

# ATLANTA Antriebssysteme E. Seidenspinner GmbH & Co. KG Antrieb mit System

## Metallverarbeitung

### Name:

ATLANTA Antriebssysteme

### Website:

[www.atlantagmbh.de](http://www.atlantagmbh.de)

### Produkte:

Hochqualitative Antriebssysteme: Zahnstangen, Zahnräder, Servo-Winkelgetriebe, Hubantriebe sowie Sondergetriebe und Sonderantriebs Elemente

### Standorte:

Hauptsitz: Bietigheim-Bissingen  
Vertriebsgesellschaften in  
Liesaint/Frankreich,  
Farmingdale/USA,  
Schanghai/China

### Mitarbeiter:

300

### Umsatz:

42 Mio. Euro (2014)

### Modul im Fokus:

proALPHA Business Intelligence  
(Business Cockpits),  
proALPHA Customer Relation-  
ship Management (CRM)

### Highlights

- Transparenz in Produktions- und Logistikprozessen
- Anbindung der TOC-(Theory-of-Constraints-)Software Simple Planning von Alkyone
- Anbindung der Logistiklösung viastore
- proALPHA Business Cockpits (powered by Qlik) als Grundlage für schnelle und richtige Entscheidungen
- Außendienst dank des integrierten Vertriebsinformationssystems (CRM) bestens informiert
- Optimierte Verpackung sorgt für Reklamationsrückgang

ATLANTA entwickelt Getriebe verschiedenster Couleur: vom Schneckengetriebe für Dreh- und Gleichstrom-Servomotoren bis hin zu elektrischen Hubantrieben. Die Produkte kommen in vielen Branchen zum Einsatz: in der Robotik genauso wie in der Montage- und Automatisierungstechnik, in Werkzeugmaschinen, Maschinen für die Lebensmittel- oder Textilindustrie oder in der Förder-, Verfahrens- und Prüftechnik. Ein norwegischer Ozeandampfer, der seine Schornsteine mithilfe einer ATLANTA-Zahnstange einziehen kann, ist ebenso darunter wie Schleusentore. Präzision und Vielfalt der Produkte erfordern Effizienz und eine reibungslose Zusammenarbeit in den einzelnen Fertigungsbereichen. Dazu trägt auch die ERP-Komplettlösung proALPHA bei, die seit Jahren die Prozesse des metallverarbeitenden Unternehmens steuert.

Ihre Lösungen entwickeln die ATLANTA-Spezialisten auf Basis durchgängiger Prozesse, eines hohen Automatisierungsgrads sowie fehlerfreier Mengen- und Werteflüsse. Eine wichtige Nebenrolle des Hauptakteurs proALPHA spielen dabei auch zwei perfekte Anbindungen: einmal zwischen ERP und Logistik und einmal zwischen ERP und Produktion. Hinzu kommen offene, nicht rollenbasierte Business Cockpits des proALPHA Technologiepartners Qlik, eine zufriedene und erfolgreiche Außendienstmannschaft, die unterwegs alle Informationen parat hat, und eine durch proALPHA gestützte, effiziente Packstation.

### Doppelpass zwischen ERP und Logistik

Knapp 60.000 Einzel- und Ersatzteile hat ATLANTA gelistet. Um die Liefer- und Durchlaufzeiten kurz und zugleich die Produktivität hoch zu halten, verbindet ATLANTA die Fertigung mit der Lagerlogistik. Softwaretechnisch gesehen heißt das: Das bestandsführende System proALPHA spielt sich „die Bälle“ mit der Logistiklösung viastore hin und her. Die Kommunikation zwischen den beiden ist äußerst effektiv, wie das Beispiel der jährlich rund 12.000 Produktionsaufträge verdeutlicht. Diese legt ein Mitarbeiter in proALPHA an und übermittelt sie an viastore. Daraufhin meldet die Logistiklösung Auftragsstücklistenpositionen zurück, wo sie proALPHA automatisch und bestandsmindernd verbucht.

