternehmensbereiche und der Verarbeitung unterschiedlichster Daten in einem einzigen System:

- Die Fertigungsplanung und -steuerung erhält ca. 500 Werkstattaufträge pro Woche
- In der Materialwirtschaft werden täglich 40 Bestellungen erzeugt.
- Der Verkauf betreut 9.500 Kunden, davon 33 % Export-Kunden.
- Das Controlling erstellt die Produkt- und die Vorkalkulation, die mitlaufende und die Nachkalkulation.
- Die Finanzbuchhaltung verwaltet zwei Buchungskreise mit den Buchungswährungen EURO und USD
- Die Personalabrechnung erfolgt über zwei Abrechnungskreise mit Abrechnungen für 230 gewerbliche und 60 angestellte Mitarbeiter.

Erhöhte Vertriebsleistung, effiziente Lagerverwaltung, schneller Return on Invest (RoI)

Durch die kurze Einführungszeit in gerade einmal 140 Beratertagen hat sich das implementierte System für die Jacob Söhne GmbH & Co bereits in kurzer Zeit amortisiert. Die Software überzeugt durch Stabilität und hohe Performance. Die umfangreichen Funktionalitäten decken die Anforderungen des Unternehmens komplett ab, so dass keinerlei Zusatzentwicklungen erforderlich waren. Durch das Customizing wurde die Software optimal an die Geschäftsprozesse angepasst. mySAP.com wird standardmäßig auch in englischer Sprache installiert, so dass die Möglichkeit zur internationalen Nutzung gewährleistet ist.

Durch die umfassende Unterstützung des Systems sind die Vertriebsmitarbeiter in der Lage, mehr Aufträge abzuwickeln als zuvor. Über Verkaufsprognosen können Vorplanungen erstellt werden. Die Bestands- und Bedarfssituation wird korrekt im System angezeigt, die Materialbedarfsbestimmung erfolgt automatisch.

Das Lager ist im Gegensatz zur Vergangenheit in sich stimmig: Jede Bewegung wird gebucht, negative Lagerbestände kommen nicht vor. Die Nebenkosten der Anlagen des Unternehmens werden sichtbar.

Da nur wenige Daten zwischen dem SAP-System und dem PC übertragen werden müssen, ist der Remote-Betrieb für den Außendienst von Jacob Söhne leicht möglich. Es sind umfangreiche Service-Leistungen und Schulungen zu der Software erhältlich. Zudem ist die Hotline ständig verfügbar, so dass jederzeit Unterstützung bei Fragen zum System gewährleistet ist.

Timo Wasielewski, IT-Verantwortlicher bei der Jacob Söhne GmbH & Co:

„Wichtig für uns war die Entscheidung für eine zukunftssichere Lösung, die im Mittelstand leicht einzusetzen ist. Mit der itelligence AG haben wir einen Partner gefunden, der uns pragmatisch dabei unterstützt, die Geschäftsprozesse zu optimieren. Die Berater der itelligence kannten sowohl die bisher eingesetzte Lösung Comet bestens als auch den Einsatz von mySAP.com in unserer Branche. Somit hat die Migration von Comet auf SAP reibungslos funktioniert. Mit der Software mySAP.com haben wir die in der Fertigungsindustrie marktführende Standardlösung gefunden, die wir umfassend ohne Modifikationen einsetzen konnten. Zudem hat SAP einen Marktanteil im Mittelstand von über 50 %. Mit SAP und itelligence sind wir somit langfristig optimal für den globalen Markt aufgestellt.“

Highlights

Technische Merkmale

Branche:	Metall- und Kunststoffverarbeitung, Anlagenbauzulieferung
Projektlaufzeit:	140 Beratungstage in 9 Monaten
Branchenlösung:	mySAP All-in-One it.engine for engineering
mySAP.com-Module:	PP, SD, MM, FI, CO, HR
Anzahl der Anwender:	70 User
Hardware:	Primergy N400 Intel Server von Fujitsu Siemens
Datenbank:	Oracle
Betriebssystem:	Microsoft Windows 2000