

# Fit für die globalen Märkte

## Dem Preisdruck im internationalen Wettbewerb durch optimale Ressourcenplanung standhalten

Der Galvanik-Lohnbeschichter Betz-Chrom bearbeitet ein sehr vielfältiges Teilespektrum und fungiert auch als Zulieferer für größere Konzerne und Unternehmen. Das bedingt nicht nur eine hohe Beschichtungsqualität, auch die Dokumentation und schnelle Lieferzeiten sind Voraussetzung. Deshalb hat das Unternehmen seine ERP-Software auf den neuesten Stand gebracht.

Das Unternehmen Betz-Chrom ist seit 60 Jahren auf komplexe Teile und kleinere Serien spezialisiert und sieht sich insbesondere als Ansprechpartner für individuelle und schwierige Beschichtungs-Lösungen im Maschinenbau, der Luftfahrt und natürlich dem Automobilbereich.

Dabei werden Luftfahrtbauteile bedingt durch die extremen Dokumentationspflichten in gesonderten, räumlich von der übrigen Fertigung abgegrenzten Anlagen beschichtet. Aber auch im Automotive-Bereich spielt die Rückverfolgbarkeit der einzelnen Bauteile und damit das Qualitätsmanagement eine entscheidende Rolle.

„Im Automobilbereich beschichten wir zum Beispiel Ventileinsätze für die Abgasrückführung und jedes Bauteil muss einzeln geprüft werden“, berichtet Miriam Adolf-Betz, die Geschäftsführerin. Dabei war insbesondere die Vorrichtungstechnik eine Herausforderung, denn bei den Ventilscheiben wird nur ein sechs Zehntel-Millimeter schmaler Steg mit Hartchrom beschichtet. „Eine so schmale Schicht bei den beim Hartverchromen notwendigen hohen Stromstärken gleichmäßig hinzubekommen, ist nicht leicht. Deshalb hat uns der Hersteller schon in der Entwicklungsphase beteiligt. Inzwischen haben wir mit den Ventilscheiben einen sehr zuverlässigen Prozess etabliert“, ergänzt Uwe Rausch, der Vertriebsleiter. „Wir haben spezielle Abdeckkappen entwickelt und beim Vorrichtungsbau Titan eingesetzt. Die Bauteile werden sowohl von uns, als auch vom Kunden einzeln auf Ebenheit und Fehlerfreiheit überprüft.“

„Das AGR-Ventil ist ein gutes Beispiel für unsere Arbeitsweise, denn in den letzten zwei bis drei Jahren hat sich bei uns regelrecht ein Tüferteam in der Fertigung gebildet, in dem wir Lösungen erarbeiten, wo sich andere schwertun“, fügt die Geschäftsführerin hinzu. „Deshalb legen wir großen Wert auf gut ausgebildete Galvano Techniker, Ingenieure und Meister im Vertrieb und der Arbeitsvorbereitung.“

### Auftragsplanung

„Allerdings spielt bei einem so vielfältigen Teilespektrum und kleinen Serien die

Auftragsplanung eine entscheidende Rolle, um die Anlagen optimal auszulasten und – noch wichtiger – kürzestmögliche Lieferzeiten gewährleisten zu können“, erläutert Rausch. Deshalb wurde bereits 1990 mit BCIS eine erste, speziell für Betz-Chrom programmierte ERP-Lösung eingeführt, die jedoch 2006 nicht mehr erweiterungsfähig war und für die eine Alternative gefunden werden musste. „Wir sind häufig eines der letzten Unternehmen in der Lieferkette und wenn zum Beispiel kurzfristig noch eine Extruderwelle für eine Spritzgussmaschine beschichtet und per Express weltweit versandt werden muss, kann man



Gerade bei Extruder-Wellen für Spritzgussmaschinen kommt es auf eine hohe Oberflächengüte und optimale Schichthftung an.

Bild: Betz



Das Beschichtungsspektrum bei Betz-Chrom umfasst überwiegend kleinere und mittlere Serien bis hin zu Einzelteilen wie dieser Kolbenstange.

Bilder: CB

sich keine verwaltungstechnischen Spielereien leisten“, erläutert Rausch.

Bei der Auswahl des BCIS-Nachfolge-ERP-Systems hat das Unternehmen dementsprechend gründlich recherchiert.

„Wir haben verschiedenste System-Häuser besucht, und uns etliche ERP-Produkte auch in der Praxis angesehen“, so Rausch. „Wichtig war für uns, dass das neue System mit unseren Anforderungen mitwachsen kann.“ Betz Chrom bearbeitet häufig überschaubare Stückzahlen bis hin zu Einzelteilen, allerdings kommen rund 4.500 neue Artikel von Jahr zu Jahr neu hinzu und etwa 50.000 aktive Artikel und Prozessdaten müssen auf Abruf bereitstehen. „Damit unterscheiden sich unsere Be-

dürfnisse in vielen Belangen von Großserienherstellern und wir sind zu dem Schluss gekommen, dass eine branchenspezifische ERP-Lösung für uns am besten geeignet ist“, erläutert Rausch. Seit 2006 setzt das Unternehmen nun OTEC von Media Soft ein und hat vor wenigen Monaten auf die neueste Version von OTEC umgestellt. Während der Wechsel von dem früheren BCIS auf OTEC noch eine große Umstellung war, löste der Wechsel auf die neueste OTEC Version dagegen bei vielen Begeisterung aus, da viele Anregungen der Mitarbeiter umgesetzt und zeitintensive Arbeitsschritte automatisiert wurden. So mussten bisher bei der Rechnungsstellung die Nachkalkulationen manuell angestoßen werden.