### Mehr Tempo in der Produktion

Einen ähnlichen „Doppelpass“ spielt proALPHA auch in der Produktion: dort allerdings mit der der Produktionsplanung vorangestellten TOC-(Theory-of-Constraints-)Software Simple Planning von Alkyone. Die Lösung vermeidet Engpässe, da sie die Ressourcen auf deren Verfügbarkeit prüft. Zudem schafft ATLANTA auf diese Weise Puffer (Arbeitsvorrat), um den Durchsatz zu verbessern. Denn die Maßgabe lautet: Kein Auftrag soll in der Produktion länger als drei Tage Liegezeit je Arbeitsgang bekommen. Im eleganten Zusammenspiel mit proALPHA gibt Simple Planning daher nur Produktionsaufträge frei, die zu einem Optimum an Liefertreue, Durchsatz und Lagerbestand führen. Darüber hinaus hält ATLANTA die Umlaufbestände gering. Der Grund: proALPHA stellt der TOC-Software Nacht für Nacht per Webservice eingegangene Kundenaufträge samt Stücklisten zur Verfügung. „So ist jederzeit ersichtlich, was der Vertrieb an Aufträgen generiert hat“, erläutert IT-Leiter Michael Staiger. Aufträge, die früher erst nach einer Woche in die Produktion gingen, würden heute oftmals schon am nächsten Tag gefertigt.

### proALPHA Business Cockpits für Einkauf, Vertrieb und Produktion

Ob im Einkauf, im Vertrieb oder in der Produktion: ATLANTA setzt auf grafisch aufbereitete Zahlen und Daten. So schaut sich Bernd Näther, Leiter der Fertigungssteuerung, sowohl Umsatzzahlen und Auftragsgänge als auch Durchlauf- und Liegezeiten an, die er sich täglich oder monatlich wahlweise aus dem Vertriebs- oder dem Produktionscockpit „zieht“. Dazu bricht er die Kennzahlen auf die Bereiche Montage, Zahnstangen und Einzelteile oder auf einzelne Kunden herunter. „Dadurch kann ich genau sehen, ob wir im Plan liegen, ob sich ein Engpass ankündigt oder ob wir mit einem Kunden besonders viel Umsatz gemacht haben.“ Aufgrund der Auswertungen ist beispielsweise die Produktion transparenter. Darüber hinaus ist es deutlich einfacher geworden, Kapazitäten für jede einzelne Ressource voranzuplanen. Zudem lassen sich Abweichungen sofort erkennen, wie etwa jüngst, als aufgrund eines Großauftrages der Auftragseingang plötzlich das Zehnfache des normalen Tageswertes aufwies.

Früher, als ein Mitarbeiter in tagelanger Sisyphusarbeit Excel-Tabellen auswertete, wäre so etwas kaum oder nur zeitverzögert möglich gewesen. „Heute sind wir immer zuverlässig und vor allem schnell informiert“, sagt Näther. Dazu sind die Cockpits nicht rollenbasiert. Solange ein Mitarbeiter eine Lizenz hat, darf er alle nutzen. Das fördert den Austausch unter Kollegen und hat schon gute Ideen hervorgebracht. Daher plant ATLANTA auch einen mobilen Zugriff auf die Cockpits. So soll noch 2017 der Außendienst via Webbrowser auf Daten des Vertriebscockpits zugreifen können.

### Außendienst: alle Informationen unterwegs parat

Damit die Vertriebsmitarbeiter auch beim Kunden „eine gute Figur machen“, nutzen sie das proALPHA Vertriebsinformationssystem (CRM). In ihren jeweils

„proALPHA bindet Drittsysteme sehr gut an, sodass wir unsere TOC-Philosophie hervorragend umsetzen können.“

