



BRANCHE	PRODUKTE	STANDORT	MITARBEITER	UMSATZ	KUNDE SEIT
Maschinen- & Anlagenbau	Ultraschall- und dampf-basierte Reinigungsgeräte und -anlagen	Singen	260	ca. 40 Mio EURO	2018

Elma Schmidbauer GmbH

Vielseitigkeit in Reinkultur

Die Elma Schmidbauer GmbH wurde 1948 vom Uhrmacher Hans Schmidbauer gegründet, ist bis heute familiengeführt, als Top-Innovator 2020 ausgezeichnet und ein echter Hidden Champion. Das Unternehmen zählt zu den wenigen, weltweit führenden Herstellern von Reinigungsanlagen und produziert sogar die Reinigungskemikalien für die Anlagen. Hier eine passende ERP-Lösung zu finden, war eine große Herausforderung. Mit proALPHA ERP ist dies gelungen.

Ein Unternehmen, drei Geschäftsfelder

Elma Schmidbauer – Elma steht für Elektro-Maschinen – begann 2015 mit der Suche nach einer neuen ERP-Lösung. „Mit unserem alten ERP-System waren wir an Grenzen gelangt. Die Zukunftsfähigkeit war schlicht nicht mehr gegeben“, erklärt Fabian Merk, der bei Elma Schmidbauer das Strategische Marketing und die Unternehmensentwicklung leitet. „Um den unterschiedlichen Anforderungen in unseren drei Geschäftsfeldern gerecht zu werden, wurde das ERP-Vorgängersystem sehr stark individualisiert und mit den Jahren immer weiter angepasst“, erklärt Oliver Brauer, IT-Leiter bei

HIGHLIGHTS

- Eine zentrale ERP-Lösung für drei Geschäftsfelder mit ganz unterschiedlichen Prozesslandschaften
- Produktkonfigurator für eine Serienfertigung mit bis zu 400 Varianten pro Produktlinie
- Chargenrückverfolgung, Dokumenten-Management-System, mobile Scannerlösungen

Elma Schmidbauer. Das erwies sich als wachsendes Problem. „Somit erschien ein Release-Wechsel irgendwann kaum noch möglich, man saß in der Zwickmühle“, so Brauer.

Das Anlagengeschäft läuft deutlich strukturierter

Welche Verbesserungen die ERP-Umstellung gebracht hat, zeigen bereits kurze Einblicke. Im Anlagenbau entwickelt Elma Reinigungsanlagen, die in die Produktionslinien der Kunden integriert werden. Jährlich entstehen bei Elma zwischen 150 und 200 solcher individuellen Anlagen, mit Durchlaufzeiten von drei Monaten bis zu einem Jahr. Die Kosten pro Anlage



„proALPHA ERP ist für uns auf strategischer wie operativer Ebene essenziell. Durch die damit erreichte Transparenz über die Mengen- und Werteflüsse können wir unser Geschäft noch punktgenauer steuern“

Fabian Merk, Leiter Strategisches Marketing und Unternehmensentwicklung

beginnen bei 100.000 Euro und überschreiten regelmäßig die Millionen-Grenze. Dabei greifen die Entwickler zwar auf einen Baukasten mit konfigurierbaren Elementen zurück, dennoch wird ein Technikanteil von bis zu 30 Prozent regelmäßig komplett neu entwickelt. Damit dies planmäßig abläuft, hat Elma bisher mit Projekt-Meilensteinen gearbeitet, allerdings eher händisch und informell. Das alte ERP-System hat sie nicht abgebildet und keine Planungsaktivitäten unterstützt.

Mit dem Projektmanagement-Prozess von proALPHA sieht es nun anders aus. „Damit steuern wir heute die komplette Terminplanung rund um unsere Projekt-Meilensteine“, sagt Matthias Dampmann, Leiter Dispositions- und Produktionslogistik und ergänzt: „Inzwischen sind selbst die Hardcore-Entwickler in unserer Innovationsabteilung begeistert und nutzen die neuen Prozesse.“

Die Serienfertigung hat an Effizienz gewonnen

Verkauft werden die Seriengeräte für die Dampfstrahl- oder Ultraschallreinigung von Brillen, Schmuck, feinmechanischen Teilen und Medizinprodukten in über 80 Länder. Der Vertrieb läuft Großteils über die weltweit 350 Handelspartner. Hinzu kommen Großkunden wie die Fielmann AG, die ihre Ultraschall-Reinigungsbecken für optische Gläser direkt von Elma beziehen. „Wir haben viele unterschiedliche Geräte im Programm und fertigen je Produktlinie bis zu 400 Varianten“, erklärt Dampmann. Diese Vielfalt entsteht durch die diversen designtechnischen Änderungen, die der Kunde vornehmen kann – diese reichen von eigenen Farben bis zum aufgedruckten Logo. „Mit dem Produktkonfigurator von proALPHA ERP laufen diese Prozesse heute weitgehend automatisiert und wesentlich effizienter ab“, bilanziert Dampmann.

Die Materialwirtschaft – transparenter und planbarer denn je

Weitere große Vorteile sind die durchgängige und hoch effiziente Chargenverfolgung mit proALPHA ERP und die Dokumentenverwaltung mithilfe des Dokumenten-Management-Systems (DMS). Davon profitiert Elma Schmidbauer unter anderem im After Sales Service: „Wir müssen von der Gerätezertifizierung bei medizinischen Geräten über den Verkaufsauftrag bis hin zu jedem Wartungs- und Serviceeinsatz alle Aktivitäten lückenlos und Audit-konform dokumentieren“, erklärt Dampmann. Das DMS ist die zentrale Plattform dafür. Auch die Kundenanfrage selbst verwalten die Sales- und Service-Teams bei Elma mithilfe der proALPHA Callverwaltung zentral im ERP.

Große Fortschritte gab es auch im Geschäftsfeld für Reinigungschemikalien. Heute ist die Chemikalienproduktion komplett ans ERP angebunden, sodass sämtliche Informationen sauber dokumentiert und nachverfolgbar sind.

Der Ausblick nach drei Jahren proALPHA ERP

„Unterm Strich konnten wir durch die Effizienzsteigerungen mit proALPHA ERP eine Personalzeitersparnis von gut 20 Prozent realisieren“, sagt Merk und betont: „Diese freien Kapazitäten haben wir längst wieder in weiteres Wachstum investiert: mit Erfolg und dank proALPHA ERP ohne zusätzlichen Personalaufbau.“ Die nächsten ERP-Ausbauprojekte sind bereits in Planung.

www.elma-ultrasonic.com

