



Dieses Unternehmen nutzt CANIAS mit MES-Integration

Das in Deutschland ansässige *ElectronicNetwork*, als spin-off verschiedener Fertigungsbetriebe von *Siemens, Philips, ABB und Bosch* hat über 1.200 Mitarbeiter und ist mit über 200 Mio. Euro Umsatz einer der europäischen **Marktführer für Electronic Manufacturing Services (EMS)**.

ElectronicNetwork - CANIAS als Basis für Fertigungsnetzwerke

Die *ElectronicNetwork* Gruppe (EN) mit Hauptsitz in Limburg/Lahn entschied sich nach einem strengen Auswahlverfahren für eine MES/ERP-Integrationslösung der Firmen IAS und iTAC. Ausschlaggebend waren der hohe Funktionalitätsgrad, wie auch die vollständige Webbasiertheit des gesamten Systems. Mit dieser Lösung hat der Unternehmer die Produktion sicher im Griff: online und in Echtzeit, wobei gleichzeitig auch die gesamten kaufmännischen Prozesse integriert sind. Der Einsatz konnte modular erfolgen. Die integrierte vertikale Standardlösung wurde speziell auf die Anforderungen der diskreten Fertigungsindustrie zugeschnitten. Sie spricht die Branchen Electronics, Automotive, Aerospace & Aeronautics, Defense und Medical Technology an und ist prädestiniert für den Einsatz im Mittelstand. Der mit diesem System erzielbare ROI (Return On Investment) - bedingt durch die Reduzierung des administrativen Aufwands in den Bereichen Entwicklung, Produktionsplanung/AV und Produktion - liegt bei rund einem halben Jahr.

Mit Einführung des neuen Systems wurden die administrativen Aufwände auf ein Minimum reduziert:

- Die gesamten Geschäftsprozesse aller beteiligten Unternehmen werden zentral in einem System gehalten, das für jeden Partner zugänglich ist.
- Alle relevanten Fertigungsdaten sind online für jeden Partner verfügbar.
- Kunden und Lieferanten können online bestellen bzw. beauftragt werden.
- Disposition und Bestellabwicklung werden zentral über das System abgewickelt und entlasten den Kunden somit vollständig.
- Der Kunde kann produktstandsbezogene Stücklisten online im System pflegen und verwalten.
- Kunden können online in die laufende Produktion Einblick nehmen. Dazu berechnete Kunden können über sogenannte Change Notes sogar Einfluß auf die Produktion nehmen.

Mit diesen Features verkürzt sich die "Time-to-Market" im Idealfall um mehr als 50 Prozent, womit sich ein deutlicher Wettbewerbsvorteil ergibt. Zusätzlich wird die gesamte Auftrags- und Produktionsabwicklung flexibler und schneller. Lagerbestand und somit die Kapitalbindungskosten ließen sich um bis zu 30 Prozent reduzieren.



Dieses Unternehmen setzt auf integriertes Konzern-Finanzwesen

MDL-Rodis ist ein aus fünf Firmen mit Fertigungsstandorten in Deutschland und Frankreich, sowie Vertriebsniederlassungen auf drei Kontinenten bestehender Unternehmensverband. Mehr als 180 Mitarbeiter erwirtschaften einen jährlichen Umsatz von 30 Mio. Euro.

MDL-Rodis - mehr als nur Finanzintegration über nationale Grenzen

Das ERP-Projekt, das mit dem Einsatz von CANIAS nun in die dritte Phase geht, ist ein Beweis, dass Innovation im IT-Umfeld auch ohne Wechsel des Lieferanten möglich ist, wenn ein System durch Verwendung offener, zukunftsfähiger Standards und innovativer Programmieretechnik in der Lage ist, die sinnvollen und notwendigen Innovationen durch überlegte Upgradefunktionalitäten auch in kundenspezifisch angepassten Installationen immer wieder verfügbar zu halten.

