

ERP-System mit Durchblick

Fenster sind ein wesentliches Element der Architektur. Sie prägen entscheidend den Auftritt der Aussenfassade, setzen auch im Innenraum Akzente und schaffen eine Verbindung beider Welten. Je höher der architektonische Anspruch wird, desto grösser sind auch die Anforderungen an die Fenster. Dort, wo Highend-Lösungen benötigt werden, kommen die rahmenlosen Schiebefenster von Sky-Frame zum Einsatz. Damit das schweizerische Unternehmen auch bei seinen Prozessen den Durchblick hat, setzt es auf Kumavision ERP für die Fertigungsindustrie.

Ein mehrstöckiges Gebäude mit Luxusapartments steht im Herzen Monte Carlos. Die geschwungenen Balkone gehen auf den ersten Blick nahtlos in den Innenraum über. Die trennenden Schiebefenster scheinen in der Luft zu schweben und schaffen eine einmalige Atmosphäre. Was am Gebäude so schwerelos wirkt, ist in Wahrheit ein Balanceakt an der Grenze des technisch Machbaren. Deshalb werden die Fenster des Unternehmens aus der Schweiz auch weltweit verbaut. Für Hotels, Einfamilienhäuser, Appartementshäuser in Europa, den USA oder Australien wird Sky-Frame beauftragt. «Je weiter weg, desto komplexer das Projekt», so Joel Ruh, Leiter digitale Transformation.

Vom Metallbauer zum weltweiten Lieferanten

Der Aufstieg des Unternehmens vom kleinen Metallbau-Handwerksbetrieb zum internationalen Ausrüster von Grossprojekten erfolgte in atemberaubender Geschwindigkeit. Vor 20 Jahren kam das erste Sky-Frame-Fenster auf den Markt – heute prägen sie Fassaden auf der ganzen Welt. Damit die IT mit diesem dynamischen Wachstum schritthalten kann, war die Einführung eines ERP-Systems unumgänglich. Der erste Versuch, eine Lösung auf dem Standard von Microsoft Dynamics NAV aufzubauen, scheiterte jedoch, der damalige Partner ging in

die Insolvenz und Sky-Frame musste handeln. Sky-Frame stand von heute auf morgen mit einer nicht funktionierenden Lösung und ohne Partner da. «Wir wussten, dass unsere Ansprüche zu hoch für Dynamics NAV im Standard sind und wir eine spezialisierte Branchenlösung brauchen», ergänzt Andreas Maier, Projektleiter ERP bei Sky-Frame. «In den Präsentationen zeigte sich, dass die Branchenlösung der Kumavision uns mit einer Vielzahl von branchenspezifischen Prozessen ein breites Fundament lieferte, auf dem wir aufbauen konnten.»

Datenübernahme zur Weihnachtsfeier

Die erste Herausforderung im Projekt war es, die Mitarbeiter für die neue Lösung zu gewinnen. Denn durch das gescheiterte erste Projekt war das Misstrauen gross. «Aber unsere Key-User merkten schnell, dass die Berater und Entwickler von Kumavision wussten, wovon sie reden», erinnert sich Andreas Maier. Die zweite Herausforderung war die Zeit. Denn während die Beteiligten das gescheiterte System am Laufen hielten, musste möglichst schnell die neue Lösung her. «Wir mussten dann mit etwas raus, obwohl wir wussten, dass es noch nicht fertig war, und dann unter Live-Bedingungen optimieren», berichtet Joel Ruh.

Komplexer Konfigurator

Die dritte – und wohl grösste – Herausforderung ist das komplexe Geschäftsmodell



Bild: Sky-Frame AG

von Sky-Frame. Vertriebsmitarbeiter weltweit konfigurieren die Fenster in einem eigens entwickelten Produktkonfigurator. Da jedes Fenster ein Unikat ist, fallen darin jede Menge Daten an: Masse, Glasform, konstruktive Merkmale – insgesamt können das mehrere hundert Positionen sein. Daraus wird ein Angebot generiert und die Informationen für die CAD-Konstruktion sowie die CNC-Maschinen in der Fertigung abgeleitet. Sämtliche Daten werden über eine Schnittstelle in Kumavision ERP importiert. Dieses generiert daraus automatisch alle Verkaufspositionen, Projektplanzahlen, Stücklisten, Komponenten und Artikel. «Allein diese Anbindung war eine grosse Herausforderung», weiss Joel Ruh.

