

URACA

Mit Hochdruck in die Zukunft

Maschinen- und Anlagenbau

Name:

URACA GmbH & Co. KG

Website:

www.uraca.de

Produkte:

Pumpen, Aggregate, Ventile, Werkzeuge und Zubehör aus der Hochdrucktechnik

Standort:

Bad Urach/Deutschland, Paris/Frankreich, freie Vertretungen weltweit

Mitarbeiter:

rd. 330 (2014)

Umsatz:

rd. 58 Mio. Euro (2014)

Entscheidung für proALPHA

- Ablösung von mehreren Stand-alone Systemen durch eine integrierte ERP-Anwendung
- Zeitgemäße, moderne Software-Lösung
- Möglichkeit zur Anbindung von firmeninternen Eigenentwicklungen
- Durchgängige Dokumentation aller Aufträge und Kundenprozesse mittels proALPHA Workflow und CRM (Customer Relationship Management)
- Verbessertes Kundenservice mittels jederzeit abrufbarer Daten für den Außendienst und die Vertriebsniederlassungen
- Optimale Unterstützung von Management-Entscheidungen dank aktueller Kennzahlen und unternehmensweit vergleichbarer Parameter aus dem Managementinformationssystem (MIS)

Benefits

- Lösen des Spannungsfelds zwischen langen Durchlaufzeiten und engen Terminvorgaben durch Vorabbestellungen im Standard.

Die im baden-württembergischen Bad Urach ansässige URACA GmbH & Co. KG ist seit Jahrzehnten führend in der Konstruktion und Herstellung qualitativ hochwertiger Hochdruck-Plungerpumpen. Die Produkte des familiengeführten Unternehmens bewähren sich vor allem im schweren industriellen 24-Stunden-Einsatz sowie im Reinigungsbetrieb. Deren technologische Überlegenheit resultiert dabei besonders aus der großen Erfahrung im Engineering, Präzision in der Ausführung und einer hohen Fertigungstiefe. Um den hohen Qualitätsstandard in der Standard-, Einzel- und Kleinserienfertigung gleichermaßen beibehalten zu können, setzt URACA auf die ERP-Komplettlösung proALPHA.



Mehrere Geschäftsbereiche, kundenindividuelle und Standardprodukte, Einzel- und Kleinserien sowie eine hohe Zahl von Kundenaufträgen mit einem extrem breiten Wertespektrum – das alles bildet der schwäbische Pumpenbauer URACA in seinem ERP-System ab. Es dürfte eher selten sein, dass ein Unternehmen ohne besonderen Druck, beispielsweise dem Zwang zur Kostensenkung oder Effizienzsteigerung, eine neue Software einführt. Doch in genau dieser Situation befand sich die URACA Pumpenfabrik im Jahre 2005.



Das dort seit 1984 genutzte ERP-System war gut gepflegt und über die Jahre mit zahlreichen Eigenentwicklungen ergänzt worden. Und der Hersteller wartete es sogar noch. „Unser Altsystem war vollständig funktionstüchtig, und wir konnten sämtliche Aufgaben damit erledigen“, betont Gerhard Dillmann, Leiter Datenverarbeitung bei URACA. Allerdings war die Benutzerfreundlichkeit nicht mehr ganz auf der Höhe der Zeit. Auch an Transparenz mangelte es, gab es doch mehrere Stand-alone Anwendungen außerhalb des Kernsystems. Und schließlich gilt: Der kluge Mann baut vor – und wartet nicht, bis er zum Handeln gezwungen ist. Man entschied sich, rechtzeitig ein neues System einzuführen. Bedingung: Es sollte ein integriertes Paket sein, das sich trotzdem ohne großen Aufwand an firmenspezifische Besonderheiten anpassen lässt und URACA-Eigenentwicklungen einbinden kann. Die Entscheidung fiel Ende 2005 für die ERP-Mittelstandslösung proALPHA.