In der Ausgangssituation 1999 war IAS aufgefordert, eine Ablösung von der bis dahin verwendeten Microsoft basierten ERP-Software vorzunehmen, da diese Lösung weder die Mehrsprachenfähigkeit im gewünschten Maße, noch den geplanten Automatisierungsgrad bieten konnte. Ebenso wichtig war aber die Entscheidung, eine Lösung einzusetzen, die mit extrem effizienten Entwicklungstools auch umfangreiche Anpassungen schnell, kostengünstig und releasefähig unterstützt, sowie die wichtige Mandantenfähigkeit inklusive der Abwicklung von Intercompany-Prozessen garantiert. Neben der Zentrale in Soultz (Frankreich), in der Datenbank und Applikationsserver für das ganze Unternehmen betrieben werden, sind über VPN und Intranet das Werk in Offenbach (Deutschland) und die Unternehmenstochter Porter Besson (Frankreich) mit Werken bei Paris, St. Etienne und Besancon angeschlossen.

Die besondere Herausforderung neben den großen Datenmengen (pro Firma 15.000 Artikelstämme) ist im Projekt der Wunsch nach extremer Automatisierung des Intercompanygeschäfts gewesen. In Abhängigkeit vom Artikel im Kundenauftrag werden bei Beschaffung innerhalb des Konzerns automatisch Bestellungen an die entsprechenden Schwester-Firmen erzeugt, sowie Vertriebsaufträge zwischen den Firmen im Konzern und gegebenenfalls auch Fertigungsaufträge erstellt. Batch-Programme für Rechnungs- und Lieferscheinerstellung, sowie Fertigungsaufträge aus Vertriebsaufträgen und Bestandsbuchungen unterstützen systemseitig dieses Vorgehen.



Dieses Unternehmen wächst seit Jahren mit CANIAS

*aluplast wurde 1983 mit anfangs 25 Mitarbeitern in der Nähe von Karlsruhe gegründet und ist inzwischen durch Zukäufe zum europäischen **Marktführer für Fensterprofile** gewachsen. An den Fertigungsstandorten in Deutschland, Österreich, Polen und Russland erwirtschaften derzeit mehr als 750 Mitarbeiter einen Umsatz von über 150 Mio. Euro.*

aluplast - Unternehmensübernahmen auf der Basis einer flexiblen ERP-Integration

Grundlage für das stetige Wachstum der letzten zwanzig Jahre war, neben einer durch ständige Investitionen geprägte Marktpolitik, vor allem die strategische Übernahme mehrerer anderer Profilverhersteller. Wichtige Voraussetzung für die reibungslose Integration dieser Unternehmen war und ist dabei der Einsatz einer betriebswirtschaftlichen Standardsoftware mit einem Maximum an Flexibilität und Skalierbarkeit. Ein gutes Beispiel für die reibungslose Integration zweier bestehender IT-Systeme stellt die Übernahme der Kunststoffprofilsparte des Traditionsunternehmens Ostermann & Scheiwe GmbH & Co. KG, Münster, durch die aluplast GmbH in 2001 dar. Knapp 100 Mitarbeiter arbeiten an 25 Extrusionsanlagen, die bei einer Sieben-Tage-Woche im Vierschicht-Betrieb ausgelastet werden.

Carsten Schäfer, verantwortlich für IT und ERP in der aluplast-Gruppe, erinnert sich noch gut an die Situation, als innerhalb weniger Tage nach der Entscheidung das Werk zu übernehmen, das Projekt zur IT-Systemintegration geplant werden sollte. "Was wir vorfanden war SAP R/3. Von den externen IT-Beratern wurde der Umstellungsaufwand mit mindestens sechs Monaten kalkuliert. Das war für uns der Ansporn, den neuen Standort selber auf unser eigenes ERP-System umzustellen. Die Ähnlichkeiten der Begriffswelten und Datenbankstrukturen waren uns eine große Hilfe bei der Stammdatenübernahme. Die 4.500 Materialstämme und Layoutanpassungen konnten im wesentlichen mit drei Mitarbeitern an einem Wochenende umgesetzt werden."

Die Anwender fanden sich ohne Probleme in der neuen Systemwelt zurecht und erhielten über die Integration in das Gesamtsystem eine Vielzahl neuer Möglichkeiten für Auswertungen und Reports, die einfach von anderen Werken übernommen werden konnten. Und so blickt auch Manfred J. Seitz, Geschäftsführer der aluplast GmbH, zufrieden auf die Übernahme und Integration des Standorts Münster zurück. Mit der Flexibilität und der Skalierbarkeit des ERP-Systems von IAS ist aluplast in der Lage, auch in Zukunft voll und ganz auf Wachstum zu setzen.

