



Foto: Novotronic

Im achten Nutzungsjahr rundum zufrieden

BLP-Software im Einsatz bei

Novotronic Signalverarbeitung Systemtechnik GmbH

Das Projekt im Überblick:



KUNDE:

Novotronic Signalverarbeitung
Systemtechnik GmbH

STANDORT:

Mertingen

BRANCHE:

Elektronik

PRODUKTE:

Elektronische Komponenten
wie Matrizen, Schaltgeräte, Antennenverteiler
und Kreuzschienen

MITARBEITER:

16

INTERNETADRESSE:

www.novotronic.com

PROJEKT ANSPRECHPARTNER:

Michael Grimminger, Geschäftsführer

VORHANDENE SYSTEMLANDSCHAFT:

- Server auf SUSE-Linux-Basis
- Windows-7-Clients

WICHTIGSTE HERAUSFORDERUNGEN:

- Abbilden von Einkauf und Bestellwesen
- Unterstützung des Vertriebs
- Kundenbeziehungsmanagement mit CRM-Modul verbessern

ZIELE DES PROJEKTS:

- Vereinfachung der gesamten Geschäftsprozesse
- Einheitliche und standardisierte Prozesse schaffen
- Ersatz für Microsoft-Office-Tools

ANGEWANDTE BLP SOFTWARE:

- Formica SQL

HIGHLIGHTS DER IMPLEMENTIERUNG:

- Dreistufige Implementierungsstrategie
- Intensives Schulungsprogramm
- Sofortiger Echtbetrieb nach einzelnen Schulungsabschnitten

EINGESETZTE FORMICA-MODULE:

Stammdatenverwaltung, Stammdatenstückliste, MIS (Management-Informationssystem), CRM (Customer-Relationship-Management), Verkaufsverwaltung, Einkaufsverwaltung, Rückabwicklung, Logistik, Fertigung und Arbeitsvorbereitung, BDE (Betriebsdatenerfassung), Fremdfertigung, Kalkulation Teile, Fertigungsauftragsnachkalkulation, Controlling, Bewertung, ISO/QM Rechnungswesen, Verwaltung, Intrastatmeldung, Proformarechnung, Seriennummernverwaltung, MZE (Mitarbeiterzeiterfassung)

ENTSCHEIDUNG FÜR FORMICA:

- Intensiver persönlicher Einsatz der BLP-Führung
- Standard-Kostenrahmen trotz hoher Anforderungen an Support und Anpassungsfähigkeit
- Gesamtpaket enthält viele Funktionen für weiteren Lösungsausbau

HAUPTNUTZEN FÜR DAS UNTERNEHMEN:

- Extreme Reduzierung von Bearbeitungszeiten, zum Beispiel bei Nachbestellungen
- Hohe Produktqualität u.a. durch standardisierte Prozesse
- Paralleles Arbeiten auf einer Informationsbasis und in einer gemeinsamen Datenbank

Im achten Nutzungsjahr rundum zufrieden

Der Spezialist für Signalverarbeitung und Systemtechnik Novotronik nutzt Formica SQL bereits im achten Jahr und hat den ROI längst überwunden. Im Vergleich zur Situation zuvor haben sich die Geschäftsprozesse wesentlich verbessert, was Firmenchef und Mitarbeiter jederzeit bestätigen.

»Der Aufbau von Formica SQL und die zahlreichen Menüpunkte überzeugten mich, dass das Gesamtpaket viele Funktionen bereithält, ohne an seine Grenzen zu stoßen.«

MICHAEL GRIMMINGER,
GESCHÄFTSFÜHRER

Perfekt funktionierende Übertragungstechnologie in High-End-Qualität bietet das 1994 gegründete Unternehmen Novotronik sowohl bei Standardlösungen als auch auf seinem Spezialgebiet der anwenderorientierten Sonderlösungen. Internationale Kunden wie Bosch, Siemens, RTL und Rheinmetall beziehen Novotronik-Geräte, die Signaltechnik im Audio-/Video- und Hochfrequenzbereich beinhalten. »Unsere Produkte integrieren beispielsweise sieben verschiedene Platinen, die jeweils mit bis zu 3000 Bauteilen bestückt sein können«, erklärt Michael Grimminger, einer der beiden Geschäftsführer von Novotronik. »Als vor der 2007 erfolgten Formica-Einführung Nachbestellungen für entsprechende Geräte eingingen, konnte deren Bearbeitung bis zu einen Tag dauern. Diverse Listen mussten hierfür gewälzt werden. Heute erledigen das unsere Mitarbeiter über Formica in zehn bis 15 Minuten«, freut sich Michael Grimminger.

