

PRÄZISION IN ALLEN BELANGEN

Kundenreferenz



Microsoft Dynamics NAV sorgt für transparente und einfache Abläufe eines weltweit agierenden Konzerns.



Branche: Wasserstrahlschneidetechnik

Unternehmen

KMT Waterjet Systems ist ein weltweit führender Hersteller von Wasserstrahlschneideanlagen und entwickelt Gesamtlösungen für zahlreiche Industriebranchen und vielseitige Anwendungen. Hochdruckpumpen, Schneidköpfe, Abrasiv-Systeme, Hochdruckleitungen, Original-Ersatzteile und weltweiter Service zählen zu den Kernprodukten und Dienstleistungen.

Ausgangssituation

Der internationale Konzern arbeitete mit einer seit Jahren gewachsenen heterogenen Systemlandschaft. Die unterschiedlichen CRM und ERP Systeme verlangten einen hohen Organisationsaufwand bei redundanter Datenhaltung. Aufgrund unterschiedlicher Funktionen haben die einzelnen Standorte unterschiedliche Anforderungen an ihre Systeme.

Lösung

Durch Einführung von Microsoft Dynamics NAV wurden die Bereiche Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Gehaltsabrechnung, Einkauf, Produktion, Service, Marketing und Vertrieb sowie Logistik konsolidiert. Auch der Fachbereich Lohnschneiden wurde komplett integriert. Die in- und ausländischen Vertriebsbüros wurden ebenfalls an die neue ERP Lösung angebunden.



Für die 1986 gegründete und heute weltweit tätige KMT Waterjet Systems Gruppe ist Präzision ein Schlüsselwort für ihre Produkte, ihre Dienstleistungen und ihre Kundenbetreuung.

Die KMT Gruppe hat ihren Schwerpunkt in der Wasserstrahl-Schneidetechnik und ist in diesem Bereich in vielen Teilen der Welt Marktführer. Mit ihrer innovativen Technik beliefert KMT weltweit Kunden der unterschiedlichsten Branchen. Ein Kernprodukt sind Hochdruckpumpen, die vorwiegend an Unternehmen aus dem Maschinenbau vertrieben werden und in Anlagen in den verschiedensten Anwendungsgebieten zum Einsatz kommen. Das Unternehmen setzt einen starken Fokus auf Innovationen, Kundenzufriedenheit und vertrauensvolle Zusammenarbeit.

Und genau dies erwartet KMT auch von seinen Lieferanten und Partnern.

In Bad Nauheim, dem Sitz der Zentrale für Europa, Mittlerer Osten, Afrika und Teile von Asien mit 60 Mitarbeitern weltweit, laufen viele Fäden zusammen. In 2005 sah sich das Unternehmen gezwungen, eine neue ERP-Lösung zu finden, die eine echte Vereinfachung der Abläufe bringen sollte. Die Internationalität des Unternehmens mit einigen lokalen Besonderheiten erforderte ein flexibles System. Aufgrund der verschiedenen Standorte mit ihren unterschiedlichen Funktionen war eine Anforderung an das neue System ‚Internationalität‘: Produktionsstandorte in Houston (USA), Shanghai (China), Servicestandorte in Dubai (UAE) und Etain (Frankreich) mit jeweils einer eigenen Installation und die KMT GmbH in Bad Nauheim als Europazentrale mit weiteren Büros in Frankreich, Spanien, Italien, England, Schweden, Polen, Indien, Korea und Dubai.

Eine für alle – Die ERP Software Dynamics NAV koordiniert die gesamte Ressourcenplanung

