

EYPro Mugrauer & Schnele mehrfach zum Innovations-Champion gekürt, mit FactWork jetzt auch organisatorisch auf der Überholspur

Die EYPro Mugrauer & Schnele GmbH – gegründet 2009 – ist ein innovatives, mittelständisches Unternehmen mit aktuell 20 Mitarbeitern. Durch Weitblick bei der Ideenfindung und Tiefenschärfe bei der Ausarbeitung der mit dem Kunden entwickelten Lösungen, setzen wir Maßstäbe im Maschinenbau. Im Bereich der Dosiersysteme für alle gängigen Schmierstoffe wie Fette, Öle oder Pasten ist die EYPro technologischer Marktführer und in vielen Marktsegment vertreten.

Für und mit unseren Kunden entwickeln wir Dosiersysteme, die auf standardisierten Dosiertechnologien aufbauen. Dadurch können Kostenvorteile an die Kunden direkt weitergegeben werden.

Unserem motivierten Team gelingt durch diese Herangehensweise der Einstieg in den erfolgreichen Anlagenbau, um für unsere Kunden kostengünstige Anlagen zu realisieren. Wir entwickeln teil- und vollautomatisiert Montageanlagen und -Linien. In unserer Fertigung und Montage arbeiten unsere Spezialisten hoch motiviert an der Verwirklichung der Idee aus dem Engineering, bis zur Inbetriebnahme beim Kunden vor Ort.



Markus Schnele, Ranga Yogeshwar, Alexander Mugrauer

Der Auswahlprozess

Unsere Unternehmensprozess wurde von Anfang an auf den gängigen Office-Produkten Word und Excel aufgebaut. Im Laufe der Jahre reifte langsam die Erkenntnis, dass das Unternehmens-Wachstum und die immer komplexer werdenden Anlagen mit diesen Systemen nicht mehr zufriedenstellend organisiert und verwaltet werden können. So entstand die Notwendigkeit unsere Unternehmensprozesse mit einer professionellen Unternehmens-Software abzubilden. Wir machten uns 2019 auf die Suche nach geeigneten Systemen für den Sondermaschinenbau und Anlagenbau.

Besonderer Aufmerksamkeit schenkten wir den Prozessen Projektverwaltung und Abwicklung mit Stückzahl = 1. Der durchgängigen Integration zu Konstruktion mit SolidWorks, wie auch der Datenverarbeitung mit unserer Finanzbuchhaltung Datev. Gleichzeitig muss die komplette Dokumentation bis hin zur Serviceabwicklung integriert sein, wie auch die Zeit- und Betriebsdatenerfassung. Natürlich setzten wir die vollumfängliche Abbildung des Vertriebes, der Kalkulation und der Auftragsabwicklung mit Einkauf und Lagerverwaltung voraus. Es sollen alle Prozesse vom ersten Kundenkontakt bis zur Ersatzteil- und Serviceleistung abgebildet sein.

Wir haben uns die Auswahl nicht einfach gemacht und mehrere ERP-Systeme geprüft und vorstellen lassen. Wir haben bei Partnerunternehmen bereits implementierte System begutachtet und bewertet. Es blieb eine kleine Auswahl an Systemen übrig die von der Funktionalität wie auch vom persönlichen Eindruck bei uns in die Endauswahl aufgenommen wurden.

Wir haben uns intern im Team beraten, denn wir wollten die Entscheidung für unser zukünftiges ERP gemeinsam treffen und tragen. Das Gesamtpaket von pro LE Software GmbH mit FactWork hat uns technisch wie preislich am meisten überzeugt. Wir entschieden uns zum Jahreswechsel, um in 2020 das System einzuführen, für pro LE und FactWork.

Die Einführung

Mit der geplanten Einführung von FactWork gingen wir im März 2020 in den Corona bedingten Lock-Down. Der im Organisations-Workshop erarbeitete Terminplan war nicht mehr umsetzbar, da keine Präsenztermine möglich waren. Die Einführung wollten wir keinesfalls verschieben. Wir sahen in der Unplanbarkeit der nie dagewesenen Situation auch die Change, mit den nötigen Ressourcen die Einführung in kurzer Zeit stemmen zu können. Wir haben gemeinsam mit pro LE ein Konzept entwickelt, wie wir mit einer sehr begrenzten Mitarbeiterzahl FactWork, ohne Präsenztermine kurzfristig einführen können.

In den wöchentlichen Sessions haben wir genau festgelegte Themen sehr strukturiert abgearbeitet. Jeder Beteiligte hatte seine Aufgaben, die es galt bis zur nächsten Session zu erfüllen. Das Tagesgeschäft wollte wie in solchen Projekten üblich, nicht immer mitspielen. Zudem stand der Umzug in neue Räumlichkeiten einige Monate früher an. Wir hatten also alle Hände voll zu tun und jeder packte mit an.