Schritt für Schritt zum Ziel

Projektstart zur Einführung des Komplettpakets proALPHA mit nahezu allen Modulen für Buchhaltung

und Produktionsbereich war am 1. Januar 2006, ein Jahr später sollten alle Anwendungen produktiv sein. Ein ehrgeiziges Ziel. Zu ehrgeizig, wie sich herausstellte. Zum einen gelang es nicht, die Endanwender durch ausgewählte Vertreter der Fachabteilungen schulen zu lassen, wie es ursprünglich geplant war. Zum anderen wurde der Aufwand für die Übernahme der Bewegungsdaten aus den Altsystemen erheblich unterschätzt. Immerhin werden jährlich rund 10.000 Kundenaufträge, das entspricht etwa 18.000 Produktionsaufträgen, durchgeschleust. Die Fertigungstiefe liegt wertmäßig bei ca. 30 Prozent. Dabei ist eine enorme Bandbreite zu beachten: Von individuellen Einzelanlagen für mehr als 1 Mio. Euro und Durchlaufzeiten von etwa einem Jahr bis zu Serienprodukten im Wert unter 5.000 Euro und wenigen Tagen Lieferfrist reicht das Spektrum. Dazu kommen Ersatzteil- und einzelne kleinere Aufträge. Durchschnittlich weist das proALPHA Kennzahlensystem eine Durchlaufzeit von 20 Tagen aus.

Hier mussten die alte und die neue Systemwelt aufgrund der grundsätzlich anderen Datenstrukturen zueinander finden. So konnte beispielsweise das bisherige System bei Aufträgen, Lieferscheinen und Bestellungen keine Historie. Diese musste aus Rechnungen und Wareneingängen aufgebaut werden. Daher ging am 1. Januar 2007 zunächst nur das Rechnungswesen live, alle Funktionen im Fertigungsumfeld sowie Einkauf und Verkauf vier Monate später. Aktuell arbeiten etwa 176 User am System.

Von der Vorabbestellung bis zur Geburtstagserinnerung

Auch URACA arbeitet im Spannungsfeld zwischen langen Durchlaufzeiten und engen Terminvorgaben der Kunden. Die Produktion und der Einkauf bestimmter Teile oder Baugruppen, besonders von „Langläufern“, wird schon in Auftrag gegeben, bevor die Gesamtkonstruktion steht. Dazu dient die Vorabbestellung. Ihr Geheimnis: In der kompletten Stückliste sind die vorab bestellten Teile natürlich ebenfalls enthalten. Das System „weiß“ jedoch, dass es sich dabei um keine erneute Bestellung handelt, sonst würde doppelt produziert. Dieser Mechanismus wurde inzwischen auch in den proALPHA Standard übernommen.

