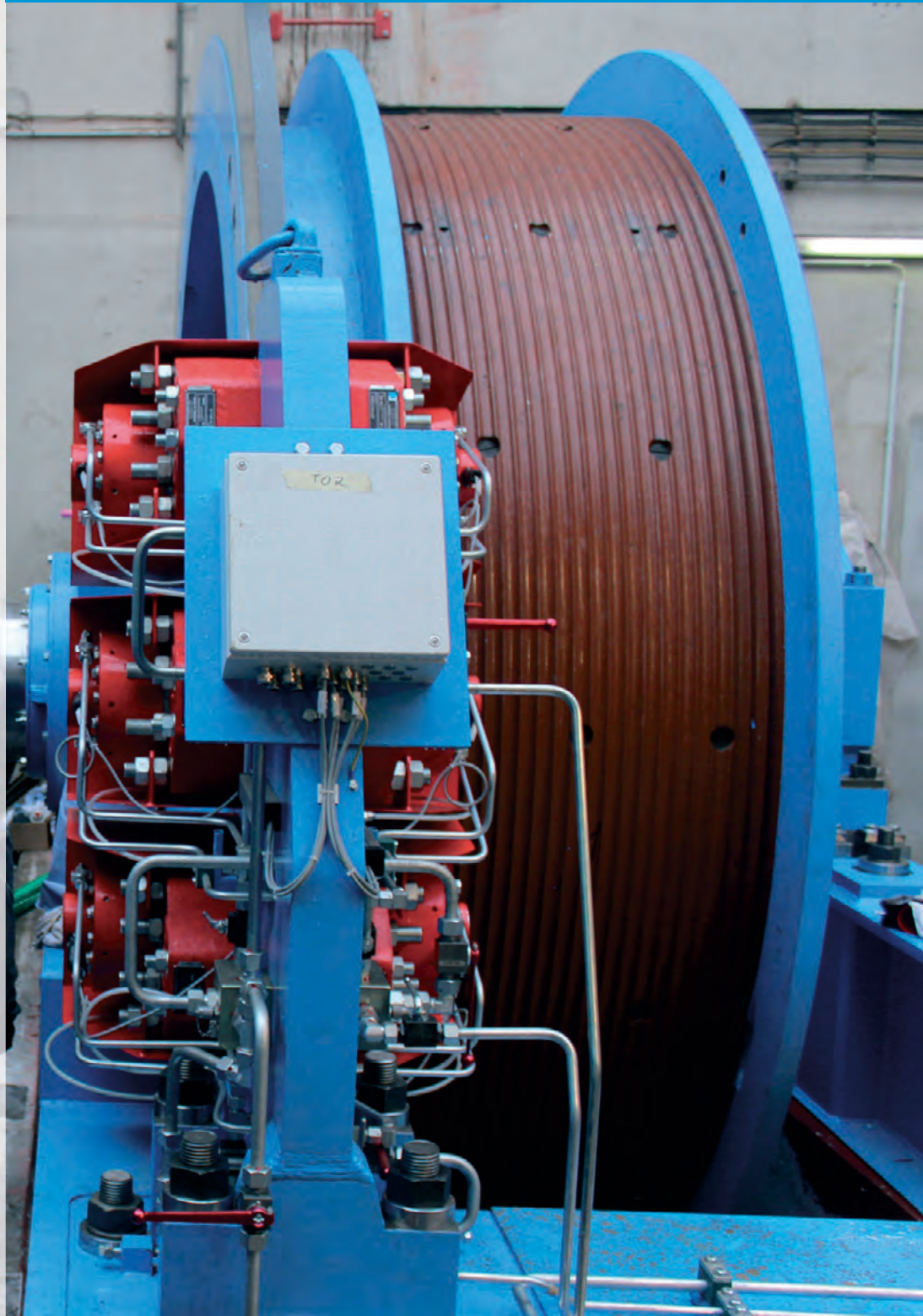


Anwenderbericht

Maschinen-
technik

OLKO
Maschinentechnik
Ein Unternehmen der THYSSEN SCHACHTBAU Gruppe

Technik
mit
Tiefgang



Bergbauzulieferer OLKO-Maschinentechnik steuert komplexe
Großprojekte mit integriertem Auftragsmanagement

ams
Die ERP-Lösung

Prozesse verstehen. Transparenz gestalten.

