



Internationale Unternehmenssoftware managt rasantes Wachstum

Überblick

Land: Deutschland

Branche: Elektroindustrie & Hightech

Unternehmen

Die InTiCom Systems AG ist auf die Entwicklung und Fertigung von Telekommunikations- und Automobilkomponenten spezialisiert. Die 220 Mitarbeiter an den Standorten in Deutschland, Österreich, Kroatien und Griechenland erwirtschafteten 2005 einen Umsatz von voraussichtlich 35 Millionen Euro.

Ausgangssituation

Mit der vorhandenen Speziallösung fehlte der Einblick in die Geschäftsprozesse. Materialbestand und Produktionsauslastung waren nicht sofort ersichtlich. Neue Anforderungen ließen sich kaum umsetzen.

Lösung

InTiCom entschied sich für Microsoft Business Solutions-Navision. Die Branchenlösung Bay-2 für Elektronik vom Microsoft-Partner Bay-Soft GmbH erweiterte das Leistungsspektrum um zentrale Branchenanforderungen.

Nutzen

- sofortige verbindliche Lieferterminnennung
- hoher Automatisierungsgrad hält den Personalbestand konstant
- Return on Investment (ROI) bereits nach vier Monaten erreicht

„Mit Navision hat sich unsere
Wettbewerbsposition stark verbessert.“

Dieter Schopf, Vorstand der InTiCom Systems AG

Kaum ein anderes Marktsegment ist schnellerlebiger als die Telekommunikationsbranche. Innovationsfreude, Verbindlichkeit und prompte Reaktionen sind angesichts kurzer Produktlebenszyklen die wichtigsten Erfolgsfaktoren. Weil die bisherige Unternehmenssoftware die internationalen Strukturen nur unzureichend unterstützte, standen der InTiCom Systems AG wichtige Geschäftsinformationen erst sehr spät zur Verfügung. Ein Softwarewechsel führte zu einer spürbaren Verbesserung der Beratungsqualität. Dank des direkten Zugriffs auf Lagerbestände und Produktionsplanung können die Vertriebsmitarbeiter ihren Kunden heute verbindliche Liefertermine nennen. Gleichzeitig gelang es dem Unternehmen, das rasante Umsatzwachstum von 19 auf 32 Millionen Euro bei konstantem Personaleinsatz zu bewältigen. Angesichts der damit verbundenen Einsparungen betrug die Amortisationszeit des Projekts lediglich vier Monate.





„Jetzt sparen wir in der Verwaltung und im Vertrieb wertvolle Arbeitszeit.“

Dieter Schopf,
Vorstand der InTiCom Systems AG

Dass die Telekommunikationsbranche gern günstig einkauft, ist kein Geheimnis. Weit mehr schätzen Telekom, Siemens & Co. allerdings zuverlässige und flexible Lieferanten. Denn angesichts der rasanten technischen Entwicklung birgt Lagerhaltung ein erhöhtes Risiko. Von den Lieferanten wird deshalb erwartet, dass die Produktionsbänder möglichst bald nach Auftragsvergabe anlaufen. Eine Herausforderung, der sich auch die börsennotierte InTiCom Systems AG stellen muss. Steckenpferd des auf DSL-Technologie spezialisierten Unternehmens sind DSL-Splitter, mit deren Hilfe sich Daten und Sprachinformationen trennen lassen. Mit einem Anteil von 80 Prozent hat das Unternehmen in Deutschland eine marktbeherrschende Stellung inne. Doch auch in der Industrie-, Medizin- und Wehrtechnik sind InTiCom-Komponenten zu finden. Zu den neuesten Entwicklungen gehören RFID-Module (Radio Frequency Identification, kurz Funketiketten), die beispielsweise in der Automobiltechnologie Informationen zum Luftdruck der Reifen liefern oder die Fahrzeugsicherheit gewährleisten.

„Unsere Produkte kommen überall zum Einsatz, wo die Qualitätsanforderungen überdurchschnittlich hoch sind“, zieht Dieter Schopf, Vorstand der InTiCom Systems AG, die Grenze zur Konkurrenz. Während die Passauer Unternehmenszentrale für Einkauf, Vertrieb und Produktentwicklung verantwortlich ist, erfolgt die Herstellung in den Werken Griechenlands und Kroatiens.

Neue Kundenorientierung

Den hohen Termindruck bewältigte das Passauer Unternehmen bislang mit viel Einsatz und Improvisationstalent. Dabei setzte man eine Spezialsoftware für kleine und mittlere Elektronikbetriebe ein. „Die Kernprobleme lagen in der fehlenden Unterstützung unserer internationalen Unternehmensstruktur“, erinnert sich InTiCom-Vorstand Schopf. So habe der Vertrieb in Passau keinen genauen Überblick über Lagerbestände und Fertigungskapazitäten des griechischen