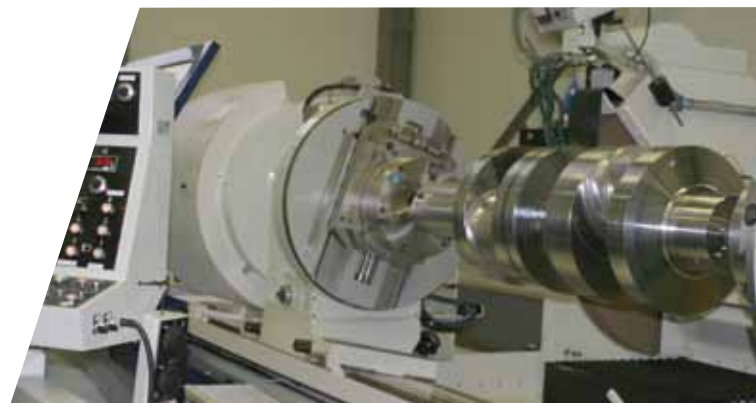
Nach Inbetriebnahme der Standardfunktionen folgten das Dokumentenmanagement und ein Zeichnungsviewer, mit dem sich zum Beispiel aus Vertriebsaufträgen heraus CAD-Zeichnungen abrufen lassen. Dazu generiert die Konstruktion in ihrem CAD-System Unigraphics automatisch von jeder Zeichnung auch eine tif-Datei, die über das PDM Teamcenter in proALPHA übertragen wird. Bei jeder Zeichnungsaktualisierung steht die neue Version – ebenfalls automatisch – auch in proALPHA zur Verfügung. Stücklisten und Teilstämme werden ausschließlich in proALPHA gepflegt. Damit ist sichergestellt, dass es keine redundante Datenhaltung gibt. Gerade im Umfeld der Stammdatenanlage und –pflege kommt der proALPHA Workflow intensiv zum Einsatz: Bei der Neuanlage von Teile-, Kunden- und Lieferantenstamm, aber auch von Produktionsaufträgen und Vertriebsprojekten sowie bei der Abwicklung von Vertriebs- und Einkaufsreklamationen, fließen die Informationen im System von einem Arbeitsplatz zum anderen. Im August 2009 gingen zusätzlich das Modul zur Kundenpflege, das Customer Relationship Management und Anfang 2010 das Projektmanagement in Betrieb. Die vier deutschen Vertriebsbüros und die Tochter in Frankreich sind per VPN und Metaframe angebunden. Nun stehen sämtliche Vertriebsdaten permanent und Sekunden nach der Erfassung im System zur Verfügung und können von allen Vertrieblern abgerufen werden. So können sich die Kundenberater mit wenigen Mausklicks über Auftragsstatus, Kundenhistorie, etwaige Reklamationen und andere Kundenprojekte informieren. Sogar die Geburtstage wichtiger Mitarbeiter bei Kunden werden eingepflegt – was beim Gegenüber immer wieder für positive Überraschung sorgt.

Kennzahlen auch zur Lohnfindung

Nur ein transparentes Unternehmen kann offensiv geführt, im Tagesgeschäft optimiert und strategisch

„Wir haben 2008 den größten Umsatz unserer Firmengeschichte erwirtschaftet, und zwar mit derselben Mannschaft, ohne zusätzliches Personal. Hierbei hat uns, neben anderen Faktoren, auch das neue ERP-System unterstützt.“

Gerhard Dillmann, Leiter Datenverarbeitung, URACA GmbH & Co. KG



weiterentwickelt werden. Das in proALPHA vorhandene Managementinformationssystem (MIS) gibt bei URACA regelmäßig Statistiken mit betriebswirtschaftlichen Daten für alle Unternehmensbereiche aus. Zusätzlich liefert das ebenfalls im Standard integrierte Kennzahlensystem direkt vergleichbare standardisierte Daten zu verschiedenen Unternehmensbereichen und Trends. So wird beispielsweise die Kennzahl „Lieferbereitschaftsgrad“ als Messgröße für die Mitarbeiterprämie mit herangezogen. Ein Alleinstellungsmerkmal von proALPHA ist die Benutzeroberfläche mit seinen korrespondierenden Fenstern. Sie machen die tiefergehenden Informationen zu Daten in übergeordneten Fenstern sichtbar, zum Beispiel Konstruktionszeichnungen und Stücklisten zu Bauteilen in einer Vertriebsauftragsposition eines Vertriebsauftrags. Wechselt der Anwender die Auftragsposition, laufen die geöffneten Fenster entsprechend mit, zeigen also nun die Stückliste und andere Informationen der neuen Position. Wird das Grundfenster geschlossen, „merkt“ sich das System die Unterfenster und öffnet sie beim nächsten Aufruf automatisch. Der Schritt von einem prinzipiell funktionierenden zu einer neuen, entwicklungsfähigen Technologie ist vollzogen.

DV-Leiter Dillmann resümiert zufrieden: „Zwar ist der Nutzen des Systemwechsels im Sinn eines monetären ‚Return on Investment‘ nicht zu beziffern. Der Gewinn besteht vielmehr in der gesteigerten Effizienz und Zufriedenheit der Anwender.“

Stand 02/2010
(überarbeitet 08/2015)

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8
67685 Weilerbach
Tel. +49 (6374) 800 - 0
info@proalpha.de
www.proalpha.de

PRO **ALPHA**[®]