Ursprünglich suchte Novotronik eine Warenwirtschaftssoftware, um in erster Linie den Einkauf und das Bestellwesen zeitsparend zu unterstützen. Sie sollte die umständliche Bearbeitung mit MS-Office-Werkzeugen – vorwiegend Microsoft Word und Microsoft Excel – ersetzen. »Andere Funktionen, die heute auch wichtig und hilfreich sind, wie Auswertungen und Inventuren, waren zunächst nicht im Blickfeld«, erinnert sich Michael Grimminger. Bezüglich der Software-Auswahl war ihm klar, dass sein Elektronikunternehmen aus Kostengründen ein Standardprodukt kaufen musste, das aber gleichzeitig in der Lage sein sollte, guten Support und hohe Anpassungsfähigkeit zu leisten.

BLP-VERANTWORTLICHE KOMMEN AUCH FÜR DAS ERSTGESPRÄCH ZUM KUNDEN

Bei Novotronik fielen inklusive Formica SQL von BLP Software vier Warenwirtschaftssoftware-Lösungen in die engere Auswahl. Um Formica zu präsentieren, kam Joachim Beck, Geschäftsführer von BLP Software, zu Novotronik nach Mertingen. Für die anderen Lösungen musste Michael Grimminger zu den jeweiligen Vertretungen der verschiedenen Softwarehäuser fahren, um dort eine Präsentation zu erhalten. Der persönliche Einsatz des BLP-Geschäftsführers machte sich bezahlt, denn Michael Grimminger war von dessen Auftritt und Präsentation am meisten überzeugt. Er entschied sich für BLP Software



Foto: Novotronik

und begründet diese Entscheidung auch mit dem Eindruck, dadurch eine langfristige Investitionssicherheit zu erhalten: »Der Aufbau der Software und die zahlreichen Menüpunkte überzeugten mich, dass das Gesamtpaket viele Funktionen bereithält, ohne rasch an seine Grenzen zu stoßen.«

Die Implementierung, die im Wesentlichen in drei großen Phasen völlig unproblematisch ablief, konnte 2007 starten. Michael Grimmings Implementierungsstrategie bestand darin, Mitarbeiter umfassend zu schulen und schrittweise zu implementieren. »Erst wenn nach etwa zwei bis drei Monaten alles reibungslos lief, was insbesondere hieß, dass sich die Mitarbeiter an die neuen Arbeitsprozesse gewöhnt hatten, gingen wir die nächste Phase an.«

DREISTUFIGE IMPLEMENTIERUNG MIT INTENSIVEM SCHULUNGSPROGRAMM

In der ersten Phase wurden alle Artikel in Formica SQL angelegt, die sich zum Teil aus einem kostenlosen Datenbank-Tool konvertieren ließen, das zu diesem Zeitpunkt im Einsatz war. »Erstmalig war dann eine vernünftige Lagerhaltung möglich. Wir konnten Stücklisten erstellen und das Bestellwesen startete«, erinnert sich Michael Grimminger. Damit war das anfängliche Ziel bereits erreicht. Doch aufgrund der einfachen Realisierung und der weiteren Möglichkeiten war vorzeitig klar, dass es sich lohnt, das Projekt fortzuführen.

In Phase zwei holte das Unternehmen den Vertrieb mit ins Boot und ermöglichte das Erstellen von Angeboten, Fertigungsaufträgen mit Fremdfertigungsanteilen sowie Planungen aus bereits durchgeführten Fertigungsaufträgen. Jetzt konnten Vor- und Nachkalkulationen erfolgen, die Zeit- und Kostenaufwand berücksichtigten.

In der dritten Phase realisierte Novotronik die Zeiterfassung für Mitarbeiter, Urlaubsbearbeitung und Inventurabwicklung. Ferner waren die Kalkulation von Halbfabrikaten und das Anfertigen von Umsatzstatistiken möglich. Durch die Implementierung des CRM-Moduls, das das Customer Relationship Management steuert, konnte das Unternehmen Kundenakten anlegen und Mailings durchführen.

»Vor jeder Phase fanden intensive ein- bis zweitägige Inhouse-Schulungen durch BLP statt, die wir gründlich vorbereiteten, indem wir beispielsweise neue Warengruppen definierten«, berichtet Michael Grimminger. »Unser Ziel bestand darin, am Tag nach der Schulung direkt mit dem Programm produktiv zu arbeiten.«

HOHER QUALITÄTSSTANDARD MIT DEFINIERTEN PROZESSEN

Damit dieser Plan aufging, waren auch organisatorische Umstellungen im Betrieb notwendig. Diese dienten nicht nur zur Inbetriebnahme der Warenwirtschaftssoftware, sondern halfen dem Unternehmen insgesamt, einheitliche interne Standardabläufe aufzusetzen. Formica SQL gibt gewisse Abläufe vor, die Novotronik gleichzeitig nutzte, um sauber definierte Prozesse einzurichten, die für einen gleichbleibend hohen Qualitätsstandard und damit auch für Betriebs-Zertifizierungen wichtig

