

Sattelschlepper transparent

Steigende Projektanforderungen machten es bei Eggers Fahrzeugbau nötig, die Unternehmensabläufe zu straffen und eine integrierte Auftragssteuerung einzuführen, die vom Vertrieb über Konstruktion und Fertigung bis hin zum Service reicht und die Daten in Echtzeit zusammenführt.

VON MANUEL GÖPELT



Das Service-Geschäft der Sonderfahrzeuge spielt bei Eggers eine zunehmende Rolle.

KUNDEN MÜSSEN sich einiges einfallen lassen, um Eggers in Verlegenheit zu bringen. Als Spezialfahrzeugbauer hat sich das Unternehmen mit Sitz in Stuhr bei Bremen in vielen Branchen einen Namen gemacht: Anfängen bei Nutzfahraufbauten reicht die Produktpalette über Innenausstattungen bis hin zu Anhängern und Sonderfahrzeugen, Unimogs beispielsweise, die Flugzeuge rangieren oder das „Belfa“.

Das Belfa ist ein teleskopartiger Fünfachs-Sattelaufleger, der sich um 13 Meter auf eine Gesamtlänge von fast 26 Metern ausfahren lässt. Mit ihm können Brücken und Abwasserkanäle auf ihre Belastbarkeit hin geprüft werden.

Der Ideenreichtum des Unternehmens erklärt sich aus 60 Jahren Erfahrung. Kundenspezifische Innenausstattungen und andere Sonderaufträge bringen Wachstum und gerade das Servicegeschäft wächst. Doch mit den Sonderaufträgen steigen nicht nur die technischen Anfor-

derungen, sondern auch die organisatorischen. Deshalb hat der mittelständische Fahrzeugbauer seine Arbeitsabläufe standardisiert und ein wichtiges Werkzeug eingeführt.

Das Auftragsmanagementsystem „ams.erp“ hilft, unternehmensweit eingesetzt, die Wertschöpfungskette durchgängig zu vernetzen. Sämtliche Informationen laufen in diesem Planungs- und Steuerungssystem zusammen und die Aufträge lassen sich trotz ihrer Vielfalt durchgängig managen.

Hohen Aufwand macht die Angebotsvorbereitung und die Definition der Lösungskonzepte, die sowohl in Konstruktion als auch Vertrieb Arbeits- und Entscheidungszyklen auslösen. Gleichzeitig wächst die Bedeutung der Dokumentation. Neben den auch weiterhin geforderten Betriebsanleitungen gilt es heute, eine Vielzahl zusätzlicher Inhalte aufzubereiten, die sich aus der EU-Maschinenrichtlinie und den nationalen Be-

stimmungen zur Geräte- und Arbeitssicherheit und der Qualitätsnorm EN ISO 9001:2008 ergeben.

„Damit wir trotz der gestiegenen Anforderungen weiterhin das gesamte Projektmanagement überblicken und wirtschaftlich gestalten können, haben wir uns entschieden, unsere Geschäftsprozesse zu standardisieren und nur ein IT-System zu nutzen“, sagt Geschäftsführer Reinhard Eggers. IT-Leiter Jürgen Schütt ergänzt: „Mit ams.erp haben wir uns bewusst für ein eher schlankes System entschieden, das sich mit vergleichsweise geringem Aufwand einführen lässt. Als Mittelständler mit 80 Mitarbeitern haben wir nicht die Ressourcen, um IT-Großprojekte zu stemmen. Da ist es außerordentlich wichtig, dass das ERP-System zu uns passt.“

Schütt hatte bei der Einführung Unterstützung durch einen Berater des System-Anbieters ams.Solution AG und zwei Keyuser. Nach vier Monaten ging das System in den Echtbetrieb.

Vom Vertrieb bis zum Service

Die Ablauforganisation des Fahrzeugbauers ist nun vollständig in ams.erp abgebildet. Die Prozesskette reicht von den Bereichen Projektmanagement, Vertrieb und Produktentwicklung über die Disposition, den Einkauf und die Materialwirtschaft bis hin zur Fertigung, Montage und Auslieferung. Auch das Servicemanagement ist integriert. Hinzu kommen betriebswirtschaftliche Querschnittsaufgaben wie Controlling, Finanzen und Personalwesen.

Der Mehrwert der integrierten Arbeitsweise zeigt sich gut im Service. Heute nutzt das Unternehmen konsequenter die Servicebedarfe, die sich aus dem Lebenszyklus der Fahrzeuge ergeben. Es geht hier vor allem um gesetzlich geforderte Prüfungen an den Nutzfahrzeugen einschließlich der verbauten Zusatzausstattungen.

Digital Manufacturing – 4/2014

Auflage: 10.000

900 Quadratmeter für die Sicherheitsprüfung

Welche Dynamik im Servicegeschäft steckt, zeigt der Blick in die Anlagen für die geforderten Sicherheitsprüfungen und Hauptuntersuchungen. Allein für die Sicherheitsprüfung hat Eggers im Jahr 2012 eine zusätzliche 900-Quadratmeter-Halle errichtet, die von sechs Toren aus durchgehend befahrbar ist, um die Arbeitsplätze und Prüfeinrichtungen optimal auslasten zu können.

Sein informationstechnisches Rückgrat findet das Servicegeschäft in der Fahrzeugverwaltung, die ebenfalls nahtlos in ams.erp integriert ist. Die Lösung erlaubt es, sämtliche hergestellten Fahrzeuge und Anhänger anhand ihrer Leistungs- und Sachmerkmale detailliert zu beschreiben. Dabei dient die Fahrgestellnummer der Identifikation. Über sie stellt das Auftragsmanagementsystem die Referenz zu allen Angeboten, Aufträgen und Servicefällen her, die im Lebenszyklus des betreffenden Fahrzeugs entstehen.

