

Schwäbischer Feinmechanikerbetrieb setzt auf innovative EDV-Lösung



Bild 1: Firmengebäude Beckert Feinmechanik und Vorrichtungsbau GmbH Co.KG in Kirchentellinsfurt

Die Firma Beckert Feinmechanik und Vorrichtungsbau GmbH Co. KG, ansässig im idyllisch am Neckar gelegenen Kirchentellinsfurt zwischen Reutlingen und Tübingen, ist ein Familienbetrieb wie aus dem Bilderbuch. Die Brüder Ralf und Peter Beckert zeichnen als Geschäftsführende Gesellschafter. Seit dem Tod des Vaters, der die Firma 1977 gründete, kümmert sich Ralf Beckert als Techniker um die

Fertigung, Peter Beckert managt den kaufmännischen Bereich. Als dritte im Bunde kommt die Mutter der Brüder ins Spiel: Sie ist seit nunmehr drei Jahrzehnten für die kaufmännische Auftragsabwicklung zuständig.

Mit derzeit 25 Mitarbeitern sowie Aushilfen nach Bedarf hat sich die Firma einen Namen in der spannenen Fertigung von Einzelteilen und Kleinserien sowie in der Fertigung und Montage von



Bild 2: Geschäftsführer Peter Beckert managt den kaufmännischen Bereich

Elektromotoren (bekannt unter der Marke „Moderma“) gemacht. Was führte nun im letzten Jahr zur Einführung eines PPS-Systems?

„Die Vorkalkulation erfolgte in Excel“, erinnert sich Peter Beckert. „Was bei mehreren Kalkulatoren, die auch noch selber in der Fertigung mitarbeiten, oft auf dem vermeintlich schnellen Dienstweg abgewickelt wurde, welcher sich dann aber später in der Fertigung wirklich nur als vermeintlich schnell entpuppte“, ergänzt sein Bruder Ralf. „Die Systemeinführung war schlichtweg überfällig. Es ging einfach nicht mehr ohne.“ „Es ging schon“, meint Peter Beckert und lacht. „Allerdings nach dem Chaosprinzip. Die Kapazitätsplanung zum Beispiel war nichts als eine Frage von Bauchgefühl. Und eine Nachkalkulation ist viel zu selten erfolgt. Das war einfach zu aufwändig und geschah nicht regelmäßig genug.“ Ralf Beckert nickt zustimmend. „Die Fertigungsplanung ist ein anderes Beispiel. Da lief alles auf Zuruf. 'Management by walk-and-run-around' sozusagen. Planungssicherheit sieht anders aus.“

„Heute sehen wir auf einen Blick, wenn es in zwei Wochen ein Loch gibt“, beschreibt Peter Beckert eine der Änderungen nach der Einführung von SEGONI.PPMS. „Wenn ich das rechtzeitig weiß, kann ich mich darum kümmern, dass der Vertrieb Gas gibt. Das war früher nicht möglich.“

Doch welche Software ist die richtige? Diese Frage stellte sich immer dringender. „Wir haben mit zehn Anbietern Kontakt aufgenommen“, berichtet Ralf Becker. „Es gab dann fünf Präsentationen hier im Haus, von einigen Anbietern sogar mehrfach. Und wir



Bild 3: Arbeitskarte

haben uns für die Orientierungsphase ein Jahr Zeit gelassen.“ Ein Jahr, in dem sich herausstellte - SEGONI.PPMS und auch die SEGONI AG als Softwareanbieter passen wie maßgeschneidert zu den Aufgaben des Unternehmens. Die Fakten sprachen für dieses System. „Man merkt ja erst, wenn man damit arbeitet, ob es etwas taugt oder nicht.“ Aus Ralf Beckert spricht der Praktiker. „Vor allem in der Kalkulation und Arbeitsplanerstellung waren wir sofort voll überzeugt. Wir hatten den Eindruck, dass die Software direkt aus der Metallverarbeitung kommt und nicht von Leuten am grünen Tisch entwickelt worden ist.“ So kamen von SEGONI z.B.