Branche

Maschinentchnik

Anwender

OLKO Maschinentchnik GmbH,
Olfen

Mitarbeiter

90

ams-Anwender

28

ams.erp-Lösungen

ams.erp-Basispaket:

- Angebotsbearbeitung / Kalkulation
- Kaufmännische Auftragsbearbeitung
- Stücklistenwesen
- Arbeitsvorbereitung
- Produktionsmanagement
- Materialwirtschaft
- Disposition und Einkauf
- Auftragskalkulation
- Integration AMS Finance

ams.erp-Zusatzlösungen:

- Dokumentenverwaltung
- Fremd-Logistik
- Workflow
- Angebots- und Produktkonfigurator
- Compendium
- PDM Schnittstelle

ams.time:

- AZE
- Auftragszeiterfassung auf PC

Das Anwenderunternehmen

OLKO-Maschinentchnik ist Spezialist für Schachtbau- und Fördertechnik. Das im westfälischen Olfen ansässige Unternehmen liefert kundenspezifische Komplettlösungen für Bergbauunternehmen in aller Welt. Der Geschäftsbereich Baustofftechnik erstellt Anlagen sowohl zur vertikalen als auch zur horizontalen Beförderung von Baustoffen. In der Fördertechnik reicht das Angebot von Fördermaschinen und Bremssystemen über mobile Friktions- und Schachtwinden bis zu Fördergerüsten, Schachteinbauten und Abteufeinrichtungen. OLKO-Maschinentchnik deckt die gesamte Wertschöpfung vom Engineering über Fertigung und Montage bis zur Inbetriebnahme und Service ab. Der 1993 gegründete Sondermaschinenbauer ist seit 2012 hundertprozentige Tochter im Thyssen Schachtbau Verbund. Ende 2014 beschäftigte das Unternehmen 90 Mitarbeiter.

Weitere Informationen:
www.mining-the-future.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

OLKO-Maschinentechnik liefert Baustoff- und Fördertechnik für den Bergbau. Ein anspruchsvolles Projektgeschäft, das sich zunehmend internationalisiert. Um die komplexer werdenden Anforderungen nicht nur ingenieurtechnisch, sondern auch organisatorisch zu beherrschen, hat der Sondermaschinenbauer 2013 das Auftrags-managementsystem ams.erp unternehmensweit eingeführt. Seither arbeiten Vertrieb, Konstruktion, Arbeitsvorbereitung, Einkauf, Fertigung, Montage und Service in einem durchgängigen Planungs- und Steuerungssystem. Dank der Prozessintegration erhält der Bergbauzulieferer tagesaktuelle Informationen zu Arbeitsfortschritt, Budgettreue und Lieferstatus seiner Projekte. Auf diese Weise gewinnt das mittelständisch geprägte Unternehmen ausreichend Planungssicherheit, um kapitalintensive Großprojekte erfolgreich durchführen zu können.

Der Bergbau lebt. Auch wenn die deutsche Kohleförderung 2018 definitiv ausläuft. OLKO-Maschinentechnik kompensiert diese Entwicklung, indem das Unternehmen aus dem nördlichen Ruhrgebiet sein Neugeschäft stärker international ausrichtet. Dabei nimmt der westfälische Einzelfertiger insbesondere die Wachstumsmärkte in Asien und Osteuropa in den Blick. Mit Erfolg. Allein 2012 führte die Internationalisierung zu einer Umsatzverdopplung von 12 auf 25 Mio. Euro. Im selben Jahr stellte der Mitte der Neunzigerjahre gegründete Familienbetrieb auch unternehmerisch die Weichen neu und wurde 100prozentige Tochter von Thyssen Schachtbau. Im Verbund mit dem Mutterhaus, das als weltgrößter Schachtteufert gilt, nimmt die Zahl der Großaufträge weiter zu. Bisheriger Höhepunkt ist ein neues Kalibergwerk in Turkmenistan, für das OLKO die komplette Schachtfördertechnik liefert – mit einer mehr als zweijährigen Projektarbeit.