Derzeit greifen fünf Firmenstandorte fast ausnahmslos über eine Virtual Private Network (VPN)-Anbindung auf die ERP-Lösung in Ettlingen zu. Dies ermöglicht eine zentrale Datenverwaltung in der Firmenzentrale.



Mit CANIAS ERP Baustellen zeitnah bedient

Die PUK-WERKE KG aus Berlin zählen zu den führenden Herstellern von **Kabeltragsystemen in Europa**. Zur Unternehmensgruppe gehören unter anderem die Deutsche Kahneisengesellschaft in Berlin und die H-BAU in Klettgau. Die beiden Unternehmen haben eine gemeinsame Vertriebsgesellschaft, die J&P Bautechnik GmbH. Die Gruppe beschäftigt weltweit 500 Mitarbeiter. Alle drei Unternehmen verfügen über mehrere Produktionsstätten.

PUK-WERKE - senken EDV-Betriebskosten mit MySQL-basiertem ERP CANIAS um 50%

Hintergrund für die Auswahl eines neuen ERP-Systems war die in die Jahre gekommene eigene Softwarelösung, basierend auf einer AS400. Nach einer sehr gewissenhaften Evaluierung entschied man sich für CANIAS, da hier Kriterien wie die Lauffähigkeit auf einer AS400, die flexible Anpassung, die Objektorientierung und die Webbasiertheit zu 100% erfüllt waren und darüber hinaus CANIAS über eine sehr hohe Standardfunktionalität verfügt. Da die PUK-Werke mit Client-Server-Systemen bislang wenig Erfahrung hatten, installierten sie in der Projektphase die CANIAS-Lösung auf der mit ausgelieferten MySQL-Datenbank. Im Verlauf der Projekt- und Testphase überzeugte MySQL bei den PUK-WERKEN durch seine hohe Stabilität und Leistungsfähigkeit. Auch rüdeste Methoden, ganze Datenbanken auf andere Volumes zu verschieben und unkontrolliertes Abschalten des Servers, hat MySQL klaglos hingenommen. Der Verwaltungsaufwand für MySQL war minimal. In den zwölf Monaten Testbetrieb waren an MySQL mit Ausnahme der Datensicherung keine administrativen Eingriffe notwendig. Aus diesem Grund fiel zum Produktivstart die Entscheidung, die AS400-Welt zu verlassen und auf MySQL, beziehungsweise auf Linux als Betriebssystem zu wechseln. Ein Entschluss, der sich schon in kürzester Zeit durch eine starke Reduktion der IT-Betriebskosten von circa 50% auch in Zahlen ausdrückte. Im produktiven ERP-System existieren heute etwa 20.000 Artikelstämme, rund 15.000 Adress-Sätze sowie 50.000 Aufträge mit ungefähr 1.000.000 Auftragspositionen und über 3.000.000 Materialbewegungen pro Jahr.

Die Einführung wurde, wie gewünscht, größtenteils von Mitarbeitern aus dem Hause PUK übernommen. So wurden bereits nach Produktivschaltung der ersten Niederlassungen, die weiteren Niederlassungen ohne Fremd-Unterstützung in Eigenregie produktiv geschaltet.

Die durchschnittliche Verweilzeit eines Kundenauftrags im System von der Auftragsannahme bis zur Auslieferung beträgt 1,5 Tage. Das Versandmodul wickelt beispielsweise täglich unternehmensweit mehr als 500 Versendungen ab, die Logistikabteilungen der beiden Produktionsstätten werden voll im ERP abgebildet. Die Steuerung der Kommissionierung und des Versandes an den über zwanzig Kommissionsarbeitsplätzen im Unternehmen erfolgt papierlos über CANIAS.

Dank der enorm schnellen Durchlaufzeit hat sich die von den PUK-Werken bekannt hohe Liefertreue zusätzlich signifikant verbessert. Die hohe Transparenz der Lager lassen heute eine noch direktere und schnellere Auslieferung zu.