auch wertvolle Tipps im Bezug auf die Umsetzung in der Fertigung. Natürlich gab es auch Bedenken: wie lange würde die Einführungsphase dauern, mit damit verbundenen Einbußen? „Da sind wir im Nachhinein echt platt“, gibt Peter Beckert zu. „Die Installation nahm einen Tag in Anspruch. Darauf folgten zwei Tage Schulung. Und von da an haben wir zu 100 % im System gearbeitet. Mit der Folge, dass schon nach vier bis acht Wochen das System komplett eingeführt war, einschließlich der Betriebsdatenerfassung (BDE) in der Fertigung. An dieser Stelle will ich auch unsere Mitarbeiter loben, die der Einführung sehr offen gegenüberstanden und auf der Stelle mit der Barcode-Zeiterfassung begonnen haben.“ Und wie lief das mit den Fragen, die sich ja auch immer erst während des Betriebs stellen? „Das funktionierte wie am Schnürchen.“ Ralf Becker lacht. „Nach der Schulung wurden alle Neuanfragen in SEGONI.PPMS verarbeitet und alle Neuaufträge in PPMS angelegt. Im zweiten Monat haben wir die Kapazitätsplanung bereits voll genutzt – und Erfolge gesehen!“ Erfolge, wenn es um Erstellung der Arbeitspläne ging, um die Dokumentation für den Wiederholungsfall. „Man hatte schnell den vollen Über-

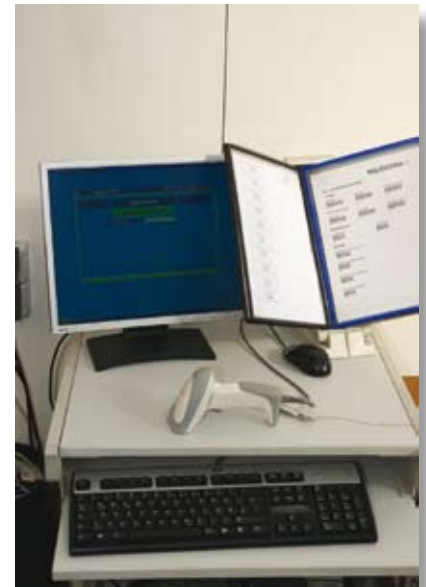


Bild 4: Station für Betriebsdatenerfassung (BDE)

blick“, fährt Peter Becker fort. „Was geht wie, wo, warum? Was ist jetzt sofort wichtig oder vielleicht erst später? Mit dem neuen System wurde es in jedem Falle viel einfacher, den Überblick zu bekommen und vor allem auch zu behalten.“ Dadurch kann jetzt ruhiger und konzentrierter gearbeitet werden. „Ich muss mir nicht mehr tausend Sachen im Hinterkopf merken“, beschreibt Ralf Beckert eine wesentliche Veränderung. „So kann ich besser loslassen und mich darauf konzentrieren, was im jetzigen Moment wirklich wichtig ist.“ Der Vergleich mit dem früheren Vorgehen war eindeutig. „Wie oft ist man früher zu der Erkenntnis gekommen, dass Teile, die man zu Hunderten produziert, nicht richtig kalkuliert worden waren bzw. der Ertrag recht knapp war“, erinnert sich Ralf Beckert. „Auch Sonderwerkzeuge haben da nicht weitergeholfen.“

„Wir sind dadurch auch selbstbewusster mit unseren Aussagen gegenüber Kunden geworden“, ergänzt Peter Beckert. „Weil wir jetzt sofort in jedem Stadium der Auftragsabwicklung den Überblick haben und nicht mehr aus dem Bauch he-

