

Kettenhersteller optimiert seine Prozesskette

Nach Übernahme der Vauka Ketten GmbH sah sich die PÖSAMO GmbH, Europas größter Drahtkettenproduzent, mit zwei Unternehmenssoftwarelösungen konfrontiert. Um beide Standorte gleichberechtigt zu integrieren, entschloss sich der Spezialist für Ketten und Biegeteile zur Neuinvestition. Seitdem bildet eine moderne, integrierte Standardsoftware das Rückgrat des Unternehmens. Während effiziente Arbeitsabläufe und transparente Informationen den Mitarbeitern die tägliche Arbeit erleichtern, freut sich das Management über die Verfügbarkeit tagesaktueller Kennzahlen zur Unternehmenssteuerung.

An ihnen baumeln „Einfahrt freihalten“-Schilder und Taschenuhren, und sie verrichten ihren Dienst in großen Produktionsmaschinen. Seit 1876 versorgt die Monheimer Ketten- und Metallwarenindustrie Pötz & Sand GmbH & Co. KG, kurz PÖSAMO, Industriekunden mit Drahtbiegeteilen und Ketten – erst im aufstrebenden Rhein-Ruhr-Gebiet, inzwischen in ganz Europa. Hinzu kommen Baumärkte, die sich mittlerweile zu einem zweiten Vertriebskanal entwickelt haben. Die Anforderungen der beiden Kundengruppen sind höchst unterschiedlich, wie Guido Niewiera, Geschäftsführer von PÖSAMO, bestätigt: „Unsere Losgrößen reichen von kleinen Sonderanfertigungen bis hin zur Millionenaufgabe.“ Qualität und Service sind die entscheidenden Faktoren für die seit vielen Jahren konstant positive Umsatzentwicklung. So übernimmt PÖSAMO beispielsweise die Präsentation in den Baumärkten mit stilvollen Display- und Regalsystemen. Um schnell auf Kundenanforderungen reagieren zu können, werden die wichtigsten Materialien bevorratet. „Dadurch sind wir auch kurzfristig lieferfähig“, unterstreicht Guido Niewiera.

Hohe Anforderungen an die Warenwirtschaft

In Sachen EDV arbeitete PÖSAMO jahrzehntelang mit Comet. Ein System, das Ende der 90er Jahre vom Softwaremarkt verschwand.

Als im Dezember 2000 die Vauka Ketten GmbH übernommen wurde, sah sich Geschäftsführer Niewiera mit zwei Systemen konfrontiert: „Wegen der hohen Betriebskosten und der fehlenden Integration wollten wir nicht dauerhaft mit beiden Systemen arbeiten.“ Um für die Mitarbeiter in beiden Unternehmen die gleiche Ausgangssituation zu schaffen, entschied er sich für eine Neu-

INFO

Referenz

Firma:

Monheimer Ketten- und Metallwarenindustrie Pötz & Sand GmbH & Co. KG

Lösung:

Office Line Business und Sage Personalwirtschaft

Anwendungsgebiete:

ReWe, WaWi, Lohn & Gehalt

investition. Die Kernanforderungen lagen vor allem im Bereich der Warenwirtschaft. „Eine effiziente Auftragsbearbeitung, Stücklisten und die Verwaltung von Ressourcen sollten Transparenz in die Geschäftsvorgänge bringen“, zählt PÖSAMO-Chef Niewiera die wichtigsten Punkte auf. Zudem sollte das Berichtswesen künftig aktuelle Geschäftszahlen auf Knopfdruck liefern. Im Sommer



Seit 1876 werden hochwertige Drahtbiegeteile und Ketten produziert.

2005 setzte sich die Unternehmenssoftware Office Line von Sage in einem mehrstufigen Auswahlverfahren gegen andere Lösungen namhafter Anbieter durch. Den Auftrag für die Implementierung erhielt der Sage-Partner Avantgarde Business Solutions aus Neuss.

