

Microsoft Dynamics NAV bei der Wieland-Gruppe

Wieland

Die Wieland-Gruppe mit Sitz in Ulm ist einer der weltweit führenden Hersteller von Halbfabrikaten und Sondererzeugnissen aus Kupfer und Kupferlegierungen: Ob Bänder, Bleche, Rohre, Stangen oder Drähte – gemeinsam mit den Kunden entwickelt das Unternehmen Lösungen für individuelle und industrielle Anwendungen. Mit mehr als 40 Standorten in Europa, Nordamerika, Asien und Afrika beliefert die Wieland-Gruppe Kunden aus den unterschiedlichsten Branchen. Zur Optimierung der Prozesse bei den Tochtergesellschaften führte Wieland ein international einheitliches Baseline-System auf Basis von Microsoft Dynamics NAV ein.

Wieland führt internationale Baseline für Handels- und Servicecenter ein



Firmenprofil

- Bereits 1820 begann die Unternehmensgeschichte der Wieland-Werke mit der Herstellung von gegossenen Kupferartikeln
- Heute: International tätiger Hersteller von Halbfabrikaten und Sondererzeugnissen aus Kupfer und Kupferlegierung
- Hauptsitz in Ulm
- mehr als 40 Standorte, davon über 30 im Ausland
- ca. 6.500 Mitarbeiter weltweit

Aufgabenstellung

- Realisierung und Einführung einer international einheitlichen Baseline mit anschließendem Rollout in den Handels- und Servicegesellschaften
- Prozessoptimierung bei den Tochtergesellschaften
- Vereinfachte Konsolidierung von unternehmensweiten Zahlen und Informationen
- Schnelles und einfaches Reporting

Entscheidungskriterien

- Microsoft Dynamics NAV als ideale ERP-Lösung für die mittelständisch geprägte Firmenstruktur
- Internationale Ausprägung von Dynamics NAV mit über 40 lokalisierten Versionen
- Komplexe Geschäftsprozesse und Bewertungslogiken für weltweiten Einsatz abbildbar
- Erfahrung der KUMAVISION im Mittelstand und mit internationalen Projekten

Eingesetzte Software

- Microsoft Dynamics NAV-Module:
 - > Finanz- & Anlagenbuchhaltung
 - > Einkauf
 - > Verkauf
 - > Lager & Logistik
 - > Produktion (in ausgewählten Standorten)
- Kundenspezifischer Kernel mit:
 - > Schneidlösung basierend auf NAV Produktion
 - > Metallumarbeitung & Abwicklung
 - > Metallbewertung
- KUMAVISION-Modul MDX (Master Data eXchange)

Weitere Informationen:

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf

Telefon (07544) 966-300, dynamics@kumavision.com, www.kumavision.com

„Wir haben schnell erkannt, dass KUMAVISION die Sprache des Mittelstands versteht und Erfahrung mit internationalen Projekten mitbringt.“ Stefan Zach, IT-Abteilungsleiter bei Wieland

Eine Lösung für den Mittelstand

Bei den Handels- und Servicegesellschaften handelt es sich in der Regel um mittelständische Unternehmen mit bis zu 50 Mitarbeitern. „Die in der Konzernzentrale eingesetzte SAP-Lösung hätte die Gesellschaften sprichwörtlich erschlagen“, erklärt Zach. In einem internen Auswahlprozess kristallisierte sich Microsoft Dynamics NAV als ideale Lösung heraus. Besonders die internationale Ausprägung mit über 40 lokalisierten Versionen konnte hier punkten. Als Partner setzte Wieland auf die KUMAVISION AG: „Wir haben schnell erkannt, dass KUMAVISION die Sprache des Mittelstands versteht und Erfahrung mit internationalen Projekten mitbringt“, erinnert sich Zach.

Maßgeschneiderter Kernel

Die Bandbreite bei den Tochtergesellschaften reicht von reinen Handelsaktivitäten über das auftragsbezogene Konfektionieren bis hin zu kundenspezifischen Fertigungen. Angesichts dieser komplexen Anforderungen beschloss die KUMAVISION, die internationale Baseline auf einem „nackten“ Kernel aufzubauen, der problemlos lokalisiert werden kann. „Natürlich ist hier viel Know-how und Erfahrung aus unseren Branchenlösungen für Fertigung und Handel eingeflossen, so dass wir keineswegs bei Null anfangen mussten“, erklärt Koray Tamtürk, Bereichsleiter der KUMAVISION. Die KUMAVISION entwickelte so zunächst nach Vorgaben von Wieland einen Prototyp zur Abstimmung. „Die KUMAVISION hat für uns in kurzer Zeit eine äußerst durchdachte Anwendung entwickelt. Der Prototyp war so gut, dass wir ihn gleich produktiv nutzen konnten und lediglich erweitert haben“, so Zach.

