



amball bringt Licht in die Unternehmenslösung bei Schröder GmbH

Die Schröder GmbH zählt zu den führenden Unternehmen der deutschen Leuchtenindustrie. Besonders innerhalb der Straßen- und Stadtbeleuchtung können ihre innovativen Produktlösungen zur urbanen Lichtgestaltung überzeugen. Nach der Einführung von Microsoft Dynamics AX durch ein ausländisches Systemhaus hatte das Unternehmen mit zahlreichen Unzulänglichkeiten zu kämpfen. amball übernahm ein mit großen Schwierigkeiten behaftetes Projekt. Nach der Analyse und Konsolidierung der Unternehmenssoftware kann Schröder heute mit einer leistungsfähigen Lösung arbeiten. Darüber hinaus wurden Erweiterungen vorgenommen, die das Unternehmen und die Mitarbeiter dabei unterstützen, die eigenen Ziele zu erreichen. Weitere kleinere Ergänzungen sind bereits geplant.

Die Schröder GmbH wurde 1938 gegründet und gehört seit 2001 zur europäischen Schröder Gruppe GIE, für die weltweit etwa 40 eigenständige Unternehmen tätig sind. An den Standorten in Deutschland sind über 100 Mitarbeiter beschäftigt. Der Hersteller beteiligt sich in Kooperation mit Lichtdesignern, Architekten und Stadtplanern an der Neugestaltung von Städten. Die Geschäftsfelder umfassen die Straßen- und Stadtbeleuchtung, die Industrie- und Tunnelbeleuchtung, Scheinwerfer und Stadtmobiliar. Ein mittelständisches Unternehmen, das einen Schwerpunkt im Projektgeschäft mit Einzelanfertigung unter Serienfrequenzen und Varianten hat, ist darauf angewiesen, dass diese Kernprozesse sauber von der Unternehmenssoftware unterstützt werden.

Unternehmensgruppe entscheidet sich für Microsoft Dynamics AX

Gemeinsam mit dem Mutterunternehmen, der Schröder Group GIE in Brüssel, entschied man sich 2003 für die Einführung von Microsoft Dynamics AX durch einen belgischen Partner. Dieser IT-Dienstleister sollte gleichzeitig in einem weiteren europäischen Land die beiden Pilot-Installationen innerhalb der Unternehmensgruppe vornehmen, um dann auch an den weiteren Standorten die Lösung auszurollen. Doch leider ging dieser Plan nicht auf, weil sich die Zusammenarbeit auf der fachlichen und kommunikativen Ebene schwierig gestaltete. Besonders nachteilig und unproduktiv war, dass sämtliche Abstimmungen und auch die Schulungen in englischer Sprache durchgeführt wurden. Das Ergebnis der Sprachbarriere und der fachlichen Unerfahrenheit war eine wenig nutzbare Unternehmenslösung.



Suche nach einem passenden Partner

Aufgrund der unbefriedigenden Systemkonfiguration und der fehlenden persönlichen Betreuung machte sich Schröder nach Abschluss des Einführungsprojekts auf die Suche nach einem regionalen Partner, der auch fundierte Erfahrungen mit Produktionsunternehmen haben sollte. „Wir bekamen eine Empfehlung von einem Geschäftsfreund, weil dieser selbst von amball betreut wurde und sehr zufrieden war.“ blickt Ingo Fehrle, Leiter Vertriebsinnendienst und Projektleiter bei Schröder, zurück. Beide Unternehmen beschnupperten sich und amball wurde aufgefordert, Potenziale aufzuzeigen, wie Microsoft Dynamics AX gewinnbringend bei Schröder eingesetzt werden kann. „Die erste große Aufgabe für amball war eine Gesamtanalyse des bestehenden Systems.“ beschreibt Fehrle weiter. Schröder wollte wissen, welche Anpassungen vorgenommen wurden, welche davon benötigt werden, welche eliminiert werden können und wo gegebenenfalls Ergänzungen notwendig waren, da das System vom damaligen Dienstleister ohne Dokumentation übergeben wurde. „Bei dieser Analyse machte amball einen sehr professionellen Eindruck.“ fasst Ingo Fehrle die Entscheidung für die weitere Zusammenarbeit mit amball zusammen.

amball stellte ein vollständig integriertes System her

In einer ersten Re-Design-Phase wurden alle Sonderlösungen analysiert und weitestgehend auf den Standard zurückgeführt, was spätere Updates vereinfacht und somit die Folgekosten reduziert. Sämtliche Mitarbeiter wurden geschult, damit sie das ERP-System im Rahmen ihrer Aufgaben sicher und effektiv benutzen können. Wichtige offene Fragestellungen, wie beispielsweise die



„Die erste große Aufgabe war eine Gesamtanalyse des bestehenden Systems. Dabei machte amball einen sehr professionellen Eindruck.“

Ingo Fehrle, Leiter Vertriebsinnendienst und Projektleiter



Bestandsverwaltung und -bewertung wurden durch amball elegant gelöst. Ferner wurden Schröder zusätzliche Potenziale, die Microsoft Dynamics AX aufgrund seiner Funktionsvielfalt bietet, aufgezeigt und nach und nach implementiert. Im Ergebnis schaffte es amball innerhalb von zwei Jahren ein vollständig integriertes System herzustellen, in dem alle Basismodule Verwendung finden. Parallele oder ergänzende Softwarelösungen sind mittlerweile nicht mehr im Einsatz, da die gesamte Prozesskette von der Angebotsphase über die Bestellung, die Beschaffung, die Produktion und die Fakturierung mit Microsoft Dynamics AX gesteuert wird.

