

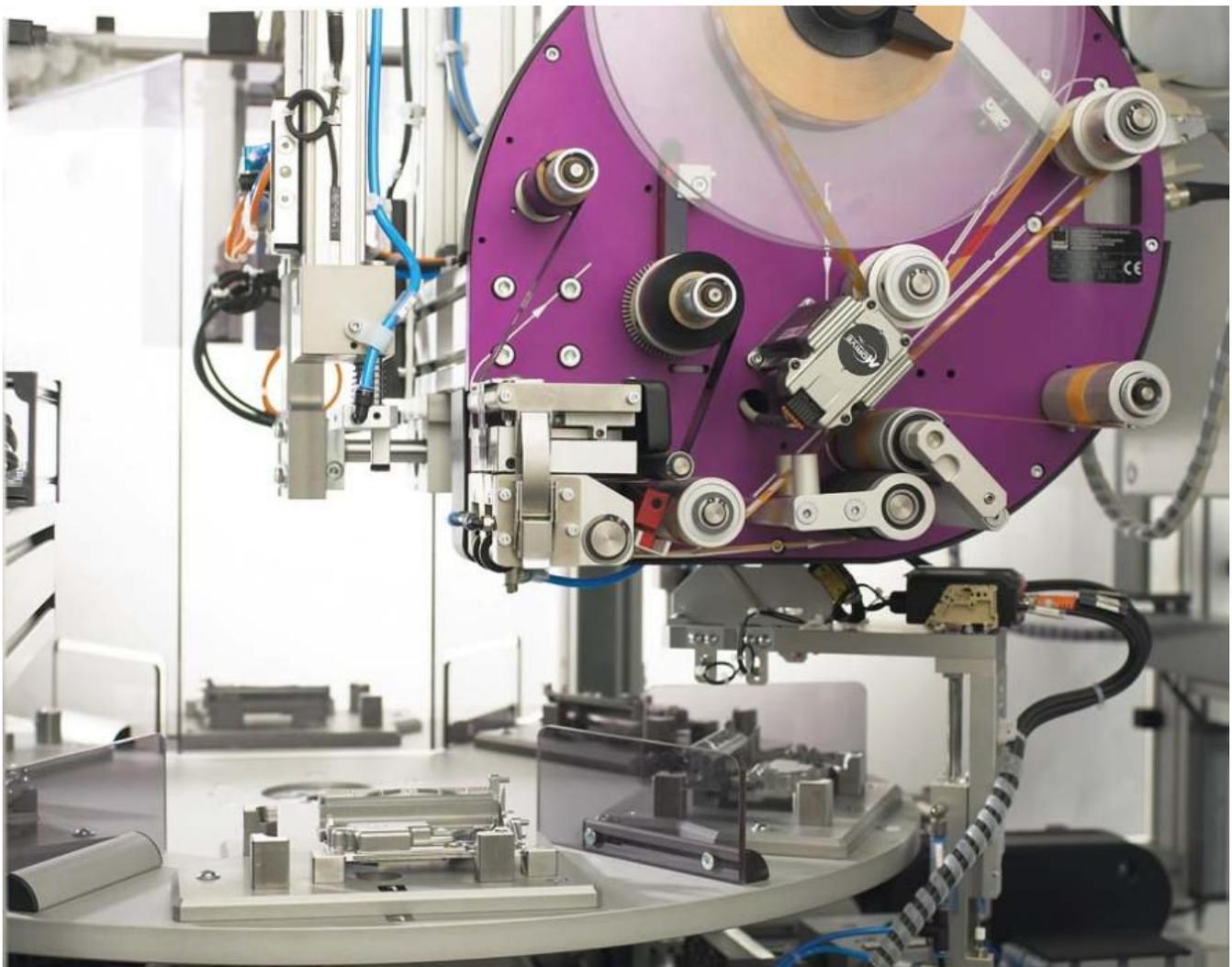
Link: <https://www.computerwoche.de/a/transparenz-von-einkauf-bis-controlling,1908438>

SAP Business All-in-One

Transparenz von Einkauf bis Controlling

Datum: 20.10.2009
Autor(en): Andreas Schaffry

Der Etikettierspezialist topex bündelt mit einer SAP-Lösung für Komponentenfertiger seine Geschäftsprozesse auf einer ERP-Plattform. Die komplexen Angebotsprozesse vereinfacht das mittelständische Fertigungsunternehmen mit der Variantenkonfiguration von SAP.