„In unserem gewachsenen Konzern wurde in einer sehr heterogenen Systemlandschaft gearbeitet, deren Möglichkeiten für unsere Ansprüche nicht mehr ausgereicht haben. Wir benötigten ein internationales Tool, das einfach zu verstehen ist. Trotz Konzernsprache Englisch möchten wir unseren Mitarbeitern die Möglichkeit geben, Systemeingaben und Informationsabrufe in ihrer Muttersprache zu tätigen. Auch die Möglichkeit, Eingabe-Felder entsprechend der länderspezifischen Anforderungen zu belegen, war ein Grund für die Microsoft Lösung Dynamics NAV“, begründet Alexander Hillmann, interner Projektbetreuer der KMT GmbH, die Unternehmensentscheidung. Nach einer intensiven Analyse der unterschiedlichen Anbieter hat die klare und modulare Struktur und die Vielseitigkeit in der Abdeckung aller Bereiche der Microsoft Lösung überzeugt. „Ein weiteres Kriterium war die flexible Anpassbarkeit auf unsere individuellen Anforderungen und nicht zuletzt die unkomplizierte und konstruktive Beratung unseres IT Dienstleisters PROTAKT.“ Aufgrund deren Konzepts hatte die schwedische Konzernleitung auch entschieden, dass nun weltweit bei der Ablösung von ERP Systemen nur eine Microsoft Dynamics NAV Lösung in Frage komme, um damit den „Wildwuchs“ von unterschiedlichsten Anwendungsprogrammen mit stark individuellem Charakter zu beenden.

Strukturierte Projektplanung ermöglicht einfache Umstellung

KMT unterteilt den deutschen Markt in drei Kategorien: Anlagenbauer (OEM), die Pumpen von KMT in ihre Anlagen integrieren; Endkunden, die Ersatzteile für ihre Anlagen benötigen und der wachsende Markt von Lohnschneide-Kunden, die eine Dienstleistung bei KMT einkaufen. Hier wird klar, dass die einzelnen Bereiche sehr unterschiedliche Informationen verarbeiten müssen.

In enger Zusammenarbeit zwischen KMT und PROTAKT wurde die Ist-Situation analysiert, wobei es sehr wichtig war, dass alle Besonderheiten von Anfang an definiert und berücksichtigt wurden. Aufgrund dieses Anforderungskatalogs wurde die Konzeptionierung der neuen Business-Lösung entwickelt.

Schon in diesem Projektstadium wurden alle Key-User, nämlich ausgewählte Sachbearbeiter und zuständige Abteilungsleiter, im Standard der Business-Software geschult. „Dies vereinfacht deutlich die gemeinsame Erarbeitung und Entwicklung der Soll-Konzeption, weil die Erfahrungen und Anforderungen der Mitarbeiter von Anfang an einfließen“, erklärt Lothar Kinnschewski, Marketingleiter von PROTAKT. Ein wesentlicher Bestandteil der Projektplanung war die Bildung von Arbeitsgruppen und die Definition der Verantwortlichkeiten in den Projektphasen. So wurde sichergestellt, dass alle notwendigen Informationen in das Projekt einfließen und auch Anwendung finden konnten. Für KMT war auch wichtig, dass die Verantwortlichen in den Fachabteilungen von Anfang an hinter der neuen Lösung stehen. Dies sind Voraussetzungen um interne Blockaden gar nicht erst entstehen zu lassen.



Abrasiv-Systeme steuern den gesamten Ablauf der Abrasiv-Versorgung der Wasserstrahl-Schneideanlage.

Die optimale (Business) Lösung reift in kurzer Zeit

Innerhalb eines halben Jahres erstellte PROTAKT auf Basis des Dynamics NAV Standards eine Lösung, die mit individuellen Funktionalitäten, Add-on-Modulen und speziellen Auswertungen alle KMT-spezifischen Anforderungen abdeckte.

Nach einer ersten Datenübernahme mit entwickelten Profilen wurden die Mitarbeiter praxisnah geschult. Ihre individuellen Funktionalitäten und eigenen Unternehmensdaten standen ihnen dafür zur Verfügung. Danach konnten sie mehrere Wochen in der Beta-Testphase die Lösungen in simulierten Geschäftsabläufen auf Herz und Nieren prüfen. Ab dem Zeitpunkt, an dem die Software-Experten die endgültigen Datenübernahmeprofile zur Verfügung stellten, konnten die einzelnen Abteilungen ihre Testläufe mit Echt-Daten parallel zum alten System durchführen. Auf diese Weise festigen sich die Schulungsinhalte und Startschwierigkeiten haben keinen Einfluss auf die realen Unternehmensabläufe.

Gut vorbereitet konnte das Team von PROTAKT gemeinsam mit den Verantwortlichen von KMT am verlängerten Wochenende zum 1. Mai 2006 die neue ERP Lösung an den Start bringen.