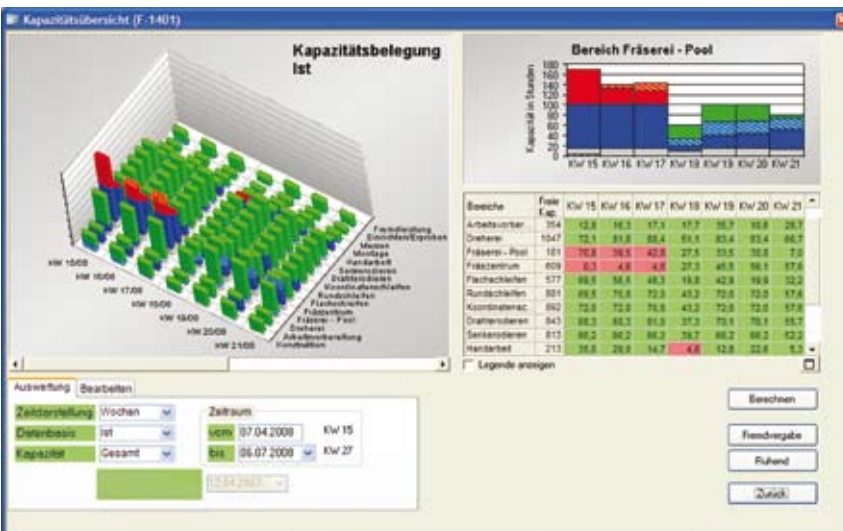


Bild 5: Kapazitätsplanung



Bild 6: Kein Teil ohne Arbeitsplan

raus antworten müssen. So etwas führt ja immer zu Stress – kann die Zusage auch wirklich gehalten werden?“ Unmittelbar nach der Grundschulung wurde damit begonnen, Neuanfragen in SEGONI zu kalkulieren und Neuaufträge komplett über PPMS abzuwickeln. Buchstäblich von A bis Z läuft nun alles über dieses Programm. „Und je mehr wir damit arbeiten, umso besser flutscht alles“, bemerkt Ralf Beckert zufrieden. „Es ist ein System, dass durch den Gebrauch immer noch optimiert wird und quasi mit jedem Auftrag dazulernt. Die tägliche Arbeit damit bestätigt uns immer aufs Neue darin, dass

unsere Entscheidung richtig war.“ Die Veränderungen im Unternehmen sind für jeden Mitarbeiter offensichtlich. „Es gibt jetzt keinen Zeitverlust mehr durch Rückfragen“, beschreibt Ralf Beckert. „Der Fertigungsfluss ist ruhiger geworden. Und ich habe z.B. jederzeit den Überblick in Sachen Materialbedarf.“ „Die ganze Organisation flutscht jetzt viel besser“, versichert Peter Beckert. „Besonders hilfreich ist der Arbeitsplan. Er entsteht quasi als Nebenprodukt der Kalkulation und enthält alle Informationen, die für die Fertigung wichtig sind. Das hat uns wahnsinnig weitergebracht. Spürbar weni-



Bild 7: Strukturierte Arbeitspläne

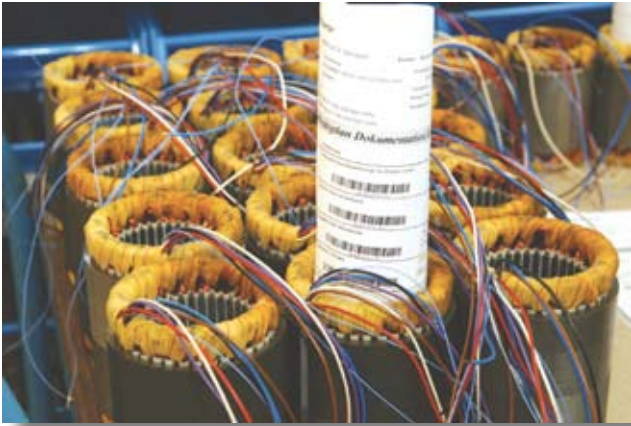


Bild 8 und 9: Motorenfertigung

ger Fragen, Rumlaufen, Warten. Und mittlerweile sind auch alle Zeichnungen in PPMS hinterlegt.“ Bei der immensen Anzahl von mehreren hundert Kunden, deren Aufträge sich zeitgleich in der Fertigung befinden, gewährt das neue System einen zuverlässigen Überblick. „Alles in allem ist unser Arbeitsalltag sehr viel ruhiger geworden“, beschreibt Ralf Beckert. Die Firma entwickelte sich ausgesprochen gut im letzten Jahr. „Die Masse an Aufträgen im letzten Jahr wäre ohne System auf gar keinen Fall machbar gewesen“, ist Peter Beckert überzeugt. Ralf Beckert nennt ein praktisches Beispiel. „Früher hatte die Bürofachkraft keine Chance, bestimmte Teile in der Fertigung zu finden. Das ist nun jederzeit möglich. Denn jeder Mitarbeiter sieht, wo das Teil ist und wer daran arbeitet.“ Etwas aufwändiger als früher ist allerdings die Auftragserfassung. Aber das, so sehen es die beiden Brüder, wird