Mittlerweile arbeiten rund 150 CC-User an sieben Standorten überwiegend via VPN auf der zentral in Berlin installierten CANIAS-Lösung. Mit dem weiteren Ausbau und der Implementierung von CANIAS bei der H-Bau und DKG werden mehr als 220 CC-User am System arbeiten. Die Besonderheit hier ist die Umsetzung einer echten Multi-Site-Lösung auf der Vertriebsseite mit einem zentralen Vertrieb für mehrere Unternehmen. Mit diesen Systemparametern ist das eine derzeit einmalige Installation.

Industrial Application Software GmbH

Augartenstraße 1, 76137 Karlsruhe

Fon + 49 (0) 721 964 16 - 0 • Fax + 49 (0) 721 964 16 - 40

www.canias.de • vertrieb@iascon.de

 canias^{ERP}



Mit CANIAS ERP alles aus einem Guß

*Die Dörrenberg Edelstahl GmbH in Engelskirchen steht seit mehr als 300 Jahren für **Eisen und Stahl** aus dem Oberbergischen. Im Laufe der Jahre wurde der Name mehr und mehr zu einem Begriff für **Leistungsfähigkeit, Innovation und Qualität**. Bereits 1928 lief Deutschlands erster Induktionsofen an. Mit den Geschäftsbereichen Edelstahl, Oberflächentechnik, Feinguss, Formguss und Rohblöcken ist Dörrenberg heute ein Unternehmen, das die Weichen für die Zukunft gestellt hat.*

Dörrenberg Edelstahl - Höchste Integration in allen Geschäftsbereichen und über Unternehmensgrenzen hinweg

Da das "Altsystem" den stetig gewachsenen organisatorischen Anforderungen bei Dörrenberg nicht mehr genügte und zudem nicht "Jahr-2000- und Eurofähig" war, mussten sie sich nach einem neuen ERP-System umsehen. Beim Vergleich in einer Vorstudie Anfang 1997 von einschlägigen Softwarepaketen, zeigten sich sehr schnell erhebliche Technologieunterschiede. Oft scheiterten die Systeme an den Anforderungen, einerseits ein Standardpaket zu sein, andererseits jedoch die branchenspezifischen Besonderheiten abbilden zu können. Nach einer intensiven Evaluierung von circa 20 Systemen konnte die ERP-Standardsoftware der Industrial Application Software GmbH überzeugen. Eine kurze Einführungszeit und die - bei IAS an oberster Stelle stehende - Kundenorientierung erleichterten Dörrenberg letztendlich die Entscheidung.

Die notwendige Flexibilität, die vier sehr unterschiedlichen Geschäftsbereiche bei Dörrenberg abzubilden, war eine der großen Herausforderungen. Die durchgängige Mandantenfähigkeit und die Abbildbarkeit der gewünschten Geschäftsbereiche unterhalb der Buchungskreisebene in CANIAS-ERP, waren die wichtige Basis für die erfolgreiche Umsetzung. Heute arbeiten mehr als 180 CC-User mit der maximalen Ausbaustufe der Lösung (Logistik, PPS, Finance, DMS, MIS) in den vier, logisch in Geschäftsbereiche getrennten Betriebsstätten (Edelstahl, Oberflächentechnik, Feinguss Formguss/Rohblöcke).

Dank der kostenlosen Source-Code-Nutzung und der sehr schnellen und flexiblen Anpassbarkeit von CANIAS, wurden bei Dörrenberg kundenspezifische Branchen-Anforderungen in Eigenregie vorzüglich umgesetzt. Das in CANIAS-ERP integrierte Entwicklungstool TROIA ist für Dörrenberg heute nicht mehr wegzudenken. Bislang konnten noch so komplizierte Anforderungen dank der offenen Systemarchitektur und TROIA stets in unternehmensfördernde IT-Prozesse umgesetzt werden.

