

KUMAlive

20 Jahre KUMAVISION



Perfekte Mischung

MTI Mischtechnik wächst
mit KUMAVISION

Innovationskraft als Erfolgsfaktor

Die neue Branchensoftware für Medizin-
technik und Gesundheitsmarkt

CRM aus der Cloud

Aenova Holding führt
Microsoft Dynamics CRM ein

Perfekte Mischung

MTI Mischtechnik International wächst mit der ERP-Lösung von KUMAVISION für den Maschinenbau

Eine ausgesprochen hohe Fertigungstiefe, absolute Fokussierung auf den Standort Deutschland, kontinuierliches Wachstum und dabei weltweit einer der größten Anbieter im Marktsegment – was nach einem Widerspruch klingt, ist das Erfolgsrezept des mittelständischen Maschinenbauers MTI Mischtechnik International. Ein wichtiges Werkzeug ist die ERP-Branchensoftware für den Maschinenbau von KUMAVISION. Ein Ortstermin gibt Ein- und Ausblicke.

Detmold, Ostwestfalen. Die MTI Mischtechnik International GmbH hat sich als Hersteller von Misch- und Aufbereitungstechnik weltweit einen Namen gemacht. Seit über 40 Jahren beliefert das mittelständische Familienunternehmen Kunden aus der Kunststoff-, Chemie- und Pharmaindustrie mit Mischmaschinen. Geschäftsführer Christian Honemeyer empfängt uns. Er bietet an, das Thema ERP-Software bei einem Rundgang durch die einzelnen Bereiche des Unternehmens zu vertiefen.

Wettbewerbsfaktor ERP-System

Surrend setzt sich in der hellen Fabrikhalle ein Kran in Bewegung. Ein Universalmischer der neuesten Generation wird für den Export verladen. Honemeyer kommt gleich zum Thema: „Unsere Mitbewerber kommen aus Asien. Wir können nur durch Geschwindigkeit, Qualität und permanente Prozessoptimierung im Wettbewerb bestehen. Und das kann man ohne ein modernes ERP-System nicht mehr.“ Er wollte eine Lösung auf Basis der weltweit eingesetzten Plattform Microsoft Dynamics NAV. „Wir haben uns für KUMAVISION entschieden, da die Branchenlösung für uns als Auftragsfertiger wichtige Funktionen bereits im Standard mitbringt.“

Integrierte Lösung für durchgängige Prozesse

Als integrierte ERP-Lösung deckt KUMAVISION sämtliche Unternehmensbereiche in Verkauf und Einkauf, in Fertigung und Montage, in Lager und Logistik, in Service- und

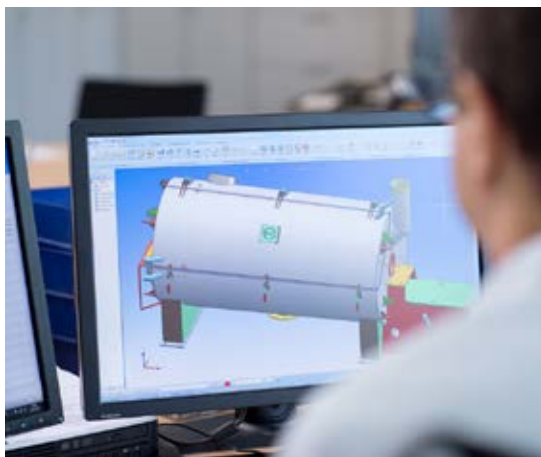
Projektmanagement bis hin zum Finanzwesen in einem System ab. Alle Mitarbeiter arbeiten dabei mit demselben Datenbestand. Damit wird eine durchgängige Abbildung von Prozessen ermöglicht, die Unternehmen schlanker und schlagkräftiger macht: Sie verkürzt den Auftragsdurchlauf, reduziert Fehlerquellen und erlaubt es, schneller und flexibler auf Kundenwünsche zu reagieren.

Branchenspezifische Anforderungen

MTI Mischtechnik arbeitet mit komplexen Baugruppen, die bis zu sieben Ebenen umfassen können. Eine Herausforderung für die ERP-Software: „Die Abbildung der hierarchisch organisierten Baugruppenstrukturstücklisten bei vollständiger Kosten- und Leistungstransparenz ist für uns unverzichtbar“, sagt Honemeyer. Ebenso wichtig war ein offenes Schnittstellenkonzept – das Unternehmen plant derzeit die Anbindung konstruktiver Vorsysteme wie CAD-Software oder EPLAN im Bereich Elektrotechnik.