„Angesichts solcher Auftragsgrößen brauchen wir so früh wie möglich verlässliche Informationen darüber, inwieweit sich die vereinbarten Termine und Budgets einhalten lassen“, unterstreicht Diana Beuchel, die als kaufmännische Leiterin für internationale Projekte tätig ist und den Einsatz des integrierten Auftragsmanagements koordiniert. „In unserer früheren IT-Welt war eine solche Sicht auf die Wertschöpfung allerdings nur in Ansätzen möglich.“ Bis 2013 hatte der Bergbauzulieferer mit einer Vielzahl unterschiedlicher Word- und Excel-Werkzeuge gearbeitet, welche sich die unterschiedlichen Bereiche im Unternehmen für ihre jeweils eigenen Aufgaben zugelegt hatten. Ein pragmatisches Vorgehen, das bei schnell wachsenden Projektfertigern durchaus üblich ist.

Mit der stärkeren internationalen Ausrichtung des Geschäfts traten die Grenzen dieser Insellösungen jedoch immer deutlicher hervor. Der Austausch von Auftragsinformationen zwischen den Projektbeteiligten geschah rein manuell und führte zu immer höheren Aufwänden. Neben der Arbeitszeit, die die Mehrfacherfassung verschlang, entstanden auch immer größere Risiken bei der Datenqualität. Hinzu kam ein ständig steigender Suchaufwand. Um zum Beispiel den Bestell-Obligo oder den Wareneingang zu ermitteln, musste man sich durch extrem komplexe Excel-Tabellen mit Tausenden von Zeilen arbeiten. Wie aktuell diese höchst mühsam ermittelten Zahlen dann waren, das stand noch einmal auf einem ganz anderen Papier.

Neuanfang

Das weitere Geschäftswachstum verstärkte den Handlungsdruck. Mitte 2013 entschied der Einzelfertiger, die Zusammenarbeit in seiner Ablauforganisation noch einmal völlig neu auszurichten. Ziel war es, alle Projektbeteiligten in einer einzigen IT-Lösung zusammenzubringen, um sämtliche Wertschöpfungsprozesse auftragsübergreifend und in Echtzeit steuern zu können. An die Stelle der zahlreichen Insellösungen sollte eine durchgängige Unternehmenssoftware treten, die das gesamte Projektmanagement vom Vertrieb bis zur Inbetriebnahme umfasst.



Fördermaschine mit modernisierter OLKO-Bremse.

Um im Markt für betriebswirtschaftliche Planungs- und Steuerungssysteme (engl. Enterprise Resource Planning, ERP) die passende Software zu finden, konzentrierte OLKO-Maschinentechnik seine Suche auf Lösungen, die für die Anforderungen der Einzel- und Auftragsfertigung ausgelegt sind (vgl. Infobox). Angesichts der dreistelligen Zahl an unterschiedlichen ERP-Angeboten erwies sich die Einzelfertigung als wirksamer Filter, um in kurzer Zeit vier Systeme zu priorisieren.



Zusammenbau eines Förderhaspels für eine Hauptseilfahrtanlage.