Zusätzlich hat sich Dörrenberg nach der Releaseumstellung auf das, seit 2000 zur Verfügung stehende javabasierte CANIAS-Software-System, die Internetfähigkeit zu nutze gemacht. Mittlerweile greifen die Außendienstmitarbeiter der Firma Dörrenberg via Internet und UMTS auf das zentral installierte System zu. Über eine, ebenfalls in CANIAS integrierte digitale Authentifizierung, wird der sichere Remote-Zugriff garantiert. Damit ist der erste Schritt in Richtung Echtzeit-Unternehmen vollzogen.



Gute Genesung mit CANIAS ERP

Die GWI-AG ist ein europäisches Technologie-Unternehmen im Gesundheitswesen. Mit dem Standard-Software-System ORBIS® ist sie **Markt- und Technologieführer** im deutschsprachigen Markt für Klinik-Informationssysteme. Insgesamt betreut die GWI AG mit ihren 890 Mitarbeitern vorwiegend in Deutschland, Österreich, Frankreich und der Schweiz mehr als **2.000 Kunden** mit Informationssystemen im Gesundheitswesen.

GWI AG - Über CANIAS-CRM zur CANIAS-ERP-Komplettlösung

Die GWI ist mit der Auswahl der Lösung CANIAS-CRM einen sehr innovativen Weg gegangen. Da man nicht nur ein neues CRM-System benötigte, sah man zusätzlich auch die hervorragenden Integrations-Ansätze des betriebswirtschaftlichen, mandantenfähigen Komplettsystems CANIAS ERP, das jederzeit eine individuelle Ergänzung weiterer Module ohne Systembrüche zulässt. Daher fiel die Entscheidung für die neue Software zu Gunsten CANIAS aus.

Durch die GWI-eigene, sehr hohen Software- und Entwicklerkompetenz, waren die Vorgaben bei der Auswahl nicht nur rein funktional ausgerichtet, sondern erforderten auch zukunftsweisende Technologien, worin sich CANIAS als führend erwies. CANIAS-CRM basiert, wie das gesamte ERP-System auf einer einmaligen Systemarchitektur und Technologie, die es der GWI ermöglicht, auf sehr hohem Niveau eigenständig Anpassungen vorzunehmen, ohne die Releasefähigkeit zu verlieren. Des Weiteren war CANIAS die einzige Lösung am Markt, die die Freiheit bot, das System ohne zusätzlichen Aufwand via Internet und auch mobil zu nutzen.

Mit der IAS GmbH als Implementierungspartner ist es der GWI gelungen, im eigenen Datenmodell die Realität darzustellen. Das heißt, sie ist nun jederzeit in der Lage, auch veränderte Marktbedingungen im System abzubilden. Gerade im Krankenhausbereich sind Besonderheiten wie Beziehungsmanagement, personalisierte Ansprache, neue gesetzliche Vorgaben und anderes von hoher Bedeutung, die man mit CANIAS-CRM optimal abbilden und einpflegen kann.

Dank der hoch modernen Systemarchitektur und der einzigartigen Internetfähigkeit ermöglicht die "Mobile Solution" von CANIAS nun auch eine perfekte Onlineanbindung (z.B. mit GPRS, UMTS) der Mitarbeiter im Außendienst.

In der Folge wurden weitere Geschäftsbereiche auf CANIAS-ERP umgestellt. Die hohen Ansprüche der Finanzbuchhaltung mit zwölf zu konsolidierenden Unternehmen der Gruppe wurden ebenso umgesetzt, wie das GWI-spezifische Projektmanagement mit Projektplanung, Abrechnung und Materialwirtschaft. Damit wurde bei GWI das erklärte Ziel der Prozessintegration in hohem Maße umgesetzt und ermöglicht dem Unternehmen, den Vorsprung in diesem Marktsegment noch weiter auszubauen. Derzeit arbeiten circa 150 CC-User am System.

Da GWI die CANIAS-ERP als Konzernlizenz erworben hat, ist der Ausbau in weitere Geschäftsbereiche wie Service, Management und anderen ebenfalls geplant.

