

Tonnenschwere Rohstoffe und transparente Daten sind bei RT Lasertechnik kein Widerspruch

RT Lasertechnik bewegt jeden Monat 1.000 Tonnen Stahl, Edelstahl und Aluminium. Der metallverarbeitende Betrieb fertigt unter anderem für Maschinenbauer, für die Automobilindustrie und für Landmaschinenhersteller. Weil alle Zeichen auf zweistelligem Wachstum stehen, hat das Unternehmen 2017 seine beiden Standorte zusammenggeführt. Heute arbeitet RT Lasertechnik in einem 13.000 Quadratmeter großen Produktions- und Verwaltungsgebäude in Rheda-Wiedenbrück. Bereits vor dem Umzug war klar: Die Verarbeitung sämtlicher Unternehmensdaten muss auf neue Füße gestellt werden.

Liefertreue verbessert – Kundenzufriedenheit erhöht

Gleichzeitig profitiert RT Lasertechnik von der detaillierten Projektkalkulation, die für den Betrieb und die Kunden eine höhere Sicherheit bezüglich der Preise bedeutet. Nachdem der Kunde die Zeichnung für seinen Auftrag geliefert hat, kann mit der Kalkulation und der Erstellung der Stücklisten begonnen werden. Das integrierte Fertigungsplanungs-Tool für Microsoft Dynamics NAV sorgt unter anderem für den grafischen Leitstand, der die genauen Start- und Endzeiten der Aufträge visualisiert.



Mit Business-Intelligence hohe Flexibilität managen

Mit der Einführung von Microsoft Dynamics NAV machte das Unternehmen auch im Hinblick auf die Digitalisierung einen großen Schritt in die Zukunft. Als Auftragsfertiger ist RT Lasertechnik enorm flexibel aufgestellt, denn in der Bearbeitung kann kaum auf Standards zurückgegriffen werden. Ob Platinen, Profile für Maschinengehäuse oder die Produktion von Schweißbaugruppen: Jede Order ist anders und das führt immer zu einer individuellen Artikelerfassung. „Ein gutes Warenwirtschaftssystem ist für uns die Basis, damit wir die Auftragsmengen überhaupt bewältigen können,“ so Frank Teckentrup, Geschäftsführer des ostwestfälischen Blechbearbeitungs-Experten.

Oft sind es die Prozesse, die bei einem ERP-Projekt überprüft werden müssen. Das war hier nicht nötig. RT Lasertechnik hatte das alles im Griff. Trotz guter Prozesse erfolgten früher viele Absprachen und Informationsübermittlungen über Zuruf, was immer ein Fehlrisiko in sich birgt. Heute kann jeder Mitarbeiter den Stand der Aufträge im System abrufen. Alle Anwender verfügen zur selben Zeit über identische Daten. Das hat unter anderem zur Folge, dass die Materialbeschaffung heute reibungsloser läuft. „Das Material ist genau dann vor Ort, wenn wir es brauchen. Die Lagerbestände sind geschrumpft, die Durchlaufzeiten haben sich verringert und somit auch die Kapitalbindung. Das sind enorme Vorteile für uns,“ berichtet Frank Teckentrup.

Was den Geschäftsführer des 180 Mitarbeiter starken Unternehmens besonders freut: „Unsere Liefertreue hat sich deutlich verbessert. Unsere Planungen sind viel genauer und die Einhaltung von Lieferterminen führte sofort zu einer höheren Kundenzufriedenheit.“

„Wir schätzen ganz besonders die sehr gute Zusammenarbeit mit MODUS Consult. Der Projektleiter war regelmäßig vor Ort und hat sich um alle Belange bestens gekümmert“, so Frank Teckentrup. Als Empfehlung für alle, die ein ERP-System einführen wollen, rät Frank Teckentrup, dass die Prozesse im Vorfeld passen müssen, dass viel getestet werden sollte, bevor das System live geht und dass von Anfang an die Mitarbeiter mit ins Boot genommen werden müssen, damit schnell eine Akzeptanz erzielt wird. „Veränderung sind immer schwer, aber heute sehen alle Anwender die Vorteile, die der Einsatz des Systems für uns bringt.“

Projekthighlights

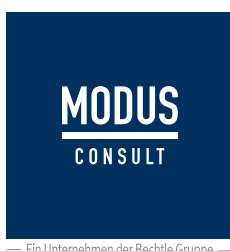
- Verringerte Lagerbestände und kürzere Durchlaufzeiten
- Liefertreue führt zu höherer Kundenzufriedenheit
- Verbesserte Vor- und Nachkalkulation
- Eliminierung von Fehlerquellen in der Materialbeschaffung



„Unsere Liefertreue hat sich deutlich verbessert. Unsere Planungen sind viel genauer und die Einhaltung von Lieferterminen führte sofort zu einer höheren Kundenzufriedenheit.“

Frank Teckentrup,
Geschäftsführer

Wir schaffen Verbindungen bei RT Lasertechnik



MODUS Consult AG

James-Watt-Straße 6 | 33334 Gütersloh
Telefon +49 5241 9217-444 | Telefax +49 5241 9217-400
contact@modusconsult.de | www.modusconsult.de

Weitere Niederlassungen in
Bonn | Bremen | Erlangen | Neckarsulm | Stuttgart | Villingen-
Schwenningen

Unser Wissen. Ihr Gewinn.

— Ein Unternehmen der Bechtle Gruppe —