Der mittelständische Maschinenbauer topex GmbH will seine Marktposition im Rahmen einer langfristigen Wachstumsstrategie weiter ausbauen.

Foto: topex GmbH

Ob in der Luft- und Raumfahrtindustrie, der Automobilbranche oder der Pharma- und Medizintechnikindustrie: Eine sichere Identifikation und die lückenlose Rückverfolgbarkeit aller Produktbestandteile sind dort gesetzlich vorgeschrieben und gehören zu einer umfassenden Qualitätssicherung. Um dies sicherzustellen, müssen Produkte, Bauteile und Werkstücke unverwechselbar und dauerhaft gekennzeichnet sein, sei es durch Etiketten, Laserbeschriftung oder mit Säure- und temperaturbeständiger Kennzeichnung.

Auf Kennzeichnungssysteme dieser Art ist die in Erkenbrechtsweiler bei Stuttgart ansässige **topex GmbH**¹ spezialisiert. Das mittelständische Fertigungsunternehmen entwickelt, produziert und vertreibt maßgeschneiderte, qualitativ hochwertige Komplettlösungen für das Etikettieren und Laserkennzeichnen. "Eine hohe Innovationskraft und fachliche Kompetenz sowie eine konsequente Kundenorientierung sind wichtige Bestandteile für unseren wirtschaftlichen Erfolg", erklärt Ulf Sprung, Mitglied der Geschäftsleitung bei topex.



"Mit der SAP-Mittelstandslösung für Komponentenfertiger führen wir Daten und Informationen zu allen Geschäftsprozessen auf einer einzigen ERP-Plattform zusammen. Zudem vereinfachen und beschleunigen wir mit der Variantenkonfiguration komplexe und bislang manuell durchgeführte Angebotsprozesse", Ulf Sprung, Mitglied der Geschäftsleitung topex GmbH.

Der mittelständische Maschinenbauer will seine Marktposition im Rahmen einer langfristigen Wachstumsstrategie weiter ausbauen. Die bisher eingesetzten Softwarelösungen, bestehend aus einer Individualentwicklung für die Fertigung sowie der Software eines Spezialanbieters für die Finanzbuchhaltung, hatten jedoch ihre Leistungsgrenzen erreicht. Dadurch konnten sie das Unternehmenswachstum nicht mehr zuverlässig unterstützen.

Komplexe Angebotsprozesse vereinfachen

Der Mittelständler beschloss, seine heterogene IT-Landschaft durch eine integrierte **ERP-Software**² abzulösen. Man entschied sich für eine Lösung auf der Basis von **SAP Business All-in-One**³ mit speziell voreingestellten Abläufen für Komponentenfertiger in Verbindung mit der **SAP-Variantenkonfiguration**⁴. Mit letzterer wollte der Mittelständler insbesondere seine aufgrund einer hohen Anzahl an Produktvarianten sehr komplexen Angebotsprozesse vereinfachen und beschleunigen.

topex GmbH

Die **topex GmbH**⁸ entwickelt und produziert neben branchenneutralen Standardprodukten für das Etikettieren und Laserkennzeichnen auch kundenindividuelle Sonderlösungen, etwa für die Luft- und Raumfahrtindustrie oder für die Hochtemperaturkennzeichnung in der Schwerindustrie. Hinzu kommen leistungsfähige Identifikations- und Kamerasysteme sowie projektbezogene Softwarelösungen, etwa für die Etikettengestaltung, den Vertrieb von kundenspezifischen Etiketten und Transferfolien sowie umfassende Serviceleistungen. Zu seinen Kunden zählt das Unternehmen namhafte, globale Konzerne wie EADS, Daimler oder Roche.

Seit Anfang März 2009 arbeiten die 15 Endanwender mit der neuen ERP-Lösung. Diese war anfangs zwar ungewohnt, doch nach kurzer Einarbeitungszeit konnten sie die nötigen Eingaben schnell durchführen. Vor allem profitiert das Unternehmen nun von einer einheitlichen Arbeitsplattform, die Daten- und Informationsflüsse bündelt. Dies sorgt Sprung zufolge für transparente Abläufe in allen Unternehmensbereichen.

Beispielsweise können Mitarbeiter im Einkauf und in der Fertigung heute jederzeit den aktuellen Lagerbestand abrufen und mit den Bedarfsanforderungen aus den Aufträgen sowie den Fertigungskapazitäten und laufenden Produktionsaufträgen abgleichen. Das wiederum ermöglicht eine bessere Vorausplanung der im Rahmen eines Fertigungsauftrages benötigten Materialien sowie der verfügbaren Arbeitskräfte und Maschinen. Die Folge sind kürzere Durchlaufzeiten in der Produktion.