Industrial Application Software GmbH

Augartenstraße 1, 76137 Karlsruhe

Fon + 49 (0) 721 964 16 - 0 • Fax + 49 (0) 721 964 16 - 40

www.canias.de • vertrieb@iascon.de

 **canias**^{ERP}



Im Zeitalter des eBusiness angekommen

Die Ackermann Fahrzeugbau GmbH aus Wolfhagen ist seit 155 Jahren eine renommierte Marke für Sandwichplatten, Sandwichkonstruktionen und Kofferbausätze. Seit 1996 ist Ackermann ein Tochterunternehmen des Hauptaktionärs GESCO AG. Damals wie heute steht das Unternehmen für Innovationsfähigkeit und Ideenreichtum in der Branche. Die Bereitschaft zum Einsatz neuer Materialien und zur Entwicklung intelligenter Konstruktionen hat dazu beigetragen, dass Ackermann heute über die modernste Anlage zur Herstellung von FCKW-freien Polyurethan-Sandwichplatten verfügt. Auch in Zukunft wird die Ackermann Fahrzeugbau GmbH mit innovativen Produkten auf sich aufmerksam machen.

Ackermann Fahrzeugbau - Kunden konfigurieren ihre Produkte mit dem CANIAS ERP Produktekonfigurator selbst im Webportal

Basierend auf der hochmodernen Standardsoftware CANIAS-ERP, die bei Ackermann Fahrzeugbau bereits seit 1998 produktiv im Einsatz ist, bindet Ackermann nun auch seine Kunden online in die Geschäftsprozesse ein und startet damit das Zeitalter des eBusiness im eigenen Unternehmen. Während bisher Bestellungen per Fax oder telefonisch eingingen, woraus dann wiederum Stücklisten und Arbeitspläne erstellt wurden, wird heute auf den in CANIAS ERP integrierten und extrem leistungsstarken Produktekonfigurator über ein Online-Web-Portal zugegriffen.

Dank der javabasierten Systemarchitektur von CANIAS, lassen sich alle Anwendungen auch über das Internet ohne kostspielige Zusatzsoftware bedienen. So konnten zwei Fliegen mit einer Klappe geschlagen werden, als man das Projekt "Produktekonfigurator" bei der Firma Ackermann ins Leben rief. Denn der Konfigurator wurde nicht nur für den hausinternen Gebrauch konzipiert, sondern auch für die Online-Nutzung über ein Portal auf der Homepage von Ackermann, auf das die Kunden mit einem Passwort rund um die Uhr zugreifen können.

Die Basis des Konfigurators bildet eine Maximalstückliste, aus der der Kunde auswählt und somit seinen ganz individuellen Bausatz zusammenstellt. Im Regelwerk, dem Herzstück des Konfigurators, sind die entsprechenden Attribute in Prüftabellen hinterlegt und unter Berücksichtigung der entsprechenden Logiken miteinander verknüpft. Die Plausibilitätsprüfungen gültiger und kombinierbarer Optionen werden dann zur Laufzeit vom System übernommen.

Ein im Regelwerk hinterlegtes Pricingmodell bildet die Basis für die Angebotskalkulation. Zu jeder Ausstattung wird der entsprechende Preis angezeigt, woraus das System am Ende der Konfiguration den kundenspezifischen Preis errechnet.

File Ansicht Optionen Fenster Hilfe Offne Transaktion

Sonderausstattungen typspezifisch Afaclip A Basis

Länge (mm)	8600	Summe typ.-SA's	290,00
Breite (mm)	2550	Summe allg. SA's	0,00
Höhe (mm)	2450		

Gruppenauswahl: Wählbare SA > Rückwandrahmen <

	wähle	Hinwe	Menge	Zubehör	Beschreibung	TI	Preis	ME	Whr.	Ausg. von Zubehör
Boden	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1,00	SA1	faizloser Bodenabschluss	<input checked="" type="checkbox"/>	0,00	ST	EUR	
Dach	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	1,00	SR3	RW-Rahmen aus Edelstahl	<input type="checkbox"/>	290,00	ST	EUR	
Rückwandrahmen	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0,00	SR1	verstärkter RW-Rahmen Stahl verz.	<input type="checkbox"/>	160,00	ST	EUR	SR3
Rückwandtür	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0,00	SR1.1	verstärkter RW-Rahmen Edelstahl	<input type="checkbox"/>	590,00	ST	EUR	SR3
Stirnwand	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0,00	CQ13	RW-Rahmen für Rolltor - Stahl verzinkt	<input type="checkbox"/>	-741,00	ST	EUR	
Seitenwand	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0,00	CQ14	RW-Rahmen für Rolltor - Edelstahl	<input type="checkbox"/>	-399,00	ST	EUR	
Sonstiges	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	0,00	CQ35	Entfall Rahmen + LM-Rückwandtüren	<input type="checkbox"/>	-1.554,00	ST	EUR	SR3