Effiziente Produktion

Funkenflug und Hammerschläge in der einen, Hightech-Atmosphäre in der nächsten Halle. MTI deckt vom Stahlbau über die Montage bis hin zur Elektrotechnik die gesamte Fertigungskette im eigenen Haus ab. Wie alle anderen Unternehmensbereiche wird auch die Produktionsplanung und -steuerung durch die Branchensoftware abgebildet. Typisch für die Auftragsfertigung: Jede Maschine ist anders. Direkt aus dem



Hohe Fertigungstiefe, hohe Integration: Die ERP-Branchensoftware von KUMAVISION vernetzt bei MTI Mischtechnik alle Unternehmensbereiche – von der Entwicklung über die Fertigung bis hin zur Finanzbuchhaltung. Eine durchgängige Datenbasis schafft so die Grundlage für exakte betriebswirtschaftliche Auswertungen.

ERP-System generierte Arbeitspläne stellen sicher, dass auch bei komplexen Baugruppen der Überblick nie verloren geht.

Unverstellter Blick auf das Ganze

Das Feedback der Mitarbeiter ist ausgesprochen positiv, obwohl manches komplexer als früher geworden ist. Doch der vermeintliche Mehraufwand ist unverzichtbar. Honemeyer nennt das Beispiel der Serien- und Chargennummernverfolgung. Die Chemie- und Pharmabranche verlangt eine lückenlose Dokumentation. Die ERP-Branchensoftware hat dafür die Basis gelegt. „Wir können auf Knopfdruck jedem unserer Kunden einen validierten Ablauf des Herstellungsprozesses liefern und dabei minutiös bis auf die letzte Schraube nachweisen, welcher Rohstoff mit welcher Güte bei uns eingegangen ist und verbaut wurde“, erklärt Honemeyer.

Absolute Kundenorientierung

After-Sales-Service. Das Telefon klingelt. Ersatzteile für eine über 40 Jahre alte Maschine werden angefordert. Auch diese Lieferung wird innerhalb von 24 Stunden den Empfänger erreichen. „Wir haben auch die Stücklisten älterer Maschinen vollständig digitalisiert“, berichtet Honemeyer. Allerdings befinden sich die wenigsten Maschinen nach Jahren noch im ursprünglichen Auslieferungszustand. Vielmehr werden sie auf Kundenseite permanent an neue Produkte und Produktionsverfahren angepasst. Veränderungen, die es entsprechend zu erfassen und zu berücksichtigen gilt.

Lagerbewertung auf Knopfdruck

Voraussetzung, um Service-Anfragen optimal bedienen zu können, ist ein gut organisiertes Lager. MTI Mischtechnik hat die Branchensoftware vor einiger Zeit um Barcode-gestützte Prozesse erweitert. Sämtliche Lagerbewegungen werden jetzt in Echtzeit erfasst, Materialengpässe durch automatisch generierte Bestellvorschläge vermieden. Aber auch die Geschäftsführung profitiert von optimierten Prozessen im Lager: „KUMAVISION bietet uns eine automatische, tagesaktuelle Ermittlung des Lagerwerts. Auch die internen Wertschöpfungsketten sind im ERP-System abgebildet.

Bewertungen erfordern nur einen Klick mit der Maus, dabei lassen sich alle in Produktion befindlichen Baugruppen kostenstellenorientiert betrachten“, sagt Honemeyer.

Vereinfachte Abläufe

Ein Büro weiter mischt sich der Bestätigungston eines Scanners in die Geräuschkulisse. Lohnscheine werden als QR-Code eingescannt. „Wir arbeiten mit mehrstufigen Fertigungsaufträgen. Entsprechend hoch ist die Zahl der Lohnscheine. Seit wir die QR-Codes eingeführt haben, verzeichnen wir eine beachtliche Zeitersparnis“, so Honemeyer. Ein weiterer Effizienzgewinn. Doch wie gestaltet sich die Zusammenarbeit mit den Menschen bei KUMAVISION, die hinter der Branchensoftware stehen? „Wir sprechen heute von einer ganz engen Partnerschaft.“ Das Ergebnis spiegelt sich in Honemeyers Fazit: „Wir sind schneller geworden, wir sind prozesssicherer geworden, wir sind flexibler geworden.“ ■



Setzt erfolgreich auf den Standort Deutschland: Christian Honemeyer, Geschäftsführer MTI Mischtechnik International GmbH

KUMAlive facts

Eingesetzte Lösung

KUMAVISION ERP für den Maschinenbau auf Basis von Microsoft Dynamics NAV

Herausforderung

Hohe Fertigungstiefe, komplexe Baugruppenstrukturen

Besondere Effizienz

Transparente Kennzahlen über die gesamte Wertschöpfungskette