Werkes gehabt. Vor der Auftragsannahme seien oft erst aufwendige telefonische Abstimmungsprozesse, manchmal sogar manuelle Teilinventuren, erforderlich gewesen. Dadurch konnten die Vertriebsmitarbeiter nicht sofort ein konkretes Angebot erstellen, was den Prozess der Auftragsbearbeitung unnötig verzögerte. Ebenso kritisch bewertete Schopf die Anpassungsfähigkeit des Altsystems: „Neue Anforderungen wie die Chargenverfolgung ließen sich nicht oder nur mit hohem finanziellem Aufwand umsetzen. Ohne diese Funktionen haben wir in Branchen wie der Automobilindustrie jedoch keine Chance.“

Branchenwissen ausschlaggebend

Im Herbst 2004 machte sich das Elektronikunternehmen deshalb auf die Suche nach einer neuen Unternehmenssoftware. Neben den Branchenfunktionen standen dabei die internationale Ausrichtung, das enge Zusammenspiel der einzelnen Module und die Investitionssicherheit ganz oben auf der Wunschliste. „Um zu praxistauglichen Ergebnissen zu kommen, müssen beide Projektpartner die gleiche Sprache sprechen. Zudem sollten die zentralen branchenspezifischen Produktionsprozesse bereits vorhanden sein“, betont Schopf. Das Rennen machte im Dezember 2004 die betriebswirtschaftliche Standardsoftware Microsoft Business Solutions-Navision. Hinzu kam die Branchenlösung Bay-2 für Elektronik vom Microsoft-Partner Bay-Soft GmbH, die das Leistungsspektrum der Unternehmenssoftware um spezielle Branchenanforderungen erweitert. Funktionen wie die Chargenverfolgung, Rüstmengenplanung oder Optimierung der Maschinenbelegung verringern die Durchlaufzeiten und verschaffen Vertrieb und Management einen schnellen Einblick in die aktuelle Situation im Konzern. „Das Know-how des Implementierungspartners spielte für uns die entscheidende Rolle. Bay-Soft konnte bereits bei der ersten Präsentation ein vorkonfiguriertes System präsentieren,

InTiComs Steckpferd sind DSL-Splitter, mit deren Hilfe sich Daten und Sprachinformationen trennen lassen

Technik im Überblick

Microsoft Business Solutions–Navision

Derzeit sind 22 deutsche und zwei griechische Arbeitsplätze an Microsoft Navision angeschlossen. In Kürze kommen zwei beziehungsweise 20 Arbeitsplätze in Österreich und Tschechien hinzu. Die InTiCom Systems AG setzt folgende Microsoft Navision-Module ein: Lager, Logistik, Kreditoren & Einkauf, Debitoren & Verkauf, Produktion, Kapazitätsplanung, Manufacturing, Ressourcen, Projekte und CRM – und die Branchenlösung Bay-2 für Elektronik vom Microsoft-Partner Bay-Soft.

Microsoft Office 2003

Word-Dokumente werden den Kundenakten in Microsoft Navision zugeordnet. Excel ist für die Aufbereitung von Stücklisten im Einsatz, und mit Outlook werden Adressen und E-Mails ausgetauscht.

Windows XP

Die InTiCom AG schätzt die hohe Verbreitung und einfache Bedienung des Betriebssystems Windows XP. Die Standardisierung der Datenformate gewährleistet zudem den sicheren Datenaustausch.

Microsoft Windows Server 2003

Das Serverbetriebssystem stellt integrierte Sicherheits- und Kommunikationstechnologien zur Verfügung. Der Datenaustausch wird dadurch erheblich erleichtert.

Microsoft Visio 2003

Mit Microsoft Visio werden Fertigungsprozesse und Arbeitsabläufe dokumentiert. Zudem wird der Flowcharter für die Visualisierung von Fabriklayouts genutzt.



Foto: InTiCom Systems AG

das unseren Geschäftsprozessen und Datenstrukturen sehr nahe kam“, begründet Vorstand Schopf die Entscheidung.

Schnelle Implementierung

Nach einer kurzen Implementierungszeit von knapp fünf Monaten konnten zentrale Unternehmensbereiche wie Materialwirtschaft, Produktion oder Auftragsbearbeitung im Mai 2005 auf Microsoft Navision umsteigen. Seitdem steuert ein integrierter Prozess die gesamte Wertschöpfungskette des Unternehmens. Von Auftragsannahme über Produktion bis zu Auslieferung und Fakturierung erfolgt die Übergabe des Vorgangs automatisch.

Eine weitere wichtige Neuerung ist die Chargenverfolgung. Hierfür wird jedes Bauteil mit Barcode und Chargennummer eindeutig gekennzeichnet. Die einzelnen Nummern werden mit der Auslagerung fest auf den betreffenden Auftrag gebucht. „Dadurch können wir die Komponenten einer Serie jederzeit identifizieren – wenn es sein muss, über einen Zeitraum von zehn Jahren. Sollten einmal Fehler auftreten, ist die Rückholmenge schnell eingegrenzt“, erklärt

Schopf die Vorteile der peniblen Buchführung. Die Kunden würden schließlich erwarten, dass Fehler entdeckt und vollständig beseitigt werden.

