



Einführung eines einheitlichen ERP-Systems

# Der Standard – individuell und erfolgreich

Jahrelang arbeitet man erfolgreich mit seinem ERP-Programm, passt es immer wieder an neue Entwicklungen und Anforderungen an und dann – klappt eigentlich gar nichts mehr.

Kaputtprogrammiert. Da muss man handeln. So geschehen bei der Gleich-Gruppe.

Die Gleich-Aluminium-Gruppe ist ein 1980 gegründetes Familienunternehmen im nördlich von Hamburg gelegenen Kaltenkirchen. Ihr Kerngeschäft besteht in der Entwicklung, Produktion und dem weltweiten Vertrieb von extrem verzugsarmen, formstabilen und homogenen Aluminium-Präzisions- und Formenbauplatten aus dem firmeneigenen Markenprodukt G.AL Aluminium. Die Kunden kommen aus dem Maschinenbau, der Laser- und optischen Industrie, Medizintechnik, Formenbau sowie dem Werkzeugbau. Abgerundet wird die

Produktpalette durch das kundenspezifische Anarbeitungsprogramm der Gruppe. Allein vom firmeneigenen Markenprodukt setzt das Unternehmen weltweit jährlich weit über 20.000 Tonnen um und erzielt dabei mit 180 Mitarbeitern einen Umsatz von annähernd 75 Millionen Euro. Die Firmengruppe besteht aus acht Unternehmensteilen: der Holding und dem Hauptwerk in Kaltenkirchen, Service-Centern und Verkaufsbüros in Deutschland, Tschechien, Polen und Österreich sowie einem CNC-Bearbeitungszentrum.

**IT-Wiedervereinigung.** »Unser ERP-Leben begann 2002 mit Microsoft Dynamics AX, das wir in Stufen unternehmensweit einführt«, erinnert sich Geschäftsführer Roland Gleich, »Bevor wir 2015 auf Dynamics NAV wechselten, hatten wir drei Release-Wechsel mitgemacht. Dabei ist in der Gruppe – nicht zuletzt durch die verschiedenen Anpassungen – eine Konstellation von zwei unterschiedlichen Axapta-Versionen entstanden, die nicht mehr miteinander kommunizieren konnten.« 2013 implementierte man noch ein Buchhaltungsprogramm, um die Firmen wenigstens dort wieder zusammenzuführen. So gab es schließlich drei separate Programme. »An diesem Punkt mussten wir handeln«, stellt Gleich fest und bildete mit zwei Mitarbeitern aus der IT sowie dem kaufmännischen Leiter eine Projektgruppe zur Einführung eines einheitlichen ERP-Systems.

Zunächst definierte das Projektteam die Rahmenbedingungen für die Auswahl eines IT-Partners. Wichtig war neben dessen Erfahrung und Marktposition auch die Größe und seine räumliche Nähe: »Wir wollten definitiv niemanden, der nur anderthalb Programmierer im Einsatz hat und stets per Flugzeug anreisen muss«, erläutert der Geschäftsführer. Schließlich ließ das Team mehrere Dynamics-AX- und Dynamics-NAV-Anbieter ihre Lösungen präsentieren. Einhellige Meinung der Teammitglieder: Die Präsentation der Hamburger Niederlassung der Cosmo-Consult-Gruppe war bei weitem am professionellsten. Europas größter Microsoft-ERP-Partner entsprach den Kriterien in Bezug auf Größe, Kompe-



tenz sowie Marktposition und konnte auf zahlreiche Expertisen und jahrelange Erfahrung verweisen, sodass Investitions- und Zukunftssicherheit gewährleistet waren.

**Standard mit Highlights.** Die Entscheidung fiel also rasch zugunsten der Cosmo-Consult-Gruppe mit dem ERP-Standard Microsoft Dynamics NAV. Auch wenn es gewisse Ähnlichkeiten zwischen Dynamics AX und NAV gibt, erforderten der Programmablauf und die Programmlogik doch ein Umdenken, womit die Implementierung einer kompletten Neueinführung entsprach. Hatte man zudem früher immer den Fehler gemacht, das Programm erheblich zu individualisieren, wollte man jetzt so dicht wie möglich am Standard bleiben. »Es ging uns darum, das auszunutzen, was das Programm wirklich kann«, erklärt Gleich die Marschrichtung. Anpassungen ließen sich aber nicht vermeiden, da ein Lagerverwaltungssystem mit teilentgrößerter Produktion mit Dynamics NAV integriert werden musste. Damit bestand der größte Teil der Individualisierung in der Programmierung der entsprechenden Schnittstellen. Im Übrigen veränderte man nicht die Kernprozesse, sondern erweiterte die Applikation um einige Komfortfunktionen. »Das war eigentlich Erleichterung für unsere 110 User. Musste man vorher fünf Knöpfe drücken, war es jetzt nur noch einer«, so Gleich.