ERP für Einzel- und Auftragsfertiger

ERP-Lösungen für Serienfertiger stützen ihre Planungslogik auf die Analyse des Materialbedarfs. Um die Lagerfertigung von Standardprodukten wirtschaftlich zu organisieren, konzentrieren sich die eingesetzten Planungssysteme auf die Produktionsauslastung und die Rüstungsoptimierung. Für diese Aufgaben liegt den Anwendern das volle Set an Produktionsinformationen vor. In der Einzel- und Auftragsfertigung ist die Ausgangslage jedoch grundlegend anders: Im Zentrum des Auftragsmanagements steht eine flexible Stückliste, über die das noch zu entwickelnde Produkt zunächst skizziert und daran anschließend schrittweise präzisiert wird. Maschinen- und Anlagenbauer nennen das die Arbeit mit der wachsenden Stückliste. Um diese spezifische Methodik zu unterstützen, gilt es die konstruktionstechnischen, terminlichen und betriebswirtschaftlichen Informationen zu verzahnen. Nur dann erhalten die Anwender eine konsistente Auftragsstückliste, an die sich sämtliche Transaktionen und Buchungen der Betriebswirtschaft knüpfen.

Ende 2013 entschied sich OLKO-Maschinentechnik für den Einsatz von ams.erp, das die ams.Solution AG speziell für die Belange der Einzel- und Auftragsfertigung entwickelt hat. „Den Ausschlag gaben die Wirtschaftlichkeit der Lösung und die hohe Spezialisierung des Anbieters“, begründet Geschäftsführer Markus Beermann und fügt hinzu: „Sehr aufschlussreich war hierbei auch unser Besuch beim Sondermaschinenbauer Laweco, der ams.erp bereits seit einigen Jahren im Einsatz hat. Der Besuch hat uns gezeigt, dass ams die Anforderungen unseres Geschäfts nicht etwa nur theoretisch, sondern auch in der Praxis verstanden hat.“



Fördermaschine im Salzabbau mit OLKO-Sicherheitsbremsanlage.

Transparente Prozesswege

Anfang 2014 begann die Einführung. Als Grundlage diente eine systematische Geschäftsprozessmodellierung (GPM), die Schritt für Schritt aufzeigte, wann an welchen Stellen des Projektablaufs Auftragsinformationen entstehen, die die Projektteilnehmer im ERP-System erfassen und weiterverarbeiten müssen. Anhand der GPM wurde klar, an welchen Stellen das Unternehmen seine bisherige Arbeitsweise umstellen musste, um eine projektbezogene Ablauforganisation zu schaffen, bei der die vor- und nachgelagerten Arbeitsbereiche unterbrechungsfrei ineinandergreifen. Demgegenüber geschah in der alten Welt vieles auf Zuruf. Zahlreiche Rollen waren gemischt und nicht eindeutig voneinander abgegrenzt. Um transparente organisatorische Strukturen einzuziehen, nutzte OLKO-Maschinentechnik die in ams.erp angelegten Prozesswege.

Besonders weitreichend wirkte sich die Reorganisation auf die Arbeitsvorbereitung (AV) aus. Sie ist jetzt das zentrale Bindeglied zwischen Konstruktion auf der einen sowie Einkauf und Fertigung auf der anderen Seite. In der früheren Inselwelt hatten die Produktentwickler vieles im Einkauf selbst angefordert, was eine kaufmännische Bewertung der laufenden Aufträge stark erschwerte. Demgegenüber läuft im integrierten Auftragsmanagement alles über das Büro der

AV-Mitarbeiter. Über eine PDM-Schnittstelle zieht sich ams.erp die Zeichnungsstücklisten, die im CAD-System SolidWorks erstellt werden, und wandelt diese in flexible Auftragsstücklisten (vgl. Infobox). Zusätzlich erfasst die AV auch die Zeichnungen, die von Kundenseite geliefert werden, was vor allem im Stahlbau vorkommt. Auf der Grundlage der Auftragsstückliste entscheiden die Projektverantwortlichen dann, welche Produktionsschritte im Haus bleiben und was durch Zulieferer erbracht werden soll.

