Anbieterneutrale Beratung bindet ERP-Auswahl an Nutzenpotenziale

Die Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH in Emsbüren will mit einer seit November 2015 laufenden Einführung des ERP-Systems von der ams.group die im Auswahlverfahren ermittelten Nutzenpotenziale heben. Mit rund 300 konkreten Verbesserungenspotenzialen sollen Lieferzeiten verkürzt und die Effizienz beim Angebots- und Auftragsdurchlauf gesteigert werden. Deshalb wurden eine Potenzialanalyse und das ERP-Auswahlverfahren mit der Unterstützung des anbieterneutralen Beraters MQ result consulting AG durchgeführt.

Hermann Paus gründete 1968 das Unternehmen mit der Fertigung von Baumaschinen wie Radladern und Dumpern. In den darauffolgenden Jahren kamen Entwicklung und Produktion von Berg- und Tunnelbaufahrzeugen sowie Schrägaufzügen, Hubarbeitsbühnen und Kranen hinzu. Mit der Gründung einer Repräsentanz in Moskau (2001) sowie einer Vertriebsgesellschaft in Santiago de Chile (2003) unterstreicht das Unternehmen seine internationale Ausrichtung. Vom Emsland aus gehen die Maschinen in alle Welt, der Vertrieb wird dabei über ein weltweites Händlernetz gewährleistet. Das zahlt sich aus, denn der Exportanteil des Unternehmens liegt heute bei etwa 70 Prozent. Seit 2002 leiten die Geschäftsführer Dipl.-Kfm. Wolfgang Paus und Dipl. Ing. Franz-Josef Paus das traditionsreiche Unternehmen mit 250 Mitarbeitern.

Individueller Anlagenbau

Trotz hoher Komplexität werden die Maschinen und Anlagen nicht „von der Stange“ geliefert, sondern individuell nach

Kundenvorgaben entwickelt, konstruiert und gefertigt. Bei Kundenanfragen kann allein die Angebotsphase bis zu zwei Jahre betragen; aufgrund von Anpassungen an Ländervorgaben, an Motoren, Achsen und Antriebsstrang können zwölf Monate bis zur Auslieferung eines fertigen Fahrzeuges vergehen. Zuviel Zeitverlust am immer schneller drehenden Weltmarkt: „Wir wollen in der Lage sein, eine Lieferzeit von sechs bis neun Monaten auch für Produkte mit hohen kundenspezifischen Ausprägungen zu erreichen“, sagt Franz-Josef Paus, Geschäftsführer bei Paus. Die Kernkompetenzen des Unternehmens liegen in der Entwicklung und Montage. Die Fertigungstiefe ermöglicht dem Unternehmen, schnell individuelle Bauteile selbst herzustellen, Wiederholfertigungen der Stahlbaukomponenten werden bei entsprechender Auslastung auch fremdvergeben. Um diese Ziele zu erreichen, soll in zwei Schritten zunächst ein geeignetes ERP-System gefunden und eingeführt und anschließend mit einem integrierten PDM-System verbunden werden.

Externe Beratung gefragt

Für Marlies Pöppe, Organisationsleiterin und Prokuristin, stand die Notwendigkeit externer, fachlicher Unterstützung bei der Auswahl eines zukünftigen ERP-Systems außer Frage: „Als Projektleiterin wollte ich sicher sein, über die gesamte Bandbreite eines solchen Projekts von der Auswahl bis zu den Vertragsverhandlungen, alle wichtigen Punkte zu berücksichtigen.“ Im Internet wurden vier teils lokale, teils überregionale Berater gefunden, die ihre Leistungen vor dem Auswahlkreis der Key-User präsentieren konnten. Bereits bei der Bewertung anhand eines Kriterienkataloges ging MQ result consulting dabei in Führung.