Außerdem erweiterte Cosmo Consult den ERP-Standard durch selbstentwickelte und von Microsoft zertifizierte Branchenmodule, die sich

nahtlos in Dynamics NAV integrieren lassen. Ein Highlight stellt das Tool cc|steel & metal, kurz cc|sam, dar, eine Lösung, die speziell die Spezifika im Metallhandel berücksichtigt. So ist damit eine Bestandsführung in mehreren Einheiten möglich, etwa für Platten in Millimetern, Anzahl und Kilogramm. Eine durchgängige Zeugnis- und Attestverwaltung ist an diverse Archivsysteme angebunden und direkt mit den Artikelposten verknüpft. Weiter sind dynamische Varianten zu einem Stammartikel möglich: Für einen Artikel mit beliebigen Abmessungen legt das Tool automatisch einen neuen Artikel an, wenn etwa eine neue Kombination aus Breite und Länge oder Anarbeitung und Oberfläche eingegeben wird. Eine ganz wichtige Funktion sieht Gleich in der Verwaltung von Kreditversicherungen und der automatischen Pflege des Kreditlimits.

**Klarer Mehrwert erzielt.** Weitere deutliche Verbesserungen will man mit dem Workflow-Modul erzielen. »Dadurch integrieren wir unsere Mitarbeiter in definierte Prozesse. Wir verhindern, dass es Umwege gibt, die zum einen den geregelten Ablauf stören und zum anderen Risiken in sich bergen«, erklärt Gleich. Die Automatisierung der Prozesse macht die Abläufe sicherer und reduziert die Fehlerquote deutlich. Auch in der Lagerverwaltung und der Materialbewertung konnte man Verbesserungen erreichen. Heute ist Kasto als Hochregallager- und Materialflusssteuerung angebunden, die wertmäßige Lagerführung erfolgt jedoch in Dynamics NAV. »Dadurch

können wir jetzt ohne Probleme eine Kostenträgerbetrachtung durchführen und haben die Basis für individuelle Kalkulationen. Das ist ein echter Mehrwert für den Vertrieb«, konstatiert Gleich.

Der rasche Erfolg kam letztlich auch dadurch zustande, dass Roland Gleich die IT-Neueinführung zur Chefsache erklärt hatte. »Wir haben ja nicht nur ein Programm, sondern innerhalb von sechs Monaten eigentlich zwei Programme und die Finanzbuchhaltung abgelöst sowie mehrere Unternehmen umgestellt. Das erforderte eine intensive Zusammenarbeit mit unserem ambitionierten IT-Partner«, weiß Gleich. Und es gab sofort spürbare Erfolge, etwa als deutliche Kapazitätserhöhungen und höhere Leistungen mit der gleichen Mitarbeiterzahl. Die Vertriebsmitarbeiter konnten ihre Aufträge wesentlich schneller erfassen, was künftig eine viel höhere Aktivität am Markt ermöglicht.

»Ganz wichtig ist, dass wir nun stets über aktuelle Daten zur Unternehmenssteuerung verfügen, die wir vorher mühsam zusammenklauben mussten. Wir wissen einfach jederzeit besser, wo wir stehen«, führt Gleich weiter aus. Und so stehen für Gleich weitere Themen wie Personalverwaltung, Zeiterfassung und Industrie 4.0 auf der IT-Wunschliste, die man mit dem IT-Partner realisieren möchte. »Und nach unseren bisherigen Erfahrungen und gemeinsamen Erfolgen haben wir in Cosmo Consult den richtigen Partner für unsere Pläne gefunden«, ist sich Roland Gleich sicher.

*Völker Vorbürg*