Technische Angaben

faizloser Bodenabschluss

Bodenhöhe mm

Preis ME Whr.
0,00

Ackermann Fahrzeugbau AKMPC0 AKMPCD004

Die elektronisch erfasste Kundenbestellung erzeugt im zentralen ERP-System automatisch ein Angebot. Da der Kunde neben den allgemeinen und typspezifischen Ausstattungen eines Bausatzes der Bestellung auch noch weitere Ausstattungen hinzufügen kann, die nicht in der Maximalstückliste vorhanden sind, sondern dem Kunden spezifisch auf seine Anforderungen zur Verfügung gestellt werden, erzeugt das ERP-System nicht gleich einen Auftrag, sondern zunächst ein Angebot. Erst nach dessen Überprüfung, wird eine Auftragsbestätigung erzeugt.

Die Ziele von Ackermann, die Bearbeitungszeit von Bestellungen zu verkürzen, dadurch die Effektivität und Effizienz zu steigern und gleichzeitig den Kunden mehr Flexibilität einzuräumen, um dadurch wiederum eine höhere Kundenbindung zu erzielen, konnten mit dem Produktkonfigurator in höchstem Maße erfüllt werden.

In naher Zukunft soll auch auf die integrierte hoch funktionale MRP II in CANIAS zurückgegriffen werden, wodurch die nach gelagerten Prozesse für die Beschaffung der Sekundärbedarfe und für die Fertigung ebenfalls automatisiert werden. Mit diesem weiteren Integrationschritt erwartet man eine noch höhere Produktivität der Geschäftsprozesse.

Der Produktkonfigurator von CANIAS ERP ist an Flexibilität und Offenheit kaum zu übertreffen und hat Ackermann Fahrzeugbau innovativ wieder einen Schritt vorangebracht.



CMS Craiss optimiert SCM durch eBusiness-Projekt

Die CMS Craiss Mobile Service GmbH ist mit mehreren Service Centern in ganz Deutschland vertreten, in denen sie neben der Behälterreinigung auch noch zusätzliche logistische Dienstleistungen wie Lagerung, Sortierung und Kreislaufmanagement abwickeln. Mit der mobilen Lösung, den Clean-Mobiles, können Behälter sogar direkt vor Ort beim Kunden gereinigt werden und somit auch Märkte in Zentraleuropa bedient werden. Sowohl in der stationären als auch in der mobilen Behälterreinigung ist CMS Craiss für ein Reinigungsverfahren bekannt, das stets den höchsten Anforderungen der Umweltschutzbestimmungen genügt.

CMS Craiss Mobile Service GmbH - bindet seine Kunden online in die Geschäftsprozesse ein, mit einem in CANIAS ERP integrierten Bestellportal

Bereits seit 2001 hat CMS Craiss als ASP-Kunde die hoch funktionale Standardsoftware CANIAS ERP im Einsatz. Mit dem Ziel die Qualität der angebotenen Dienstleistungen ständig zu verbessern, die Kundenzufriedenheit durch optimierte Arbeitsabläufe zu steigern und langfristig die europaweiten Geschäftsbeziehungen weiter auszudehnen, hat man zusammen mit der IAS ein Konzept für ein Bestellportal erarbeitet, das aufgrund der Java-basierten Systemarchitektur von CANIAS ERP für die Kunden ganz einfach über das Internet zugänglich ist. Das Zeitalter des eBusiness konnte somit bei Craiss eingeleitet und dadurch auch gleichzeitig die Supply Chain optimiert werden.