Den Ausschlag gab dann die vorgeschlagene Vorgehensweise, anhand eines umfangreichen Kataloges die Mitarbeiter persönlich zu befragen. Einen ersten Schritt zur Ablösung des seit 16 Jahren vorhandenen ERP-Systems bildete eine Potenzialanalyse der Abläufe im Unternehmen. „Der umfangreiche Fragenkatalog erschien uns für unsere Unternehmensgröße zunächst etwas überdimensioniert“, sagt Marlies Pöppe. „Doch er enthielt viele wichtige Punkte, die wir sonst nicht berücksichtigt hätten.“ Rund 300 konkrete Potenziale lassen sich daraus ableiten, die mit einem neuen ERP-System umgesetzt werden sollen. Dazu gehören zum Beispiel langwierige Prozesse der Endmontage, die durch vom System unterstützte Vormontage, schnellere Kommissionierung sowie die Lagerführung beschleunigt werden können. Das Ziel gibt vor, die Montage von rund vier Monaten auf noch acht bis 12 Wochen zu verkürzen. Die Potenzialanalyse zeigt, dass dieses Ziel sich durchaus erreichen lässt. „Schließlich mussten wir uns auch als Unternehmen entscheiden, ob wir mehr standardisieren oder unsere Fähigkeiten als Auftragsfertiger verbessern wollten“, sagt Marlies Pöppe. Dazu brachte Paus das Anliegen einer Anbindung der Konstruktion mit ein. „Doppelte Datenhaltung führt zu unnötigem Aufwand – bei der Anlage, Verwaltung und dem Auffinden von Informationen“, sagt Marlies Pöppe. Davon wollen wir unsere Fachkräfte entlasten, damit sie sich auf das Wesentliche konzentrieren können.“ Zeitlich gesehen war die Potenzialanalyse zwar dem eigentlichen Auswahlverfahren vorgelagert. Sie führte jedoch sehr schnell und ohne Zusatzaufwand zu einem prozessorientierten Lastenheft – der wichtigsten Grundlage für das folgende Auswahlverfahren.

Faktenorientierte ERP-Auswahl

Das standardisierte Auswahlverfahren der MQ result consulting AG sah zunächst eine Marktrecherche vor. Die Voranfrage erhielten 16 verschiedene Anbieter zur Bearbeitung, die zum Teil von Paus benannt worden sind. Acht der Rücksender erreichten die Phase der Projektausschreibung, von denen vier zu Kurzworkshops eingeladen wurden. Das gesamte Projektteam konnte jeweils einen halben Tag erleben, wie die Anbieter anhand eines vorbereiteten Fahrplans ihr System präsentierten. Dieser rote Faden sorgte für gute Vergleichsmöglichkeiten. Mit den beiden bestplatzierten wurden jeweils zwei Tage dauernde Intensiv-Workshops durchgeführt, um einen sehr umfangreichen Fragenkatalog zu bearbeiten. Dies gelang dank konsequentem Zeitmanagement. Dabei hatten die Mitglieder des Projektteams im Vorfeld Gelegenheit, eigene Fragestellungen mit einzubringen. Schließlich wurde gemeinsam eine Entscheidung für ams.erp getroffen, einer Lösung speziell für Varianten- und Auftragsfertiger. „Das sachbezogene, standardisierte Auswahlverfahren hat Vergleichbarkeit geschaffen und uns überhaupt erst eine objektive Entscheidung ermöglicht“, sagt Marlies Pöppe. „Die Unterstützung von MQ result consulting war richtig gut.“

Juristische Sicherheit gewinnen

Wer nur alle paar Jahre Software einführt, fühlt sich in Verhandlungen mit Profis schnell allein. Ein anbieterneutraler Dritter verleiht Erfahrung und Sicherheit: „Bei den Vertragsverhandlungen konnten wir mit der Unterstützung der MQ result auf Augenhöhe mit dem Anbieter verhandeln“, sagt Marlies Pöppe. Zahlreiche Unterlagen mit Vorgaben wurden Vertragsbestandteil, was eine hohe Sicherheit für ein

