

PRODUKTKALKULATION

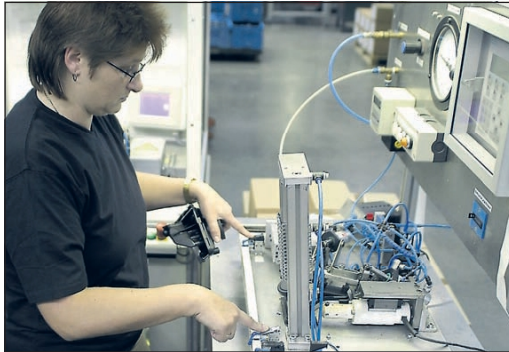
# Mann+Hummel definiert die ‚Kalkulation‘ neu

JULIA HISGE,  
PRODUKTION NR. 15-16, 2011

Beim Automobilzulieferer Mann+Hummel sorgt die Datenbanklösung Facton jetzt für die Basis von Produktkalkulationen.

LUDWIGSBURG (ILK). Ein wichtiger Erfolgsfaktor bei der Integration neuer Standorte ist die Implementierung der unternehmensweiten Produktkalkulation und Projektbewertung. Wer keinen einheitlichen Kalkulationsstandard umsetzt, läuft Gefahr, dass an jedem Standort andere Varianten der Kalkulationsstools genutzt werden.

Ursula Biederick aus dem Bereich Konzerncontrolling bei Mann+Hummel kennt die Herausforderungen einer solchen globalen Kalkulation. Das Unternehmen aus Ludwigsburg stellt Filter- und Ansaugsysteme für die Automobilindustrie her und verfügt weltweit über 41 Standorte. „Unsere Kollegen müssen überall mit den gleichen Werkzeugen arbeiten und auf



Ein Blick in die Fertigung bei Mann+Hummel: Der Konzern schuf jetzt die Grundlage für die unternehmensweite Produktkalkulation. Bild: Mann+Hummel

Basis der gleichen Annahmen Entscheidungsgrundlagen für das Management bereitstellen. Egal ob sie in China, in Tschechien oder den USA arbeiten“, erklärt Ursula Biederick. Um eine einheitliche Kalkulation auch bei wachsenden

Standortzahlen stets zu gewährleisten, führte das Unternehmen eine speziell dafür ausgerichtete Kalkulationssoftware ein. Die Wahl fiel dabei auf die Software Facton. Die Kalkulationssoftware deckte nicht nur die Anforderungen am

besten ab, sie ist zudem an der Automotive-Branche ausgerichtet und wird bereits von Unternehmen wie Hammerstein, Porsche und Behr genutzt. Alle Standorte greifen jetzt auf eine einzige Datenbank zu, die alle Vorgaben und Parameter enthält. Müssen Inhalte oder Vorlagen geändert werden, wird dies aus der Zentrale gesteuert und weltweit gleichzeitig umgesetzt. Nur die Stammdaten sind standortspezifisch.

Um die Wirtschaftlichkeit der Projekte zu verfolgen, führt Facton auf einer Art Datendrehscheibe die Kalkulationsprozesse aller Abteilungen in einer Datenbank zusammen. Schnittstellen zum ERP-System, dem Projektmanagementsystem und der Dateiablage liefern ständig aktuellste Informationen, so dass die Zahlen fehlerfrei und auf dem neuesten Stand sind. Auf Grundlage dieser Daten erstellt die Software dann eine Simulation der späteren Herstellkosten – den so genannten ‚Cost Mockup‘. Dieser digitale Kostenprototyp bildet die

Auswirkungen aller aufgeführten Produktauslegungen auf die zukünftigen Herstellkosten ab. Neben der Standardisierung bedarf es für die Kalkulation eines Industrieunternehmens aber auch enormer Flexibilität: Produkte und Stückzahlen ändern sich im Projektverlauf oft erheblich. Vor allem Investitionsentscheidungen müssen un-

## KMU-Problem: Trennung von Technik und Betriebswirtschaft

termuert und kontinuierlich überprüft werden. Bei jeder produktspezifischen Anlage verfolgt Mann+Hummel daher laufend die Wirtschaftlichkeit. Um diesen Vorgang weiter zu erleichtern, hat Facton gemeinsam mit dem Zulieferer ein Modul entwickelt, mit dem sich die Kosten der Maschinenstundensätze jahresgenau und abhängig von Stückzahlen und Produktionszeiten berechnen lassen. Dieses so genannte Common-Resource-Costing-Modul ist mit der aktuellen Softwareversion V5.4 erhältlich.

CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

# Tox Pressotechnik optimiert CRM

SANDY WILZEK, PRODUKTION NR. 15-16, 2011

Mit der Verbindung seiner ERP- und CRM-Systeme geht Verbindungstechnik-Hersteller Tox Pressotechnik den nächsten Schritt in der Optimierung von Geschäftsabläufen.

WEINGARTEN (ILK). Tox Pressotechnik ist ein Anbieter von Blechverbindungstechnologie, Antrieben und Pressen. Im kaufmännischen Bereich setzt Tox seit 1999 auf SAP, im Verkauf und Marketing aber auf andere Lösungen: Hier hat man sich für SugarCRM als Vertriebslösung entschieden. Dieses System versorgt alle weltweit tätigen Vertriebsmitarbeiter mit Kundeninformationen. Die Krux: Der automatische Austausch von Kunden- und Produktstammdaten sowie die Übergabe von Angeboten zwischen SugarCRM und SAP war bei Tox manuelle Arbeit. Service- und Reklamationsfälle wurden ausschließlich in SAP

bearbeitet, ohne sie gleichzeitig im CRM dokumentieren zu können. Das Unternehmen suchte daher nach einem Weg, die beiden Systeme zu verbinden. Ziel war es, die Kundendaten bei der ersten Bestellung aus dem CRM in SAP zu übertragen. Dort wird der Kunde angelegt und die SAP-Kundennummer ins CRM übertragen.

Tox entschied sich bei der Umsetzung für It-Novum, weil der Fuldaer Dienstleister bereits eine SAP-SugarCRM-Schnittstelle entwickelt hatte und mit seinem fachlichen Ansatz die Vertriebs- mit der ERP-Sicht zusammen brachte. Nach der Implementierung der

Schnittstelle erfüllt die ‚Brücke‘ folgende Aufgaben:

► Die Schnittstelle ruft bei der Anlage der Kundendaten in SAP eine Dublettenprüfung auf. Der User muss dann über ein Popupfenster auswählen, ob es sich bei dem Debitor um ein Duplikat handelt oder nicht. Wählt er eine Dublette aus, wird im CRM die SAP-Nummer zugeordnet.

► Die Schnittstelle überträgt Zahlungs- und Lieferkonditionen vom CRM nach SAP. Dadurch wird der Anwender in SAP gewarnt, wenn beim Kunde eine Auftrags- oder Liefersperre verzeichnet ist. Das Öffnen oder Auswählen einer Firma in SugarCRM importiert dann die aktuellen Zahlungs-/Lieferkonditionen und den ‚internen Hinweis‘ aus SAP.

► Eine Zuordnungstabelle für Verkaufsbüros bildet die internatio-



Tox Pressotechnik ist Hersteller von Blechverbindungstechnologie, Antrieben und Pressen. Bild: Tox Pressotechnik

nale Vertriebsorganisation ab. Hier Team gemeldet, entspricht das in SAP einem Verkaufsbüro.

► Beim Anlegen und Übertragen von Sugar-Servicefällen nach SAP und einem Update des aktuellen Status in SAP nach SugarCRM wird die SAP-Reklamationsnummer an SugarCRM als Ticketnummer übergeben. Sobald die Reklamation in SAP als abgeschlossen gemeldet ist, überträgt die Schnittstelle den Status über einen SAP-Event an Sugar.

Die Mehrwerte der Schnittstelle liegen für Tox in einer schnelleren, weil automatisierten Abwicklung der eingehenden Aufträge und in einer verbesserten Kundenbetreuung durch stets aktuelle Informationen.

► **Steinhilber Schwehr** Computer Komplett

ASCAD

ifax

MTC Manufacturing Training Consulting

Die Unternehmensgruppe tritt jetzt unter einer Dachmarke auf:

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

Für jede Anforderung das richtige Werkzeug

ERP-, PLM/CAx- und IT-Lösungen für den Mittelstand

**ComputerKomplett**

## GFOS-App liefert Produktionsdaten

PRODUKTION NR. 15-16, 2011

ESSEN (ILK). Die Idee kleiner Anwendungsprogramme, wie sie für Smartphones genutzt werden, hat die GFOS nun auf die Softwaresysteme in der Produktion übertragen. Im Fertigungsumfeld fallen sehr große Datenmengen an, die von einem MES ständig online verarbeitet werden, um Rückmeldungen an ERP-Systeme wie SAP zu liefern oder die Daten für Leistungsanalysen nutzbar zu machen. Hier setzt die Idee der ‚Apps in der Produktion‘ an. Die von GFOS-Production erfassten, verarbeiteten und verdichteten Daten lassen sich über eine Webanwendung jederzeit und überall verfügbar machen.