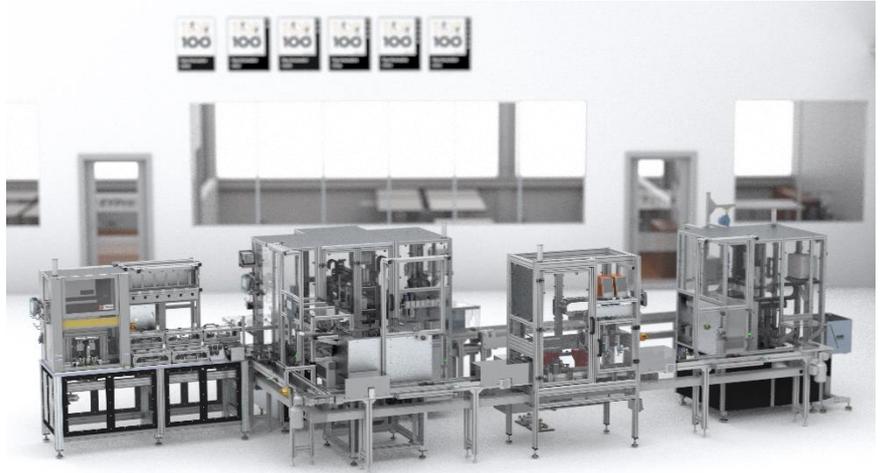
Im Nachhinein hat sich dieses Vorgehen als äußerst effektiv erwiesen. Die erarbeiteten Themen konnten innerhalb der nächsten Woche umgesetzt und in den Livebetrieb übernommen werden. Über unser gemeinsames Protokoll wurden alle anstehenden und sich ergebenden ToDo's protokolliert und somit auch sichergestellt das die Aufgaben abgearbeitet wurden. Deshalb wurde die Einführung in vielen kleinen Schritten und in kurzen Abständen äußerst effektiv vollzogen.

Die Einführung begann Ende Februar. Die ersten produktiven Bereiche wurden bereits Anfang April live geschaltet. Wir haben dann Schritt für Schritt alle Bereiche vom CRM bis zur Rechnungsstellung eingeführt. Bereits Anfang Juli wurden alle Prozesse vollständig in FactWork abgewickelt.

Einsatzbereiche

Wir bilden folgende Prozesse in FactWork ab:

- Adressverwaltung mit CRM
- Artikelstamm mit allen Daten für den Vertrieb, Einkauf und Lager
- Kalkulation mit Auftragsabwicklung
- Einkauf und Lagerverwaltung
- Produktion, Montage, Inbetriebnahme
- Integration von SolidWorks und MaxxDB mittels Bidirektionaler Schnittstelle um Einzelteile wie komplette Anlagen mit mehreren tausend Teilen automatisiert an FactWork zu übertragen
- Verwaltung jeglicher Dokumentation
- Personalzeiterfassung und Betriebsdatenerfassung
- Schnittstelle zu Datev mit Belegübergabe.
- Projektcontrolling und allgemeine Auswertungen



Wesentliche Vorteile aus allgemeiner Unternehmenssicht und den Abteilungen

Nach mittlerweile fast einem Jahr sind wir jeden Tag mehr überzeugt, das für uns am besten passende System ausgewählt zu haben. Auch die Entscheidung, in der bevorstehenden Phase der Pandemie die Einführung durch zu führen hat sich gelohnt.

Die schnelle und effektive Angebotserstellung aus Artikeln und Sonderpositionen mit Kalkulationsfunktionen für den Sondermaschinenbau hat sich sehr bewährt. Durch die Lagerverwaltung sind wir zu jederzeit über die Lieferzeiten unserer Standardprodukte sofort Aussagekräftig. Die Integration von SolidWorks in FactWork zeigt sich als eines der großen Highlights: die Stücklistenübertragung setzt große Potenziale in der technischen Abteilung und der Arbeitsvorbereitung mit dem Einkauf frei. Fehler die durch manuelle Übergabe immer wieder vorkamen, sind nicht mehr nennenswert existent. Wir haben jetzt zu jedem Zeitpunkt den Überblick über unsere Projekte aus der Sicht der Termine, Materialbeschaffung und Verfügbarkeit und natürlich aller Kosten.

Fazit

FactWork ist, aus technischer Sicht die für uns passende Lösung. Sie bietet alle Möglichkeiten in Zukunft mit dem System zu expandieren und hat ein marktgerechtes Preisung.

Unser Partner pro LE Software GmbH bietet auch nach der Einführung einen jederzeit erreichbaren Support, der umgehend an einer Lösung unseres Anliegens arbeitet.

Kontaktaten

EYPro Mugrauer & Schnele GmbH

proLE Software GMBH



Alexander Mugrauer
Im Riegel 7
73450 Neresheim
Tel.: +49 7326 / 92095-0
E-Mail: Alexander.Mugrauer@eypro.de



Rudolf Leber
Dorfstraße 23
DE-79872 Bernau
Tel.: +49 7675 / 92960-0
E-Mail: Rudolf.Leber@prole.de