erfolgreiches Einführungsprojekt bedeutet. So sieht es auch der kaufmännische Geschäftsführer Wolfgang Paus: „Wir wollten juristische Fachkompetenz zur Vertragsprüfung hinzuziehen. MQ result consulting konnte einen spezialisierten Juristen empfehlen. Insgesamt konnten die in den Verhandlungen vereinbarten Aufgaben, Ziele und Kosten in einen guten Projektvertrag überführt werden.“ Insofern – und nach den bisherigen Einführungsschritten – sieht Marlies Pöppe einem erfolgreichen Projektabschluss im Oktober 2016 optimistisch entgegen: „Unsere IT-Mitarbeiter können zahlreiche Aufgaben übernehmen, Anpassungen, Skripte, Reports und dashboards selbst erstellen und anpassen, da sind wir bestens besetzt. Dem gesamten Einführungsteam bei Paus möchte ich meinen Respekt und Dank aussprechen, in vielen zusätzlichen Stunden und mit viel Engagement sind alle Beteiligten bei der Auswahl und Einführung dabei. Wir fühlen uns gut aufgestellt, so dass wir starten können. Durch die Beratungsleistungen von MQ result consulting haben wir enorme Sicherheit gewonnen, dass wir unsere Produktivitätsziele erreichen werden.“

.

Bildunterschriften:

lindschulte paus: Die Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH hat mit MQ result consulting das ERP-System der ams.group ausgewählt

Paus SE 7.7: Das Kraftpaket mit dem kleinen Wendekreis wird bei der Hermann Paus Maschinenfabrik entwickelt und produziert

Universa 50: Fahrzeuge wie das Paus Universa 50 mit Festaufbau oder Wechselrahmen werden die internationalen Kunden in Zukunft deutlich schneller erhalten

Bildrechte: Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH; frei zur Veröffentlichung mit Nachweis

Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH: Familienunternehmen mit Tradition

In der über 40-jährigen Firmengeschichte hat sich die Hermann Paus Maschinenfabrik GmbH, mit Sitz im emsländischen Emsbüren, einen hervorragenden Namen im internationalen Maschinenbau erarbeitet. Seit der Gründung im Jahr 1968 durch Hermann Paus wurde das Produktprogramm stetig erweitert. Zu Beginn stand die Fertigung von Baumaschinen (Radlader und Dumper) im Vordergrund. In den darauffolgenden Jahren kamen als weitere Standbeine die Entwicklung und Produktion von Berg- und Tunnelbaufahrzeugen sowie Schrägaufzügen, Hubarbeitsbühnen und Kranen hinzu. Mit der Gründung einer Repräsentanz in Moskau (2001) sowie einer Vertriebsgesellschaft in Santiago de Chile (2003) unterstreicht das Unternehmen seine internationale Ausrichtung. Vom Emsland aus gehen die Maschinen in alle Welt, der Vertrieb wird dabei über ein weltweites Händlernetz gewährleistet. Das zahlt sich aus, denn der Exportanteil des Unternehmens liegt bei etwa 70 Prozent**.**

Über die MQ result consulting AG

Die MQ result consulting AG berät seit 2002 mittelständische Unternehmen bei der Auswahl, Einführung und Optimierung von Business Software – unabhängig von den ERP-Anbietern. Eine professionell ausgereifte Methodik führt von der Analyse über die Konzeption und Umsetzung zu positiven Ergebnissen für das gesamte Unternehmen: Anwender berichten über effizientere Prozesse, geringere Kosten und sicheres IT-Management. Mit Niederlassungen in Konstanz, Tübingen, Karlsruhe, Bielefeld, Hamburg, München, Darmstadt, Berlin und Freiburg sorgen die unternehmerisch agierenden Experten für Kundennähe. Weitere Informationen finden sich im Internet unter www.mqresult.de.

Weitere Informationen:

MQ | result consulting AG
Spemannstraße 17/1
D-72076 Tübingen
Telefon: +49 (0) 70 71 / 44 3 72
E-Mail: info@mqresult.de
Internet: www.mqresult.de/

Frei zur Veröffentlichung – Beleg erbeten.

hightech marketing e. K, Dr. Thomas Tosse, Innere Wiener Straße 5, D-81667 München, Telefon +49 (0) 89 / 459 11 58 – 0, Telefax +49 (0) 89 / 459 11 58 – 11, E-Mail: tosse@hightech.de, Internet: www.hightech.de