



Hellmann: Förderpreisträger im „Mittelstandsprogramm“

Dokumentenflut im Griff

Dank ERP und CRM verkürzten sich die Durchlaufzeiten beim Bauteile-Hersteller Hellmann um rund die Hälfte – und der Umsatz kletterte um 20 Prozent.

SEIT Unternehmensgründung 1998 hat die Kunststofftechnik Hellmann GmbH & Co. KG mit Sitz in Lingenfeld stetig in die Automatisierung der Produktionsprozesse investiert. Das Angebotspektrum des Zulieferers für den Maschinenbau, die Elektro- sowie Automobilindustrie reicht von der Umsetzung einer Artikelidee über die Artikel- und Formenkonstruktion bis hin zur Serienreife mit anschließender Bauteilveredelung sowie der Versandlogistik. Das Ziel: Kundenideen sollten präzise, zeitnah und mit hohem Qualitätsstandard wirtschaftlich realisiert werden.

Geschäftsführer Andreas Hellmann war sich frühzeitig der notwendigen Unterstützung durch eine integrierte Unternehmens-IT bewusst. Wichtige Voraussetzungen waren für ihn: ein CAD-System für Entwicklung und Konstruktion sowie ein Enterprise-Resource-Planning (ERP)- und ein Customer-Relationship-Management (CRM)-System zur optimalen Steuerung der Geschäftsprozesse.

Im Rahmen der Förderinitiative „Mittelstandsprogramm 2004“ erhielt Hellmann dann einen Förderpreis in Form von Benutzerlizenzen und Beratungstagen für das ERP/PPS-System infra:NET sowie die

CRM-Lösung CAS genesisWorld im Wert von rund 5000 Euro. Mit diesem Förderpreis konnte KTH seine vorhandene Unternehmens-IT zielgerichtet ausbauen. Weiterer Bestandteil des Förderpreises ist das Dokumenten-Management-System d.3 von d.velop, das in naher Zukunft implementiert werden soll.

Bei der Auswahl der Betriebsführungssoftware überzeugten Hellmann



„Wir wollen langfristige Beziehungen zu Kunden.“

Andreas Hellmann,
Geschäftsführer bei
Hellmann

besonders die branchenspezifischen Funktionalitäten der ERP/PPS-Lösung infra:NET der Leonberger infra:business solutions GmbH sowie die in zahlreichen ähnlich gelagerten Installationen erworbene Projekterfahrung des infra-Partners Wolfgang Krauss.

infra:NET unterstützt heute den Arbeitsablauf bei KTH durchgängig vom ersten Kundenkontakt bis zur Abrechnung. Alle wichtigen betrieblichen „Brennpunkte“ des Produktionsunter-

nehmens sind dabei in einer übergreifenden Kontrolloberfläche integriert: Stammdatenpflege, Materialwirtschaft, Bedarfsplanung, Einkauf, Auftragsabwicklung, Fakturierung, Produktionssteuerung, Kalkulation. Sichergestellt werden damit die konsequente Bearbeitung sowie die lückenlose Transparenz aller Geschäftsprozesse.

Neben diesen klassischen ERP-Funktionen bildet infra:NET auch die branchenspezifischen Anforderungen vollständig ab, so beispielsweise die logistischen Abläufe im Werkzeugbau, in der Fertigung, der Instandhaltung, der Stückkostenermittlung oder der Chargenverfolgung. „Der Arbeitsalltag ist heute komfortabler: Beispielsweise entfällt zeitaufwändiges Suchen nach bestimmten Dokumenten oder Zeichnungen in Aktenordnern, außerdem stehen alle Daten allen Mitarbeitern aktuell zur Verfügung. Der Zugriff erfolgt über gut gesicherte VPN-Verbindungen“, so Hellmann.

Als Unternehmen mit Fokus auf Kundenservice und Vertrieb ergänzte KTH das ERP/PPS-System mit der über eine Schnittstelle in infra:NET integrierten CRM-Lösung CAS genesisWorld sowie der Intranet-Lösung CAS teamWorks der Karlsruher CAS Software AG. Das Integrationsmodul der Heinemann Datentechnik GmbH gewährt dabei Zugriff auf die Daten im

Links
www.kth.de
www.infragmbh.de
www.cas.de
www.heinemann-it.com

ERP/PPS-System. Hellmann: „Mit ausschlaggebend für unsere Auswahl war die in infra bereits vorhandene Schnittstelle zu CAS genesisWorld.“ Andreas Jochum, Leiter Softwareentwicklung & Projektmanagement bei Heinemann Datentechnik GmbH, ergänzt: „Diese