Transparenz mit Ampelsystem

Die Aluprofile für die Fenster werden als Meterware angeliefert und entweder im Haus pulververschichtet oder bei einem Dienstleister eloxiert. Nach Projekten sortiert, warten sie im ebenfalls an das ERP-System angebotenen Hochregallager auf die Produktion. Denn der kritische Pfad ist das Glas. Zur besseren Transparenz gibt es ein Ampelsystem, in dem der Kunde sieht, ob bei Teil X die Produktion noch nicht begonnen hat (rot), in der Produktion (gelb), gepackt (grün) oder auf dem Weg ist (blau).

Komplexe Logistik

Es ist die Logistik, die die Abbildung des Material- und Werteflusses so komplex macht. Je nach Kundenwunsch müssen Positionen aus einem Verkaufsauftrag auf logistischer Seite zeitlich getrennt verschickt oder Positionen aus verschiedenen Verkaufsaufträgen zusammengeführt und auf Rechnungsseite wieder nach anderen Kriterien sortiert werden. «In einem ERP mit klassischem Belegfluss geht so etwas eigentlich nicht», sagt Joel Ruh. Die grosse Klammer, die das Gebilde zusammenhält, ist das Projektmodul von Kumavision ERP, in dem Fenster für ganze Bauvorhaben oder einzelne Bauabschnitte verwaltet werden und das Controlling stattfindet. Das alleine genügt aber nicht. Die Lösung: Die Faktura erfolgt aus dem Verkaufsauftrag, der eine virtuelle Lieferung simuliert. Die physische Lieferung wird dann über ein separates Modul abgewickelt. Als ob das Ganze noch nicht kom-



Bild: Sky-Frame AG

pliziert genug wäre, werden die Fenster auf speziellen, hochwertigen Ladungsträgern verschickt, die mit einem Pfandsystem verwaltet und nach Gebrauch wieder in die Schweiz zurückgesandt werden. «Und für das alles muss Zoll, Steuer und Wertefluss jederzeit nachvollziehbar bleiben», erklärt Joel Ruh.

Power BI als Game-Changer

Damit wird auch die Auswertungsseite sehr komplex. «Power BI war für uns ein echter Game-Changer», so Joel Ruh. «Damit haben wir alle relevanten Zahlen zur Unternehmenssteuerung auf einen Blick.» Das zugrundeliegende Datenmodell ist jedoch sehr vielschichtig. Informationen aus dem Produktkonfigurator, dem Projektmodul und dem ERP-System wie beispielsweise Projektplanzahlen, Verkaufsaufträge, Fertigungsaufträge, Bestellungen und Auslieferungen müssen zusammengeführt werden. Es kommen Zahlen aus 300 bis 400 Tabellen zusammen, die in Relation gesetzt werden müssen. «Um so etwas zu schaffen, braucht man einen Partner, der sich sowohl in Microsoft Dynamics als auch in Power BI perfekt auskennt», sagt Joel Ruh.

Automatische Belegfassung

Bei all den grossen Funktionalitäten wissen Joel Ruh und Andreas Maier auch die weniger spektakulären Neuerungen sehr zu schätzen. Das Dokumentenmanagement mit ELO, die Projektzeiterfassung oder die Belegfassung mit Document Capture: «Wir hatten zuvor nichts davon, mussten unsere Belege von Hand abtippen – und jetzt nehmen wir es bereits als selbstverständlich», resümiert Maier. Die Mitarbeiter schätzen dabei, wie auch bei Power BI, besonders die zeitsparende Integration der DMS-Lösung in die ERP-Software, sodass sie nicht ständig zwischen zwei Programmen wechseln müssen. Joel Ruh ist mit Kumavision als Partner indes sehr zufrieden: «Mit einem Partner, der nur im ERP-System denkt, kommen wir nicht weit. Kumavision beherrscht dagegen das gesamte Arsenal und stellt daraus eine Lösung zusammen, die einfach passt.» ■

Kumavision AG, CH-8600 Dübendorf
 ☎ +41 (0)44 578 50 30
 📧 +41 (0)44 578 50 40
 schweiz@kumavision.com
 www.kumavision.ch