Integrierte Lösung sehr nah am Standard

Die für den Hersteller wichtige Angebotsphase für Beleuchtungskonzepte und Lösungen wird durch die Kundenmanagementlösung Microsoft CRM maßgeblich unterstützt. Da der Produktverkauf mit sehr intensiver persönlicher Beratung einhergeht, spielen Basispreislisten für Standardartikel, Variantenkonfigurationen, Machbarkeitsprüfung und Preiskalkulation für Sonderlösungen eine große Rolle. Standardartikel und ihre Varianten sind mit eigenen Artikelnummern, Stücklisten und Arbeitsplänen hinterlegt. Mit diesen Informationen lässt sich bei Auftragseingang direkt die Produktionsplanung anstoßen und die bedarfsgesteuerte Beschaffung einleiten. Alle Endprodukte werden dann kundenbezogen gefertigt. Durch die Nutzung von Arbeitsplänen können sämtliche produktbezogenen Kosten erfasst, gebucht und später nachkalkuliert werden.

Data-Warehouse liefert Informationen für das Vertriebscontrolling

Das Vertriebscontrolling führt Schröder ebenfalls direkt in der Unternehmenslösung durch. Im Hintergrund werden die komplexen Auswertungen auf OLAP-Basis durch die Microsoft SQL Analysis Services für die Anwender bereitgestellt. Die Nachkalkulationen, die Herstellungskosten, Umsatzanalysen und Margenermittlungen sind nur einige Beispiele für die vielfältigen Auswertungen, die Transparenz bringen und Informationen für die unternehmerischen Entscheidungen liefern.

Vielfältige Erleichterungen und sinnvolle Ergänzungen

Das Zusammenspiel der Unternehmenslösung wurde in vielen Punkten durch amball optimiert. Konstruktionszeichnungen sind im Artikelstamm hinterlegt und können über das Dokumentenmanagement jederzeit abgerufen werden. Intercompany Umsätze in der Schröder Gruppe GIE nehmen zu, da die Produktion eines bestimmten Produktes üblicherweise nur in einigen wenigen Unternehmen geschieht. Diese Vorgänge sind problemlos mit der Unternehmenslösung durchführbar. Eine österreichische Schwesterfirma konnte sehr einfach in die Unternehmenslösung integriert werden: Schröder stellt die IT-Infrastruktur bereit und erbringt vielfältige Serviceleistungen auf Basis Microsoft Dynamics AX für das Unternehmen.

Weitere Optimierungspotenziale sollen genutzt werden

An der Optimierung der zentralen Unternehmenslösung wird kontinuierlich weitergearbeitet. Vom Wareneingang bis zur Produktionsfertigmeldung sollen zukünftig sämtliche Vorgänge in der Unternehmenslösung sofort nachvollziehbar sein, da alle Arbeitsschritte mittels Barcode (BDE) dokumentiert werden, sobald sie erledigt sind. Weitere Erleichterung soll der Einsatz des Projektmoduls und der Produktprogrammplanung bringen. Produktionsdaten und Einkaufsdaten sollen in einer nächsten Phase ebenfalls durch das Data-Warehouse analysiert und aufbereitet werden, um auch in diesen Unternehmensbereichen weitere Transparenz zu schaffen. Ein Update auf die nächste Microsoft Dynamics AX Version ist ebenfalls geplant. Nachdem amball Licht in das ERP-System bei Schröder gebracht hat, schauen beide Unternehmen sehr positiv in die gemeinsame Zukunft.



„Wir bekamen eine Empfehlung von einem Geschäftsfreund, weil dieser selbst von amball betreut wurde und sehr zufrieden war.“

Ingo Fehrle, Leiter Vertriebsinnendienst und Projektleiter

Überblick



Land/Region
Weltweit

Unternehmen

Die Schröder GmbH zählt zu den führenden Unternehmen der deutschen Leuchtenindustrie. Besonders innerhalb der Straßen- und Stadtbeleuchtung können ihre innovativen Produktlösungen zur urbanen Lichtgestaltung überzeugen.

Ausgangssituation

Gemeinsam mit dem Mutterunternehmen, der Schröder Group GIE in Brüssel, entschied man sich für die Einführung von Microsoft Dynamics AX durch einen belgischen Partner. Aufgrund der unbefriedigenden Systemkonfiguration und der fehlenden persönlichen Betreuung machte sich Schröder GmbH nach Abschluss des Einführungsprojekts auf die Suche nach einem regionalen Partner, der auch fundierte Erfahrungen mit Produktionsunternehmen haben sollte.

Lösung

Microsoft Dynamics AX

Nutzen

- Vollständig integriertes System
- Funktionsvielfalt
- Gesamte Prozesskette in einer Lösung
- Angebotsphase wird durch die Kundenmanagementlösung Microsoft Dynamics CRM maßgeblich unterstützt

Schröder GmbH
Flurweg 8
91613 Marktbergel

E-Mail info@schreder.de
Homepage www.schreder.de



Herausgeber

amball business-software

Nordostpark 12-14

90411 Nürnberg

Telefon +49 (0)9 11/5 27 97-0

Telefax +49 (0)9 11/5 27 97-50

E-Mail info@amball.de

Homepage www.amball.de

Ansprechpartner: Marion Höch

Alle verwendeten Hard- und Softwarebezeichnungen sind geschützte Handelsnamen und/oder Warenbezeichnungen. Copyright bei amball business-software.

Alle Rechte vorbehalten.