Gleichzeitig wirkt sich die neue Transparenz positiv auf den Unternehmenserfolg aus. So haben die Vertriebsmitarbeiter direkten Zugriff auf Materialbestand und Produktionsauslastung. Zeitaufwendige Telefonate mit den griechischen Kollegen sind damit überflüssig. „Jetzt können wir unseren Kunden sofort verbindliche Liefertermine nennen. Unsere Wettbewerbsposition hat sich dadurch stark verbessert“, freut sich InTiCom-Vorstand Schopf. Dank des großen Standardumfangs der Branchenlösung beschränkte sich der Anpassungsaufwand auf wenige betriebsspezifische Besonderheiten. Hierzu gehörte beispielsweise der Druck von Lieferscheinnummern auf Rechnungsfomulare oder die Ausgabe von Zolltarifnummern auf Warenbegleitpapiere. Außerdem werden die Messergebnisse der Qualitätsprüfung in den Produktionsdaten hinterlegt. „Das hilft unseren Technikern, Fehlerquellen schneller zu analysieren“, betont Schopf.

Weitere Informationen

Microsoft-Partner

Bay-Soft Consulting and IT-Services GmbH
Niederndorfer Weg 32
94130 Obernzell
Tel.: 08591 938904
Fax: 08591 938906
E-Mail: info@bay-soft.de
www.bay-soft.de

Geschäftskundenbetreuung

Microsoft Deutschland GmbH
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0180 5 672330*
Fax: 0180 5 229554*
E-Mail: btob@microsoft.com
*0,12 Euro/Min., deutschlandweit
©2005 Microsoft Corporation.
All rights reserved.

Weitere Kundenreferenzen
finden Sie unter:
[www.microsoft.com/germany/
kundenreferenzen](http://www.microsoft.com/germany/kundenreferenzen)

Minimale Amortisationszeit

Transparente Unternehmensinformationen, die Beseitigung manueller Eingaben und ein hoher Automatisierungsgrad waren die entscheidenden Faktoren für den Projekterfolg. „Alle zentralen Prozesse steuert Microsoft Navision selbständig. Dadurch sparen wir in der Verwaltung und im Vertrieb wertvolle Arbeitszeit“, stellt Vorstand Schopf den Nutzwert der Software heraus. So konnte die beeindruckende Umsatzsteigerung von 19 auf voraussichtlich 32 Millionen Euro im Jahr 2005 bei konstantem Personalbestand erzielt werden. „Ohne die neue Unternehmenssoftware hätten wir drei zusätzliche Mitarbeiter benötigt. Die jährlichen Kosten hierfür lägen bei rund 200 000 Euro – der Mehraufwand, den die fehleranfälligen manuellen Abläufe verursachen, ist dabei noch gar nicht einkalkuliert“, rechnet Schopf vor. Die Amortisationszeit der bereits realisierten Projektabschnitte schätzt er auf rekordverdächtige vier Monate. Der Umstieg im Rechnungswesen soll hingegen erst zum Jahreswechsel 2005/2006

realisiert werden. „In den operativen Unternehmensbereichen war das Rationalisierungspotenzial eindeutig höher. Deshalb haben wir bei der Implementierung dort den Schwerpunkt gesetzt“, verweist Schopf auf die Prioritäten. Seiner Meinung nach lässt sich der Wert einer modernen Infrastruktur allerdings in nackten Zahlen allein nicht ausdrücken. So könne man dank Microsoft Navision auch die in der Elektronikbranche wichtige Qualitätsnorm TS 16949 erfüllen. „Wären wir durch die Qualitätsprüfung unserer Kunden gefallen, hätte dies massive Umsatzausfälle zur Folge gehabt“, ist sich Schopf sicher.

Weiterer Ausbau geplant

Zu den wichtigsten Projekten gehört die Einbindung des kürzlich eröffneten Forschungszentrums in Österreich und eines Produktionsstandortes in Tschechien, der kurz vor der Betriebsaufnahme steht. Zudem gilt es, sich den gestiegenen Marktanforderungen zu stellen. Hierzu zählt etwa die Prozessintegration von Kunden und Lieferanten.

Software und Services

- Microsoft Business Solutions–Navision
- Microsoft Windows Server System
 - Microsoft Exchange Server 2003
 - Microsoft Windows Server 2003
 - Microsoft SQL Server 2000
- Microsoft Office System
 - Microsoft Office Professional Edition 2003
 - Microsoft Office Visio 2003
 - Microsoft Office Project Professional 2003
- Microsoft Windows XP
- Technologien
 - Microsoft Windows Server 2003 Terminal Services

Hardware

Bei Servern und Arbeitsplätzen setzt InTiCom auf Modelle von Hewlett-Packard. Die Mitarbeiter am griechischen Produktionsstandort greifen im Terminalbetrieb per DSL über ein getunneltes virtuelles privates Netzwerk auf den Unternehmensserver zu. Zwei zusätzliche Terminalserver steuern die Kommunikation und entlasten den Applikationsserver. Ein RAID-V-Festplattensystem spiegelt den Datenbestand permanent auf mehrere Festplattenlaufwerke. Regelmäßige Back-ups auf Band komplettieren das Sicherheitssystem.

Partner

- Bay-Soft Consulting and IT-Services GmbH