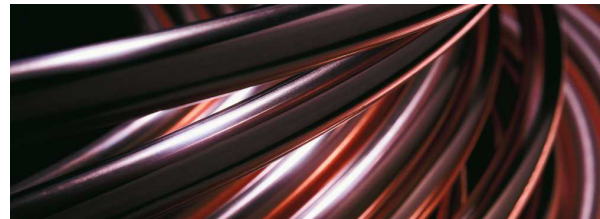
Kein Verschnitt

Beim Thema Zuschnitt griff der Standard von Dynamics NAV zu kurz, daher entwickelte die KUMAVISION für Wieland eine individuelle Lösung. So lassen sich unter einer übersichtlichen Programmoberfläche mehrere Fertigungsaufträge in einem Sammelauftrag bündeln, um Ressourcen optimal einzusetzen. Dies funktioniert sogar kundenübergreifend. „Die Rückmeldungen aus diesen Vorgängen sind sehr komplex, denn es wird alles auf die einzelnen Verkaufsaufträge zurückgebucht“, erklärt Zach. Selbst das Zurückbuchen von Verschnitt in die Lagerwirtschaft geschieht automatisch, ebenso der Druck der Lieferpapiere.

Gesamter Prozess im Blick

Während das Ausgangsmaterial in der Regel von den Wieland-Werken bezogen wird, übernimmt der jeweilige Wieland-Standort die Weiterverarbeitung und/oder Distribution. Die Lösung der KUMAVISION deckt sämtliche Pro-

zessschritte ab, so dass Aufträge, Bearbeitungsfortschritt und Lagerbestände jederzeit abrufbar sind. Selbst die direkte Belieferung von Fremdfertigern durch die Muttergesellschaft wird im System abgebildet und als Außenlager der jeweiligen Tochtergesellschaft gepflegt.



Wertvolles Prozessverständnis

Die sicherlich größte Herausforderung war die Abbildung der sogenannten Umarbeitung. „Alles, was die Umarbeitung in zwei Sätzen erklärt, ist falsch“, veranschaulicht Zach die Komplexität dieses Themas mit einem Augenzwinkern. Bei der Verarbeitung von Kupfer anfallende Schnittreste oder Späne können problemlos in den Gießereien der Muttergesellschaft wieder eingeschmolzen werden. Die Endkunden erhalten dafür von den Schneidcentern eine entsprechende Gutschrift. Die ERP-Lösung erstellt automatisch einen Kontoauszug, der das aktuelle Guthaben ausweist, das mit Einkäufen verrechnet werden kann. Dieses Verhältnis besteht genauso zwischen Töchtern und Mutter: „Die doppelte Sichtweise auf einen solchen Werte- und Materialfluss kann keine Software standardmäßig abbilden, hier hat die KUMAVISION ein ausgesprochen tiefes Prozessverständnis bewiesen“, kommentiert Zach die Entwicklung einer entsprechenden Preisfindungs- und Bewertungslogik.

Internationaler Rollout

Nach erfolgreich durchgeführten Pilotprojekten folgt nun die weltweite Einführung der Baseline. Die KUMAVISION übernimmt auch hier federführend die Implementierung. Bei Schulungen mit landestypischen Besonderheiten wie etwa der Finanzbuchhaltung greifen die Marktdorfer ERP-Spezialisten auf lokale Partner zurück. Der Kunden behält seinen gewohnten Ansprechpartner während des gesamten Projektverlaufs.

Rückblick und Ausblick

„Die Zusammenarbeit mit der KUMAVISION läuft einwandfrei, wir haben die Prozesse vor Ort exakt getroffen“, resümiert Zach. Weitere Rollout-Projekte – vor allem im europäischen und asiatischen Raum – befinden sich bereits in der Konzeption. Zudem soll das elektronische Reporting ausgebaut und damit die Verzahnung mit Anwendungen wie SAP Business Intelligence vorangetrieben werden.