Die Unternehmensbereiche Verkauf, Einkauf, Lager, Produktion, Service und Finanzbuchhaltung mit Gehalt- und Reisekostenabrechnungen sind nun bei KMT mit einer Systemlösung übersichtlich und einfach zu steuern.

„Neben kleinen und üblichen Anfangsschwierigkeiten, lief alles glatt - dank der gut funktionierenden Arbeit des gesamten Projekt-Teams und der exzellenten Begleitung durch PROTAKT“, beurteilt Herr Hillmann die Integration der neuen Business Lösung im Unternehmen.

Dynamics NAV in der Praxis

Aktuell arbeitet man bei KMT Deutschland mit 35 parallelen Anwender-Lizenzen, was bedeutet, dass 35 Personen zeitgleich im System eingeloggt sein und arbeiten können. Im Rollen- und Berechtigungskonzept ist festgelegt, welcher Mitarbeiter Zugang zu welchen Funktionalitäten, Modulen und Daten hat. Die Mitarbeiter haben somit die Möglichkeit, die für sie relevanten Daten einzusehen und eigenverantwortlich zu pflegen.

Durch die Konsolidierung der früher getrennten CRM und ERP Systeme entfällt die Mehrfachpflege von Kundenstammdaten. Die Datenqualität wird besser, da Doppelerfassungen vermieden werden und Fehleingaben beim Erfassen durch Dritte entfallen.

Immer und überall

Bevor die neue Lösung installiert wurde, hatten die in- und ausländischen Vertriebsbüros keinen Zugang zum ERP System des Unternehmens. Sie pflegten ‚ihre Daten‘ mit individuell erstellten Lösungen in Microsoft-Access oder -Excel. In der Zentrale wurden daher alle wichtigen Informationen für die Abwicklung ein zweites Mal erfasst. Die Ablösung für diese zeitraubende, komplizierte und fehlerfreudige Methode ist das Employee Portal als Dynamics NAV Basisfunktionalität, die durch IT IS Activigence um relevante Funktionalitäten erweitert wurde. Diese web-basierte Browser-Anwendung ermöglicht ein einfaches Arbeiten mit den Unternehmensdaten an den zahlreichen Standorten, da nun zu jeder Zeit an jedem Ort auf die relevanten Daten via Internet zugegriffen werden kann. Es sind keine zusätzlichen Schulungen erforderlich, denn Mitarbeiter, die mit Office-Produkten oder dem Microsoft Internet-Explorer vertraut sind, kommen schnell mit der intuitiven Bedienung klar. Durch das rollenbasierte Konzept kann jeder Anwender zu jeder Zeit seine Abläufe einsehen und bearbeiten. Jeder Verkäufer hat z.B. Zugriff auf die Daten seiner zugeordneten Kunden. So können auch Rechnungen und Kundendaten, Lagerlisten oder andere Informationen aus Microsoft Dynamics NAV mittels der in Windows Server 2003 enthaltenen Sharepoint-Funktionalitäten systematisch archiviert werden. Aufträge und Angebote werden im Vertriebsbüro direkt eingegeben und in der Zentrale in Bad Nauheim nach der Verfügbarkeitsprüfung freigegeben. Durch diese Anbindung sind die Abläufe wesentlich schneller und einfacher geworden. Jedes Büro ist für seine Daten verantwortlich und kann dem Kunden vor Ort mit den aktuellen Informationen einen kompetenten Einblick in seine Prozesse gewähren.

Spezielllösung für spezielle Aufgaben

KMT zählt zu den Weltmarktführern im Bereich Wasserstrahltechnik. Die wird zum Beispiel eingesetzt, um aus Metall, Kunststoff, Fliesen, Naturstein oder Verbundstoffen hochkomplexe Konturen mit bester Schnittqualität exakt und schnell zu fertigen. Diese Teile finden ihren Einsatz z. B. in der Konstruktion, der Medizin und auch als Deko-Objekte, wenn beispielsweise ein Logo in Fußbodenbeläge integriert werden soll. Bevor sich Kunden für eine Anlage entscheiden, können Demonstrationen und Testschnitte erfolgen. Hierbei wird die optimale Technik für die Kundenanforderungen ermittelt. Im Rahmen solcher Arbeiten entstand bei KMT das Projekt der Lohnfertigung: In vielen Fällen reicht die vom Kunden benötigte Stückzahl pro Losgröße nicht aus, um sinnvoll in eine eigene Anlage zu investieren. In solchen Situationen bietet KMT die Möglichkeit, den Auftrag direkt zu realisieren. Inzwischen nutzen Endkunden aus den unterschiedlichsten Bereichen diesen Service.