Vertriebsunterstützung

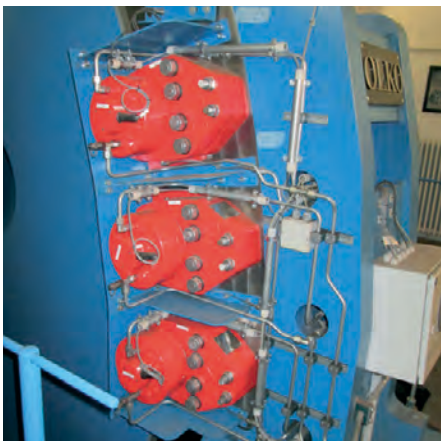
Inklusive der PDM-Schnittstelle hat OLKO die neue Geschäftssoftware innerhalb von sieben Monaten eingeführt. Seither arbeitet der Einzelfertiger zu annähernd 100 Prozent im Standard von ams.erp. Abgesehen vom Personalwesen sowie vom Finanz- und Rechnungswesen, die über die Konzernzentrale in Mülheim laufen, hat OLKO-Maschinentechnik alle Abläufe in ams.erp abgebildet. Das integrierte Auftragsmanagement setzt im Vertrieb an. Die Vertriebsingenieure erfassen bereits die Anfragen zentral in ams und hinterlegen sie mit einer gewichteten Auftragswahrscheinlichkeit. Somit kann der Bergbauzulieferer jederzeit einen Forecast erstellen, wann mit welchem Auftragseingang gerechnet werden kann. „Gerade auch aus Sicht der Finanz- und Liquiditätsplanung ist eine solche Voraussicht außerordentlich wichtig“, erklärt die kaufmännische Leiterin Diana Beuchel und erläutert. „Im Bergbau haben wir es mit Entscheidungszyklen zu tun, die über mehrere Jahre laufen. Dies gilt vor allem für die größeren Vorhaben, wo wir uns in einer extrem komplexen Gemengelage aus Energiepolitik, Regulatorik und Energiepreisentwicklung behaupten müssen.“

Mit ams.crm steht den Vertriebsingenieuren eine vollständig in ams.erp integrierte Kundenmanagementlösung bereit, in der sie Anfragen und Angebote erstellen und systematisch nachverfolgen. Bei Auftragsgewinn wandelt ams.erp das Angebot in einen Auftrag. Hierbei nutzt das System die bereits erstellten Kalkulationsdaten als Budgetwerte.

Mitlaufende Kalkulation

Die mitlaufende Kalkulation prüft die Budgetwerte permanent gegen die Soll-, Ist- und Prognosewerte des Projektdurchlaufs. Auf diese Weise erhalten die Projektverantwortlichen maximale Transparenz, wo ihre Aufträge zeit- und kostenmäßig stehen. Einmal wöchentlich beruft das Unternehmen eine Terminrunde mit den leitenden Angestellten ein, bei der die mitlaufende Kalkulation der größeren Projekte sowie der aktuelle Handlungsbedarf besprochen werden. Zeichnet sich ein Delta bei den budgetierten Stunden und Materialzukaufen ab, liefert die mitlaufende Kalkulation belastbare Informationen, um die Ausgangsplanung rechtzeitig anzupassen.

Die Analyse reicht bis auf die Ebene der Baugruppen. Somit erhalten die Projektleiter und das kaufmännische Management jederzeit Einblick darin, welche Kostenstellen welche Leistungen zu einem Auftrag und die in ihm enthaltenen Baugruppen beitragen. „Gerade bei den Großaufträgen, die sich aus einer Vielzahl von Komponenten zusammensetzen, ist diese baugruppenspezifische Sicht extrem wichtig“, betont Geschäftsführer Markus Beermann. „Zusätzlich zur aktuellen Projektsteuerung nutzen wir diese Informationen, um unsere Kalkulationen weiter zu verbessern und in Zukunft noch wettbewerbsfähiger anbieten zu können.“



Bremsständer, bestückt mit drei Bremszangen Typ SBE 115.

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.