

Tag der Offenen Tür, Leipzig 25.05.23

Stefan Liehr

Sage



Sage X3 Business Case



Sage X3 Business Case

S&B Verpackungsmaschinen

Ob eine Abpacklinie für Karotten, eine Folienmaschine oder eine Wiegemaschine – 60 bis 70 Prozent der Maschinen, die S&B fertigt, sind Sonderlösungen. Der Hersteller von Verpackungs- und Wiegemaschinen erzeugt mit 25 Mitarbeitern rund 50 Maschineneinheiten im Jahr. Der S&B Geschäftsführer Thomas Carta hat uns erklärt, wie sein Unternehmen durch den Einsatz von Sage X3 profitiert.

Kurzes Statement

<https://www.sage.com/de-de/erfolgsgeschichten/sb-verpackungsmaschinen/>

Herausforderungen

„Viel manuelle Arbeit war nötig, um die Basis unseres Geschäfts überhaupt darzustellen – sowohl in Bezug auf den Fertigungsauftrag als auch auf die Kalkulation“

- S&B betreibt Sondermaschinenbau, 60 % bis 70 % der Aufträge sind individuelle Lösungen
- Basierend auf 25.000 Komponenten, die in unterschiedlicher Kombination verwendet werden
- Produktionsabläufe sollten transparenter, die Planung und Kalkulation verbessert werden
- Italienische Konzernmutter, aber kein einheitliches System (gleiche Lieferanten, strategischer Einkauf) und damit verbundene Ineffizienzen in der Beschaffung und Kalkulation
- Altsystem nur zur Stücklistenverwaltung aber wenig kaufmännischen Daten

Ziele

„A & O ist eine präzise Stücklistenstruktur, auf der sämtliche Prozesse aufbauen.“

- Der Durchblick fehlte und damit die Transparenz über den gesamten Produktionsablauf
- Die Anlagen sollen schneller und zuverlässiger ausgeliefert werden können
- Eine präzise Kosten-Nutzen-Rechnung auch während des Projektverlaufs
- Ein einheitliches System im gesamten Konzern
- Auch sollte mit einer neuen Software erkennbar sein, welche Teile zugekauft werden müssen. In der Vergangenheit kam es oft zu Verzögerungen, da die entsprechenden Komponenten fehlten

Nutzen

„Es bringt sehr viel, wenn alle Daten vorhanden sind. Wir können dadurch sehr rasch sehen, wo der Preis oder die Kosten liegen.“

- 90 % der Varianten sind jetzt vorgefertigt im ERP-System abgebildet, der Angebotsprozess verläuft strukturierter, z. B. durch Templates, dadurch schnellere Bedienung der Kunden
- Die Montage läuft schneller und die Personalplanung wird einfacher, weil die Verfügbarkeit der Teile transparenter ist
- Die Liefertermine sind genauer vorhersagbar und eine schnellere Bedienung der Kunden möglich
- Schnelle Preiskalkulation durch einen verschlankten Angebotsprozess und Zeitersparnis in der Administration
- Bessere Kapitaleinsatz durch Steuerung des Materialeinsatzes und Kalkulation der Selbstkosten

Neue Möglichkeiten

„Dass wir heute im Stücklistenbereich, bei der Konstruktion, Disposition und Beschaffung weit besser aufgestellt sind als vorher, ist ein gewaltiger Schritt nach vorn.“

- Zeit und Ressourcen für After-Sales: Reduzierte Ausfallzeiten führen zu höherer Verfügbarkeit des Supports und steigender Kundenzufriedenheit
- Dank optimierter Prozesse im Produktionsablauf können die Kapazitäten besser geplant werden
- Die Geschäftsführung entschied sich für die Einführung eines neuen ERP-Systems, die Mitarbeiter von S&B pflegten die vorhandenen Varianten in die Stücklisten ein
- Ausblick: auch die Nutzung von CRM, Projektfertigung und Finance & Controlling sind in Planung

Sage X3 Business Case

„Viel manuelle Arbeit war nötig, um die Basis unseres Geschäfts überhaupt darzustellen – sowohl in Bezug auf den Fertigungsauftrag als auch auf die Kalkulation“

„A & O ist eine präzise Stücklistenstruktur, auf der sämtliche Prozesse aufbauen.“

„Es bringt sehr viel, wenn alle Daten vorhanden sind. Wir können dadurch sehr rasch sehen, wo der Preis oder die Kosten liegen.“

„Dass wir heute im Stücklistenbereich, bei der Konstruktion, Disposition und Beschaffung weit besser aufgestellt sind als vorher, ist ein gewaltiger Schritt nach vorn.“