Die Effizienz der organisatorischen Strukturabläufe im Fachbereich Lohnschneiden sollte erhöht und auch in die Business-Lösung integriert werden. Dafür musste u.a. die Vor- und Nachkalkulation der Aufträge in der Lösung durchgeführt werden können. Hierbei war zu beachten, dass KMT mehrere Anlagen mit unterschiedlicher Anzahl von Schneidköpfen im Einsatz hat. Außerdem wird das zu bearbeitende Material entweder vom Auftraggeber gestellt oder bei KMT disponiert. Je präziser die Schneidearbeit gefordert wird, desto länger dauert der Prozess. Arbeitsgänge, Material, Qualität und Schnittgeschwindigkeit sind Faktoren, die die Preiskalkulation beeinflussen. Neben den klassischen Aufgaben der Arbeitsvorbereitung werden nun auch die Angebote und Aufträge über das neue System abgewickelt.

Internationaler Einsatz

Nach erfolgreicher Implementierung in Deutschland wurde die Lösung in Dubai, China, und Frankreich eingeführt. Dabei hat PROTAKT federführend fungiert und auch lokale Microsoft Partner vorgeschlagen und vermittelt. Diese haben dann die Implementierung länderspezifischer Anforderungen vor Ort umgesetzt und die Anwender in der jeweiligen Landessprache geschult.



Die Auswahl des geeigneten Hochdruckpumpen-Typs ist ein wesentlicher Faktor für die Produktqualität beim Wasserschneiden.

Praktische Erfahrungen führen zum Fazit

Auf die Komplexität der abzubildenden Abläufe wurde bei der Installation von Dynamics NAV größte Rücksicht genommen. Nun ist vieles klarer und einfacher geworden. Der Austausch zwischen den einzelnen Mitarbeitern und Abteilungen ist nun qualitativ besser geworden. Die Eigenverantwortlichkeit der Mitarbeiter für die eigenen Daten durch die verschiedenen Zugangsberechtigungen hat zu einem größeren Verständnis für die internen Abläufe beigetragen. Der Außendienst hat nun direkten Zugriff auf seine Kundeninformationen. Ständige telefonische Rückfragen erübrigen sich dadurch.

Die Kunden von KMT wissen diesen perfekten Service zu schätzen. Jeder Maschinenstillstand kostet sie viel Geld. Daher ist 7 Tage die Woche je 24 Stunden immer ein kompetenter Service-Mitarbeiter erreichbar. „Wir entwickeln uns ständig weiter und haben in PROTAKT den Partner gefunden, der für unsere neuen Anforderungen schnell kompetente und praktikable Lösungen erarbeitet“ fasst Alexander Hillmann seine Erfahrungen zusammen.

Weitere Informationen:

PROTAKT
Projekte & Business Software AG
Frankfurter Straße 26
D-61231 Bad Nauheim
Tel. +49 (6032) 9660-00
Fax +49 (6032) 9660-09
sales@protakt.de
www.protakt.de

Technische Projekt-Informationen:

Aufgabenstellung:

Konsolidierung der vorhandenen heterogenen Systemlandschaft durch Entwicklung und Einführung einer neuen ERP Lösung in einem internationalen Konzern unter Berücksichtigung der kunden- und länderspezifischer Anforderungen

Einsatzorte:

Europäische Zentrale in Bad Nauheim
Niederlassungen in Dubai, China, Frankreich

PROTAKT Leistungen:

Analyse der Ausgangssituation
Erstellen eines Anforderungskataloges
Konzeptionierung der neuen Business-Lösung
Test und Schulung der Mitarbeiter
Implementierung der neuen Business-Lösung

Eingesetzte Software:

Microsoft Dynamics NAV 4.0 mit den Modulen
Finanzen (Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Lohn & Gehalt)
CRM Marketing & Vertrieb
CRM Service
Fertigung
Einkauf
Verkauf
Logistik
Microsoft SQL Server 2005
Microsoft Windows Server 2003
Microsoft Sharepoint Portal Server
IT IS Activigence