Auf diese Weise sind alle Lebenslaufinformationen vollständig abrufbar. Abgedeckt sind dabei auch die Komponenten und Aggregate, mit denen Eggers das Fahrzeug ausgestattet hat, so etwa Ladebordwände, Krane, Seilwinden, Hubdächer und vieles mehr.

Die Fahrgestellnummer reicht

Kommt es etwa zum Servicefall an einem Kran, identifiziert Eggers zunächst das Fahrzeug über die Fahrgestellnummer und ermittelt dann den Krantyp inklusive der Seriennummer.

„Vom Kunden brauchen wir im Vorfeld des Servicetermins nur noch die Fahrgestellnummer. Alle weiteren Informationen, die zur optimalen Vorbereitung und Durchführung des Servicetermins erforderlich sind, ziehen wir aus unserer Fahrzeugverwaltung“, erklärt IT-Leiter Schütt. „Früher waren hierzu Rücksprachen mit den Kunden nötig, die oft aufwendig und zudem nicht zuverlässig waren. Denn wenn man als Kunde vor einem komplett umgebauten LKW steht, ist es in vielen Fällen alles andere als trivial, die zu reparierende Komponente eindeutig zu identifizieren. Da wir das erforderliche Wissen jetzt in der Fahrzeugverwaltung vorhalten, erledigen wir die Recherche quasi auf Knopfdruck.“



Eggers baut beispielsweise das „Belfa“, ein Spezialfahrzeug, mit dem sich Brücken auf Belastung testen lassen.

Bilder: Eggers Fahrzeugbau

Bis runter zur einzelnen Buchung

Zusätzlich zu den Effizienzgewinnen im operativen Geschäft ergeben sich auch Mehrwerte im Controlling. Eggers Fahrzeugbau hat die Standardisierung seiner Arbeitsabläufe dazu genutzt, Verrechnungssätze für Konstruktions- und Fertigungsaufwände festzulegen. Das verbindliche System aus Kostenstellen und -arten erlaubt ein präzises Projekt-Controlling.

Da sich die Analyse über die Baugruppenebene hinaus auf alle Einzelteile herunterbrechen lässt, werden die Verursacher eventueller Schief lagen identifizierbar. Die Transparenz reicht bis hinunter zu einzelnen Buchungen, aus denen sich die Kalkulationen zusammensetzen.

„Wir haben eine durchgängige Sicht auf den gesamten Auftrag und erhalten aktuelle Informationen über den Projektfortschritt, den Material- und Arbeitsaufwand, die Fremdleistungen und die Gesamtkosten“, erklärt Schütt. „Wir nutzen das Projekt-Controlling auch zu wöchentlichen Lagebesprechungen, in denen es um eine mittelfristige Kapazitätsplanung geht.“ Dabei schätzen die leitenden Mitarbeiter ein, wie sich die zu erwartenden Auftragsgänge zusammen mit den bereits erfassten Projekten auf die einzelnen Arbeitsbereiche auswirken werden. Der Informationsgewinn ist Geschäftsführer Eggers besonders wichtig: „Eventuelle Engpässe werden auf diese Weise früh genug sichtbar, um wirksame Maßnahmen zur Entlastung zu ergreifen.“

Die Transparenz reicht somit über einzelne Aufträge hinaus. Da das integrierte Auftragsmanagementsystem die Informationen aller Projekte zusammenführt, kann das Management die Performance des gesamten Unternehmens einschätzen. Hierzu hat IT-Leiter Jürgen Schütt nach und nach ein tief gestaffel-



Im Projekt-Dashboard laufen die zentralen Informationen der laufenden Projekte zusammen.

tes Berichtswesen aufgesetzt. Integriert ins System bündeln Berichtsvorlagen in Echtzeit ERP-Daten und erstellen so aktuelle Lagebilder.

Unter anderem gibt es eine Auswertung für alle teilfertigen Aufträge. Hierbei weist das Reporting Abweichungen von den geplanten Stunden und Materialverbräuchen exakt aus. „Da wir im Schnitt zwischen 150 und 200 Aufträge parallel bearbeiten, sind dies wertvolle Informationen, um die betriebswirtschaftliche Lage projektübergreifend zu bewerten“, fast Eggers zusammen. „Wir nutzen diese integrierte Sicht, um unser weiteres Wachstum sicher zu organisieren und die Chancen der unterschiedlichen Geschäftsfelder bestmöglich zu nutzen.“

jbi ■

Manuel Göpelt ist Fachjournalist aus Köln.

Eggers Fahrzeugbau

Eggers Fahrzeugbau entwickelt kundenspezifische Lösungen für Flugzeugbauer, Automobil-, Simulatoren- und Messfahrzeughersteller, Transportunternehmen, aber auch Forschungseinrichtungen sowie Polizei, Feuerwehr oder Service- und Werkstattbetriebe. Der Aufbaubereich trägt zwischen 30 und 40 Prozent zum Umsatz bei. Hierin ist das wachstumsstarke Segment der Karosserieinnenausstattungen enthalten. Der Geschäftsanteil des Sonderfahrzeug- und Anhängerbaus beträgt etwa 40 Prozent. Der Anteil der Sonderkonstruktionen nimmt in diesem Segment stetig zu.

ERP-LÖSUNGEN