Michael Staiger, IT-Leiter ATLANTA GmbH

„Dank proALPHA sind wir heute immer zuverlässig und schnell informiert.“

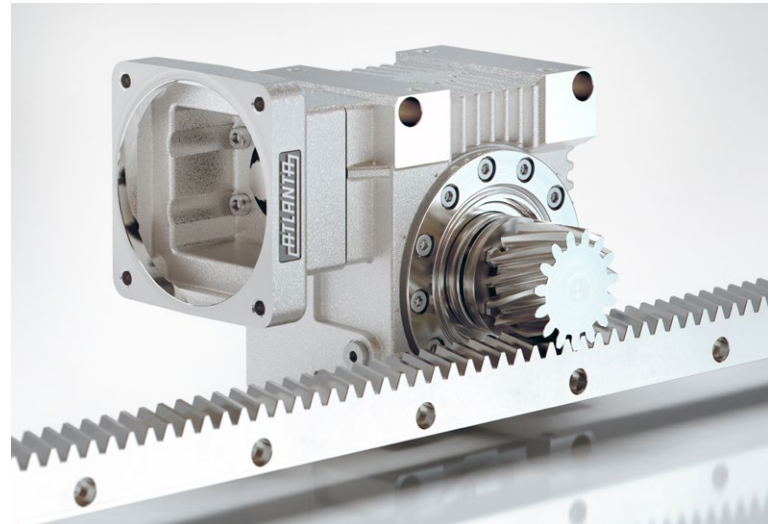
Michael Staiger, IT-Leiter ATLANTA GmbH

individuellen Aktivitätenmonitoren finden sie dabei alle nötigen Informationen für ihre nächsten Kundentermine: aktuelle Kontaktdaten, den Vertriebsstatus, eine Belegübersicht – kurzum die gesamte Kundenhistorie. Darüber hinaus arbeiten die ATLANTA-Außendienstmitarbeiter auch während des Kundengesprächs mit dem ERP-System. Sie prüfen beispielsweise Kontaktdaten. Dazu ist lediglich ein Internetanschluss oder eine WLAN-Verbindung via Smartphone notwendig. Auch Fragen zu Preisen, Beständen, Angeboten und ausstehenden Lieferungen lassen sich direkt klären. Dazu Staiger: „Will einer unserer Vertriebsmitarbeiter beispielsweise wissen, ob für eine geplante Kundenbestellung genügend Ware auf Lager ist, schaut er einfach nach.“ Ist das der Fall, benachrichtigt er einen Mitarbeiter des Vertriebsinnendienstes, sodass dieser – deutlich schneller als früher – ein Angebot an den Kunden senden kann. Auch Besuchsberichte kann der Außendienstmitarbeiter bereits während des Gesprächs tippen und im Anschluss daran an einen selbstbestimmten Verteiler schicken.

Früher sah der Ablauf so aus: Einen Tag vor dem Termin musste der Außendienstmitarbeiter sich überlegen, welche Informationen er braucht. Dann musste er diese allesamt ausdrucken und mit zum Kunden „schleppen“. Fehlten welche, war er gezwungen, einen Kollegen anzurufen oder die Informationen nachzureichen. Besuchsberichte wurden am Abend geschrieben. Rundherum ein (zeit)aufwendiges Unterfangen im Vergleich zum automatisierten Ablauf von heute. Und Staiger nennt einen weiteren Vorteil der heutigen Situation: „Die durchgängig integrierten Vertriebsprozesse erleichtern die Arbeit unserer Vertriebsmannschaft. Deren Zufriedenheit ist infolgedessen gestiegen.“

#### Mit proALPHA das Päckchen geschnürt: einfach zu weniger Reklamationen

Direkt nach der Produktion schnürt ATLANTA bereits im wahrsten Sinn des Wortes seine Päckchen. Gingen



produzierte Zahnräder früher beispielsweise direkt und damit ungeschützt ins Hochregallager, werden sie heute dank proALPHA zuerst verpackt. Dazu hat das Unternehmen extra eine Packstation samt einem dafür zuständigen Mitarbeiter eingerichtet. Anhand eines Barcode-Scanners übermittelt dieser an die ERP-Komplettlösung, welches Teil zum Verpacken bereitsteht. Von proALPHA erhält er sodann Vorgaben, welche Packmittel er dafür zu nutzen hat und wie der Artikel genau zu verpacken ist. Zur besseren Anschauung liefert ihm die ERP-Lösung sogar passende Bilder mit. Das alles ist möglich, weil dort schon in Angeboten oder in Aufträgen Verpackungsvorschläge hinterlegt sind, die sich später noch durch entsprechende Mengenangaben der Packmittel ergänzen lassen.

Hat der ATLANTA-Mitarbeiter nun eine Ware packmitteloptimiert verpackt, meldet er proALPHA – unter Angabe einer Rückmelde- und Aktivitäten-Nummer – die Aufgabe als erledigt, woraufhin die ERP-Lösung sie als versandfertig einstuft. Bis zum Liefertermin wird die Ware kratzerfrei und vor Staub geschützt eingelagert, was laut Staiger „die Zahl der Reklamationen erheblich sinken ließ“. Früher kam es bei der (Ein-)Lagerung des Öfteren zu kleineren Beschädigungen. Zudem hatte er Lagerist die Ware nach Gutdünken verpackt.

proALPHA Business Solutions GmbH  
Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach  
info@proalpha.de • www.proalpha.de

Stand 07/2017

Anwenderbericht