Kosten im Griff

Auch die Mitarbeiter im **Controlling**⁵ profitieren. Sie können Ist-Daten, etwa zu Materialkosten oder Stundenverbräuchen in der Produktion, jederzeit abrufen und diese kontinuierlich mit den für einen Kundenauftrag eingeplanten Projektkosten abgleichen. "Auf diese Weise können wir ungeplante Mehrkosten sofort erkennen und Gegenmaßnahmen, etwa eine Nachkalkulation oder nachträgliche Preisverhandlungen mit Lieferanten, zeitnah einleiten", hebt Ulf Sprung hervor. Da alle Daten zu Kosten und Umsätzen direkt in das Rechnungswesen der neuen ERP-Lösung einfließen und dort umgehend verbucht werden, sind sie dort jederzeit auswertbar.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor von topex liegt in der Herstellung maßgeschneiderter, in die Fertigungslinie von Kunden integrierter Bauteil- und Werkstoff-spezifischer Lösungen. Schon bei Standardausführungen von Etikettier-Maschinen wie der Serie 7000 oder Maschinen für die Laserbeschriftung wie der Serie 5000 gibt es - je nach Kundenwunsch - eine Vielzahl von Konfigurationsmöglichkeiten. Das führt zu zahlreichen Produktvarianten, was wiederum die Angebotsprozesse sehr komplex macht. Früher konfigurierten Vertriebsmitarbeiter jedes einzelne Produkt quasi "von Hand" und erstellten ihre Angebote weitgehend auf der Basis ihres Erfahrungswissens. Zudem waren die Vertriebsprozesse kaum mit den Abläufen in der Disposition oder der Produktion verbunden.



Die mittelständische Topex GmbH profitiert nach Einführung der SAP Business All-in-One-Lösung von einer einheitlichen Arbeitsplattform, die Daten- und Informationsflüsse bündelt. Die Folge: transparente Abläufe in allen Unternehmensbereichen.

Heute dagegen können Vertriebsmitarbeiter sofort die technische Machbarkeit einer Variante, deren Preis sowie das Datum der Auslieferung bestimmen. Mit dem in die neue ERP-Software integrierten Variantenkonfigurator von SAP lassen sich technisch korrekte und vollständige Angebote einfach und rasch erstellen.

Schneller Abläufe, kürzere Lieferzeiten

Da das Software-Werkzeug zugleich die Nachfolgeprozesse in Einkauf und Produktion unterstützt, gibt es keine Redundanzen im Informationsfluss zwischen Vertrieb, Beschaffung und Fertigung. Insgesamt konnte das Unternehmen auf diese Weise die Auskunftsfähigkeit gegenüber Kunden verbessern und Abläufe von der Angebotserstellung bis zur Auslieferung der fertigen Produkte beschleunigen. Die Folge sind kürzere Lieferzeiten.

Einführung in fünf Monaten

Implementiert hat der Mittelständler die neuen SAP-Anwendungen mit Unterstützung des SAP-Partners **ITML GmbH**⁶ innerhalb von nur fünf Monaten. Der **Go-Live**⁷ erfolgte dabei in drei Phasen. Im Januar 2009 setzte topex die Anwendungen für die Finanzbuchhaltung und das Controlling produktiv, Anfang Februar 2009 folgten der Vertrieb, der Einkauf und die Bestandsführung für Etiketten und Zubehör. Den Abschluss bildeten im März 2009 die Prozesse von der Angebotserstellung mit Variantenkonfiguration über die Produktion bis hin zum Service für Etikettier-Anlagen und Projektlösungen.

Links im Artikel:

¹ <http://www.topex-systems.de/deutsch/start/>

² <https://www.computerwoche.de/software/erp>

³ <http://www.sap.com/germany/sme/solutions/businessallinone/index.epx>

⁴ http://help.sap.com/saphelp_470/helpdata/de/92/58d455417011d189ec0000e81ddfacc/frameset.htm

⁵ <https://www.computerwoche.de/software/erp/1907757/>

⁶ <http://www.itml.de/>

⁷ <https://www.computerwoche.de/software/erp/1846502/>

⁸ <http://www.topex-systems.de/deutsch/start/>