Schnelle Implementierung

Das Projektziel war ambitioniert: Schon zum Jahreswechsel 2005/2006 sollte die Office Line in beiden Unternehmen gleichzeitig an den Start gehen – ohne Doppelbetrieb oder zeitintensive Testläufe. „Aus technischer Sicht war der Termin unproblematisch. Allerdings mussten wir zunächst die Stammdaten beider Unternehmen auf einen Nenner bringen“, erinnert sich Guido Niewiera. Keine einfache Aufgabe, denn allein bei den rund 20.000 Artikeln gab es jede Menge Dubletten mit redundanten Bezeichnungen. Obwohl auch noch das Versandsystem „V-Log“ angebunden werden musste, hielt sich der gesamte Implementierungsaufwand für die Office Line in Grenzen. Die wenigen weiteren Anpassungen, die es gab, sollten vor allem den Mitarbeitern den Systemwechsel erleichtern. „Für Recherchezwecke haben wir den Artikelstamm um ein zusätzliches Register für alte Artikelnummern und Bezeichnungen erweitert“, nennt Geschäftsführer Niewiera ein Beispiel. Zudem informieren zusätzliche Felder innerhalb der Kunden- und Lieferantenakten über aktuelle Umsatzzahlen, Kreditlimits oder Zahlungsvorgänge. „Damit haben unsere Mitarbeiter direkten Zugriff auf relevante Informationen“, unterstreicht Geschäftsführer Niewiera.

Kurze Amortisationszeit

Pünktlich zum Jahreswechsel 2005/2006 trat die Office Line an den Standorten Stolberg und Monheim ihren Dienst an. Seitdem profitiert die Unternehmensgruppe von der deutlich gestiegenen Transparenz der Ge-



„Früher haben wir mitunter zwei bis drei Tage auf Geschäftsberichte gewartet. Heute stehen aktuelle Zahlen per Knopfdruck zur Verfügung.“

Guido Niewiera, Geschäftsführer der Monheimer Ketten- und Metallwarenindustrie Pötz & Sand GmbH & Co. KG.

schäftsprozesse und der damit verbundenen Daten. „Früher haben wir mitunter zwei bis drei Tage auf Geschäftsberichte gewartet. Heute stehen aktuelle Zahlen per Knopfdruck zur Verfügung“, freut sich Guido Niewiera. Insbesondere die Qualität des Vertriebscontrollings, fügt er hinzu, habe sich erheblich verbessert. „Anhand des Auftragseingangs können wir heute den Liquiditäts- und Materialbedarf exakt planen“, verweist Geschäftsführer Niewiera auf das Potenzial der Office Line. Dank der einheitlichen Systemstruktur haben die Mitarbeiter Zugriff auf sämtliche Lagerbestände. Dadurch entfiel nicht nur die telefonische Abstimmung, auch unnötige „Sicherheitsbestände“ wurden abgebaut. Hinzu kommen Verbesserungen beim Service. „Unsere Mitarbeiter sind heute über den

aktuellen Stand jeder Kundenbeziehung informiert und können schneller auf Anfragen reagieren“, betont Guido Niewiera. In konkreten Zahlen lassen sich die Fortschritte derzeit aber noch schwer ausdrücken. „Ein Anhaltspunkt ist die Umsatzentwicklung. Seit Einführung der Office Line konnten wir um 17 Prozent zulegen. Aber da spielen natürlich noch andere Faktoren eine Rolle“, unterstreicht Geschäftsführer Niewiera. Trotzdem geht er davon aus, dass sich die Investition schon nach drei Jahren rechnet. Kein Wunder, dass bereits die ersten Folgeprojekte auf dem Programm stehen. Hierzu gehören die Einführung am tschechischen Produktionsstandort und die Implementierung des Produktionsmoduls.

Sage Software GmbH & Co. KG

Berner Straße 23
60437 Frankfurt am Main
Telefon: 069 50007-6111
Fax: 069 50007-7208
E-Mail: info@sage.de
Internet: www.sage.de

AVANTGARDE
BUSINESS SOLUTIONS

Moselstrasse 18
41464 Neuss

Tel.: 0 21 31 - 79 49 - 0
E-Mail: office@avantgar.de

sage