»Jeder Mitarbeiter, der die Situation vor und nach der Formica-SQL-Einführung miterlebt hat, wird heute eingestehen, dass sich die betriebsinternen Prozesse wesentlich vereinfacht haben.«

MICHAEL GRIMMINGER,
GESCHÄFTSFÜHRER



Foto: Novotronik



Foto: Novotronik

Foto: Novotronik



sind. »Prozesse dieser Art kann man mit Word und Excel einfach umgehen«, erklärt Michael Grimminger. Mit Formica SQL ist es beispielsweise den Mitarbeitern erst möglich einen Lieferschein auszustellen, nachdem ein Fertigungsauftrag inklusive der Unteraufträge abgearbeitet ist und alle Seriennummern für Bauteile und Baugruppen vorhanden sind. Die Vollständigkeit dieser Informationen ist unter anderem für die Rückverfolgbarkeit wichtig, die für die Kunden von hoher Bedeutung ist.

»Die Hotline ist immer erreichbar und arbeitet absolut verlässlich, was in der Branche nicht selbstverständlich ist. Alle Anfragen und Änderungswünsche werden von BLP geprüft und mit Realisierungsvorschlägen beantwortet, so dass wir entsprechenden Aufwand und Kosten dafür problemlos abschätzen und neue Projekte jederzeit umsetzen können.«

MICHAEL GRIMMINGER, GESCHÄFTSFÜHRER

BLP Software GmbH

Schorndorf

Grafenbergweg 5/1
73614 Schorndorf

Hamburg

Großer Burstah 46/48
20457 Hamburg

T +49 7181 9 64 31-00

F +49 7181 9 64 31-01

info@blpsoftware.de

www.blpsoftware.de

© 2014 BLP Software GmbH

Alle Rechte vorbehalten. BLP, Formica, Formica ToDo und weitere im Text erwähnte BLP-Produkte und -Dienstleistungen sowie die entsprechenden Logos sind Marken oder eingetragene Marken der BLP Software GmbH in Deutschland und anderen Ländern.

Alle anderen Namen von Produkten und Dienstleistungen sind Marken der jeweiligen Firmen. Die Angaben im Text sind unverbindlich und dienen lediglich zu Informationszwecken.

In dieser Publikation enthaltene Informationen können ohne vorherige Ankündigung geändert werden. Die vorliegenden Angaben dienen ausschließlich Informationszwecken. Die BLP Software GmbH übernimmt keinerlei Haftung oder Garantie für Fehler oder Unvollständigkeiten in dieser Publikation. Die BLP Software GmbH steht lediglich für Produkte und Dienstleistungen nach der Maßgabe ein, die in der Vereinbarung über die jeweiligen Produkte und Dienstleistungen ausdrücklich geregelt ist. Aus den in dieser Publikation enthaltenen Informationen ergibt sich keine weiterführende Haftung.

»Jeder Mitarbeiter, der die Situation vor und nach der Formica-SQL-Einführung miterlebt hat, wird heute eingestehen, dass sich die betriebsinternen Prozesse wesentlich vereinfacht haben«, so Michael Grimminger, der weiß, dass der Erfolg eines Systems stark mit der Bereitschaft der Anwender verknüpft ist, es zu übernehmen. Anfangs sei das nicht immer einfach, da eingetretene Pfade, oft ungern verlassen werden.

DER ROI IST LÄNGST ÜBERWUNDEN

Auch wenn der ROI nicht speziell berechnet wurde, sieht ihn der Geschäftsführer im achten Jahr der Formica-SQL-Nutzung längst als überwunden an. Die definierten und in Formica SQL stark verzahnten Prozessabläufe bieten enorme Vorteile hinsichtlich Fehlervermeidung sowie Zeit- und Kostenersparnis. Alle Geschäftsabläufe können mit Formica SQL abgebildet werden, ohne dass Daten mehrfach eingegeben oder gehalten werden müssen. »Hauptnutzen ist das gleichzeitige Arbeiten auf einer Informationsbasis und in einer gemeinsamen Datenbank. Die Datenpflege erfolgt an einer Stelle. In Echtzeit stehen jedem Nutzer alle Daten aktuell zur Verfügung«, resümiert Michael Grimminger. Am Unternehmen BLP Software schätzt er die hohe Flexibilität, Zuverlässigkeit und Professionalität: »Die Hotline ist immer erreichbar und arbeitet absolut verlässlich, was in der Branche nicht selbstverständlich ist. Alle Anfragen und Änderungswünsche werden von BLP geprüft und mit Realisierungsvorschlägen beantwortet, so dass wir entsprechenden Aufwand und Kosten dafür problemlos abschätzen und neue Projekte jederzeit umsetzen können.« Gegenwärtig prüft Novotronik gerade, Formica ToDo als Kommunikations- und Planungsprogramm ebenfalls einzusetzen.