„Wir sind der Dokumentenflut Herr geworden.“

Lösung erlaubt es, die Kundenadressen von infra:NET mit CAS genesisWorld abzugleichen und die Belegdaten sowie die Artikelinformationen zu importieren. Dadurch sind im CRM-System in der Kundenakte sowohl die Termine, Aufgaben und Dokumente als auch die Rechnungen und Aufträge zu sehen.“

„Eine wesentliche Zielsetzung unseres Unternehmens ist es, langfristige Beziehungen zu unseren Kunden aufzubauen“, begründet Hellmann sein Interesse an einer CRM-Lösung. Sie ist nun seit Mai 2004 im Einsatz. Der erzielte Mehrwert im Management der Kundenbeziehungen und in der Gestaltung der Arbeitsprozesse: Jeder Mitarbeiter hat dieselbe Informationsbasis, unabhängig davon, ob Gesprächsnotizen, Termine oder Kundenkontakte zu verwalten oder Angebote, Auftragsbestätigungen oder Lieferscheine einzusehen sind. Bei jedem eingehenden Anruf öffnet sich sofort die Adressmaske des Anrufers, sodass der Mitarbeiter den vollständigen Überblick über die Kundenbeziehungen hat – samt Historie

oder Projektstatus. Zudem müssen beispielsweise Adressen, die in beiden Systemen vorliegen, nicht mehr doppelt gepflegt werden, denn der Abgleich zwischen CRM- und ERP/PPS-Lösung erfolgt automatisch.

Für den Kundenservice setzt KTH zudem CAS Teamworks als Intranet-/Extranet-Lösung ein. Die Kunden sehen auf dem Unternehmensportal mit einem Mausklick, wie weit ihre Aufträge bearbeitet sind. Sie können Projekte nachverfolgen und sich diverse Adressen, Termine, E-Mails, Notizen oder Office-Dokumente ansehen, drucken oder downloaden. Weitere Informationen können im Notizfeld hinterlegt werden, an die Stelle von Brief oder Fax sind jetzt Online-Formulare getreten, die eine deutliche Zeitersparnis mit sich bringen.

Alle auf dem gleichen Stand

Heute ist KTH in der Lage, jederzeit den Überblick über alle Geschäftsvorgänge zu behalten. „Wir haben einen zentralen Terminkalender und können nach freien Terminen auch in anderen Kalendern suchen. Weil auch die E-Mails zentral verwaltet werden, lassen sie sich mit Adressen, Projekten oder Verkaufschancen verknüpfen. Im Prinzip kann alles mit allem verknüpft werden. Wir sind der Dokumentenflut Herr geworden und haben unsere Geschäftsabläufe auf Vordermann gebracht“, so Hellmann. Und die Ablauforganisation wurde wesentlich transparenter. Die Folge: Die Durchlaufzeiten verringerten sich um bis zu 50 Prozent, und die Produktivität wurde erheblich gesteigert. Hellmann: „Seit System-einführung konnten wir unseren Umsatz jährlich um knapp 20 Prozent erhöhen.“ ■

*Michael Matzer ist freier Journalist
in Waldenbuch*

„Förderinitiative Mittelstandsprogramm“

Die Förderinitiative „Mittelstandsprogramm“ wurde 2003 von der Karlsruher CAS Software AG ins Leben gerufen. Dabei stellen Sponsoren Produkte und Dienstleistungen kostenfrei zur Verfügung, um mittelständische Unternehmen in ihren Geschäftsabläufen zu unterstützen und ihren Unternehmenserfolg weiter zu verbessern. In diesem Jahr sind knapp 80 Sponsoren beteiligt, die rund 1500 Förderpreise mit einem Gesamtwert von mehr als zwei Millionen Euro bereitstellen.

„Die Förderpreise erleichtern den Einstieg in notwendige Investitionen“, sagt Martin Hubschneider, Initiator des Mittelstandsprogramms und Vorstandsvorsitzender der CAS Software AG. Er freut sich über den Teilnehmerrekord: „Im Vergleich zum Vorjahr ist die Zahl der Sponsoren 2006 weiter gestiegen.“

Bis 31. Mai 2006 kann jedes kleine und mittelständische Unternehmen aus dem deutschsprachigen Raum kostenfrei teilnehmen. Eine Bewerbung beim jeweiligen Sponsor erfolgt schnell und einfach online im Internet mit der Beantwortung von maximal fünf Fragen unter www.mittelstandsprogramm2006.de.