durch die Vorteile im weiteren Fertigungs- und Organisationsverlauf mehr als wettgemacht. Einen weiteren Vorteil sehen die Brüder im Fernzugriff auf ihre Unternehmenssoftware; dank Remotedesktop arbeiten die Brüder inzwischen manchmal auch von Zuhause aus. „Die Zahlen sprechen ja wohl für sich“, verkündet Peter Beckert stolz. „Wir machen seit der Einführung von PPMS spürbar mehr Umsatz, und das mit vielen kleinen, also arbeitsintensiven Aufträgen.“ Ralf Beckert nickt zustimmend. „Dabei haben wir erwartet, dass das System bei der Einführung vorübergehend zu Umsatzeinbußen führt, weil die Fertigung eingeschränkt wäre. Das ist ja meistens so, wenn man auf etwas Neues umstellt. Aber auch dieses Problem trat nicht auf. Die Fertigung schnurrte kontinuierlich durch.“ Auch die Kunden der Firma äußerten sich bei Besuchen

positiv. „Die sind superfroh über Dokumentation, Messprotokolle sowie die Termintransparenz“, hat Peter Beckert feststellen können. „Alle haben das neue Verfahren wohlwollend aufge-



Bild 10: Dokumentation, Messprotokolle sowie die Termintransparenz werden von den Kunden positiv beurteilt



Bild 11 und 12: Ordnung mit System erleichtert die Arbeit

nommen. Auch kommt gut an, dass alle Papiere, vom ersten Angebot über die Rechnung bis zum Lieferschein, nun einheitlich aussehen. Das vermittelt von Anfang an die professionelle Klarheit, mit der dann der ganze Auftrag abgewickelt wird.“ Dann zählen die beiden Geschäftsführer noch ihre „Lieblingfunktionen“ in SEGONI. PPMS auf. Ganz vorne steht der Arbeitsplan, gefolgt von „Bert“, der Suchfunktion. „Bert brauche ich immer.“ Ralf Beckert grinst. Peter Becker nennt an erster Stelle die Übersicht über Auftragsbestand und Termine sowie den detaillierten Auftragsstatus, mitlaufend zur Produktion bis hin zur Nachkalkulation. Und wie sehen die Beckerts die zukünftige Unternehmensentwicklung sowie den Zusammenhang mit SEGONI. PPMS? „Aufgrund des Unternehmenswachstums werden wir demnächst eine neue Bürokraft einstellen“, erzählt Peter Beckert. „Die wird sich aufgrund der inzwischen geschaffenen Systemstrukturen

schnell einarbeiten können und auch relativ schnell gegenüber Kunden aussagekräftig auftreten können. Das System macht ja alle Daten transparent und einfach abrufbar.“ Des Weiteren betrachtet man die Systemeinführung als sehr großen Schritt im Hinblick auf die Unterstützung des Qualitätsmanagement-Systems sowie der Zertifizierung sowie der Messprotokolle. „Ohne die Einführung von PPMS“, fasst Peter Beckert, zusammen, „wäre unser Auftragsvolumen kaum noch zu bewältigen. Wir könnten längst nicht so schnell expandieren.“ „Und wir können uns nun auch mehr um strategische Dinge kümmern!“ Ralf Becker lacht. „Weil ich jetzt meine Präsenzzeit selbst bestimmen und mit Hilfe der Arbeitspläne Aufgaben auch einfach delegieren kann.“ Sein Bruder nickt zustimmend. „Ich kann jetzt besser loslassen und Aufträge, die gerade nicht Priorität haben, geistig auch mal ausblenden. So hat man den Kopf frei – für neue Pläne.“



Bild 13: Die im Bild gezeigten Elektromotoren werden bei Beckert gefertigt und montiert (Werkbilder: Segoni AG, Berlin/Beckert, Kirchentellinsfurt)