Da aus allen Bereichen des ERP-Systems Daten zusammengetragen werden müssen, ein rechenzeitintensiver Vorgang. Die neue Version ermöglicht es jetzt die Nachkalkulation für alle Aufträge automatisch nach 22.00 Uhr in einem nächtlichen Durchlauf zu starten. „Wir konzentrieren uns auf das Thema Dienstleistung in der Oberflächenbranche“, so Susanne Graf von Media Soft. „und passen das ERP-System individuell an die gewünschte Organisationsstruktur an. Etwa 98 Prozent unserer Kunden arbeiten mit Sonderlösungen.“ Media Soft bietet auch Online-Schulungen für neue Module an.

Neben einer Umstellung auf SQL-Server bietet das OTEC 5.0 ein revisions sicheres



Das Bild zeigt das Hartverchromen von AGR-Ventil-Einsätzen. Dabei muss ein nur 6/10 mm breiter Steg gleichmäßig beschichtet werden

Dokumentenmanagementsystem (DMS) – das heißt, es ist änderungssicher, eine gezielte Rechtevergabe ist möglich und die Original-Dokumente dürfen vernichtet werden. Weiterhin sind neben vielen anderen branchenspezifischen Neuerungen und Modulen ein CRM sowie ein Zertifikatsmanagement (ZMS) integriert. „Um dem Anwender die Arbeit zu erleichtern, ist

bei OTEC alles vernetzt,“ erklärt Susanne Graf, „so kann man direkt aus dem Auftrag in das CRM verzweigen und vom Kundenstamm direkt zum Werkstück springen und ein Foto betrachten – ohne sich rückwärts durch die Menüs zu arbeiten. Fast aus jedem Schritt existiert eine Abkürzung in die anderen ERP-Zweige.“

„Wirklich hilfreich war für uns schon häufiger, dass wir zusätzlich zu dem mit dem Kunden vereinbarten Termin den tatsächlichen Eingangs- und Auslieferungstermin der Ware erfassen können“; so Betz. „Wir hatten schon Fälle, in denen wir die zu beschichtenden Bauteile erst nach dem Termin erhielten, an dem sie eigentlich schon wieder an den Kunden ausgeliefert werden sollten. Die ERP-Systeme mancher Kunden können das jedoch nicht berücksichtigen und verschicken automatische Abmahnungen oder initiieren sogar ein Kritikgespräch. Doch wir konnten ohne großen Zeitaufwand im Detail beweisen, wann welches Teil bei uns eingetroffen ist und wieder ausgeliefert wurde.“

### Optimal organisieren

Für Unternehmen mit Standorten im Ausland ist die Login-spezifische Spracheinstellung vorteilhaft, da jeder Mitarbeiter in jedem Land in seiner Muttersprache arbeiten kann.

„Wir haben unser System auf Pulverbeschichter, Galvanikbetriebe, Lackierer und auch Montagebetriebe abgestimmt. Und

durch die vielen Kunden aus der Oberflächenbranche lernen wir täglich dazu und lassen die Erkenntnisse in Neuentwicklungen einfließen“, erläutert Susanne Graf. „So gelingt es häufig Unternehmen, durch die bewusste Einführung einer passenden ERP-Software ihre Fertigungsabläufe zu optimieren und zu entschlacken. Dabei hilft die Visualisierung durch das ERP-System enorm. Wir haben auch schon erlebt, dass sich Unternehmen in der Gründungsphase an der OTEC-Struktur orientiert haben.“

„Ohne ein optimal auf unseren Betrieb abgestimmtes ERP-System könnten wir uns vom Weltmarkt verabschieden“, stellt Miriam Betz fest, „Der zusätzliche Personalaufwand würde für uns zu erheblichen Wettbewerbsnachteilen führen. So koordiniert OTEC bei uns reibungslos die Dokumentation für 16 Behörden – das war früher ein Vollzeitjob für mehrere Mitarbeiter. Außerdem haben wir Bauteile mit bis zu 36 Arbeitsschritten, die das ERP-System strukturiert und prozesssicher aufbereiten muss – damit der Werker nicht einen riesigen Papierstapel mit sich herumtragen muss. Das übernimmt die Dokumentation OTEC QM. Somit entlastet uns das neue OTEC in jeder Hinsicht optimal.“

**i** Media Soft Software Technology GmbH  
www.media-soft.com



Da Ebenheit und Fehlerfreiheit der Beschichtung für die Funktion des Ventils entscheidend sind, erfolgt eine 100 Prozent Kontrolle.



Susanne Graf erläutert der Geschäftsführerin Miriam Adolf-Betz zusätzliche Funktionen von OTEC 5.0