Während bisher die Bestellungen handschriftlich per Fax aufgegeben wurden und die Auftragerfassung bei Craiss manuell erfolgte, hat man jetzt mit dem Bestellportal ein Tool geschaffen, mit dem man Kommunikations- und Informationsbrüchen ganz einfach aus dem Weg gehen kann. Der Kunde loggt sich auf der Homepage von Craiss mit seiner Kundennummer und einem Passwort ein und kann dann aus einer kundenspezifischen Materialliste durch Eintragen der gewünschten Menge die jeweiligen Artikel auswählen und zusätzlich bei Bedarf noch einen Kommentar eingeben.

Um der Firma Craiss eine erhöhte Transparenz über die Lieferqualität zu bieten, hat man im Bestellvorgang eine Abfrage integriert, in der der Kunde angibt, ob er mit der letzten Lieferung zufrieden war und diese auch kommentieren kann. Für Craiss stellt dies ein optimales Analysetool dar, um die Kundenzufriedenheit bewerten zu können. Nach Angabe des Lieferdatums schickt der Kunde die Bestellung ab und erhält eine Bestellbestätigung. Die Bestellung erzeugt automatisch einen Auftrag im System, der mit dem Lagerbestand abgeglichen wird. Ist das bestellte Material vorrätig, wird der Auftrag mit digitaler Unterschrift unterzeichnet und kann dann weiterbearbeitet werden. Sollte der Bestand den Bedarf nicht decken, wird die Menge manuell abgeändert und der Kunde erhält eine Auftragsbestätigung per E-Mail mit der tatsächlich lieferbaren Menge. In naher Zukunft soll eine Rückstandsverwaltung dafür sorgen, dass eine Auswertung zwischen bestellter und gelieferter Menge vorgenommen wird und dem Kunden, sobald wieder Bestand verfügbar ist, die Restmenge automatisch geliefert wird.

Eine besondere Funktionalität ist das in der Benutzerverwaltung integrierte Passwort-Management. Über einen Button im Kundenstamm kann Craiss seinen Kunden automatisch einen Benutzer-Login und ein Passwort zuweisen, das per E-Mail an den hinterlegten Ansprechpartner versandt wird. Sollte der Kunde das Passwort vergessen haben, kann er über das Portal durch Eingabe seiner Kundennummer und der E-Mail-Adresse ein neues Passwort anfordern.

Technologisch hervorzuheben ist die direkte Anbindung des Portals an das ERP-System. Durch die Integration ergibt sich der Vorteil, dass der Kunde auf der gleichen Datenbasis wie das ERP-System arbeitet. Somit besteht keine Replikationsnotwendigkeit und die Daten sind in Echtzeit verfügbar. Da alle Programmierungen mit Hilfe der in CANIAS ERP integrierten Entwicklungsumgebung vorgenommen werden und somit die gleiche Architektur wie für das ERP-System verwendet werden kann, ist der Aufwand für die Integration eines solchen Web-Portals sehr gering. Die Wartungsanfälligkeit bzw. der Wartungsaufwand werden dadurch ebenfalls niedrig gehalten. Die verwendete Standard-Logik garantiert auch die 100%ige Releasefähigkeit des in CANIAS ERP integrierten Bestellportals.

Mit dem Online-Bestellportal ist es der CMS Craiss Mobile Service GmbH gelungen, ihre Ziele zu realisieren:

- ⇒ Der Bestellprozess konnte erheblich verkürzt und somit Ressourcen eingespart werden.
- ⇒ Durch die elektronische Erfassung der Bestellung wird die Fehleranfälligkeit auf ein Minimum reduziert.
- ⇒ Die Auswertbarkeit der Lieferungen ermöglicht es, eventuelle Fehlerquellen zeitnah zu erfassen und zu beheben und somit die Kundenzufriedenheit zu bewerten.
- ⇒ Durch die Einbindung der Kunden in die Geschäftsprozesse konnte die unternehmensübergreifende Wertschöpfungskette optimiert und dadurch ein großer Schritt in Richtung ganzheitlichem SCM gemacht werden.

Die Integration des Bestellportals hat somit nicht nur zu gesteigerter Kundenzufriedenheit der Bestandskunden beigetragen, sondern wird auch in Zukunft die Basis bilden, um die Entwicklung zum europäischen Dienstleister voranzutreiben.