

FACTON sorgt für glasklare Sicht bei Fensterbeschlaghersteller



Die HAUTAU GmbH erhöht die Transparenz ihrer Produktkosten durch die Software FACTON bereits im Entwicklungsstadium

Der Entwicklungsingenieur hat nur selten eine Vorstellung von den von ihm verursachten Produktkosten. Allerdings werden in Industriebetrieben zwischen 60 und 80 Prozent der Herstellkosten bereits im Entwicklungsstadium festgelegt. Die HAUTAU GmbH, ein führendes Unternehmen der Schloss- und Beschlagindustrie in Helsen bei Hannover, setzt deshalb auf die Software FACTON: Aus ERP-Daten von Baugruppen wird ein „digitaler Kostenprototyp“ erstellt. Dieser simuliert die zukünftigen Herstellkosten bereits zu Beginn der Entwicklungsphase und eröffnet wirtschaftliche Alternativen. HAUTAU erhöht seine Wettbewerbsfähigkeit erheblich, weil wichtige Produktentscheidungen wesentlich früher und fundierter getroffen werden können.

„Mit unserer breit gefächerten Produktpalette sind wir heute Wegbereiter der zukunftsweisenden Beschlagentwicklung“, freut sich Heiko Völkening, Leiter Werbung, PR und Marketing-Services von HAUTAU. „Die bestehende Fertigungstiefe und unser erworbenes Know-how sorgen für eine hohe Konkurrenzfähigkeit unseres Unternehmens.“ Die signifikante Reduzierung der Herstellkosten mit Hilfe von FACTON führte zu einer noch stärkeren Positionierung am Markt.

Dabei gestaltete sich bis Anfang 2005 die Produktkostenkalkulation als überaus aufwändig. Wie bei vielen mittelständischen Betrieben begleiteten überwiegend Excel-Lösungen die Kostenkontrolle während der Entwicklungsphase. Da jeder Mitarbeiter sein eigenes Schema „pfl egte“, verhinderten viele unterschiedliche Formatierungen bereits bei der Erhebung von Basisdaten und deren Layout eine einheitliche Form. „Beispielsweise erstellten unsere Konstrukteure Zeichnungen oder Stücklisten, die sie an uns Kalkulatoren weiter geleitet haben“, berichtet Andreas Ziehe, Key-User der Abteilung Arbeitsplanung. „Wir mussten die Daten dann sehr umständlich in ein Excel-Sheet übertragen. Der Arbeitsaufwand war enorm.“ Bei einer Änderung eines Einkaufspreises war eine komplette Neukalkulation vonnöten. Für Baugruppen, an denen nur ein Teilbereich abgewandelt werden musste, zogen die Kalkulatoren vorhandene ERP-Daten heran. Diese wurden in Excel-Tabellen manuell übertragen, die je nach Anwender verschieden strukturiert waren. Das uneinheitliche System führte zu mangelnder Transparenz und die Änderungshistorie konnte ebenfalls nicht protokolliert werden.

Optimierung dringend erforderlich

Die Änderungswünsche waren deshalb eindeutig. Zum einen sollte sich die Durchgängigkeit der Daten verbessern. Neben Baugruppenstrukturen ist in der Schloss- und Beschlagindustrie vor allem ein reibungsloser Transfer der geometrischen Daten für Einzelteile wichtig. Zum anderen benötigte HAUTAU ein einheitliches Kalkulationsschema, das gerade in der Entwicklungsphase flexible Änderungen in der Struktur, bei Angebotspreisen oder Materialien zulässt. Eine Anbindung an das bereits bestehende ERP-System war zudem unbedingt notwendig.

Den unbefriedigenden Zustand wollte HAUTAU ursprünglich selbst beseitigen. „Zuerst hatten wir geplant, eine hauseigene Programmierung durch unsere zwei IT-Spezialisten erstellen zu lassen. Aber wir mussten schnell erkennen, dass hierfür die Kapazitäten nicht ausgereicht hätten“, erinnert sich Andreas Ziehe. „Abgesehen

davon, dass die Kollegen ohnehin mit Arbeit voll ausgelastet waren, stellte sich das Projekt als zu komplex heraus.“

Auf der Suche nach einem externen Berater mit dem nötigen Know-how aus Entwicklung und Controlling, wurden die Helpseher auf der CeBIT mit der FACTON GmbH und deren Lösung FACTON schließlich fündig.

„Unsere Konstrukteure entwickelten in ihrer kreativen Phase oftmals Bauteile, die im Produktionsprozess jedoch zu hohe Kosten verursacht hätten“, berichtet Administrator Ziehe. „Entscheidend war für uns deshalb, dass die Lösung bereits ab dem Zeitpunkt der Konstruktion eingesetzt werden kann. Während andere Mitbewerber diesbezüglich nur Luftschlösser anbieten konnten, entsprach die Software FACTON genau unseren Ansprüchen.“

Problemlose Einführung und verlässlicher Kalkulationsdurchlauf

Im Herbst 2004 kam es deshalb zu ersten Gesprächen zwischen HAUTAU und FACTON, die einen raschen Geschäftsabschluss nach sich zogen. Bereits sechs Monate später lief die Software beim Fensterbeschlaghersteller. Für eine zweitägige Basisschulung kamen Mitarbeiter von FACTON zu HAUTAU vor Ort, um die drei Key-User in das Programm einzuführen.

„Natürlich haben unsere Konstrukteure früher während der Entwicklungsphase auch schon mehrere Varianten erstellt“, sagt Key-User Andreas Ziehe. „Aber die Umsetzungsmöglichkeiten haben sich durch die erhöhte Transparenz mit FACTON verbessert.“ Die Software ermöglicht die Zusammenstellung verschiedener Kalkulationen und bildet daraus die Grundlagen für den digitalen Kostenprototyp. Um diesen erstellen zu können, wird zuerst eine Datenstruktur aus Konstruktionsdaten angefertigt. Anschließend muss abgeglichen werden, ob schon eine ähnliche Baugruppe besteht. „Beim Abchecken von bestimmten Teilegruppen stellt sich für uns Kalkulatoren die Frage des *make or buy*“, erklärt Andreas Ziehe. „Nach einer exakten Beurteilung der Kostenkriterien legen wir die Fertigungsprozesse fest und stimmen uns mit der Betriebsmittelkonstruktion ab, um die Daten schließlich in FACTON einzutragen.“ Alle Prozessschritte der Fertigung und Montage sind in das System eingetragen und können jederzeit bewertet werden. Der Anwender kann den digitalen Kostenprototyp mit anderen Varianten vergleichen und künftige Herstellkosten dadurch erheblich reduzieren.

Kleine Teile – hohe Einsparung

Das Zusammenspiel zwischen den kaufmännischen und technischen Abteilungen hat sich durch FACTON intensiviert. Die erhöhte Transparenz während der gesamten Entwicklung hilft Zielkonflikte schneller zu lösen. Dabei folgen alle Beteiligten dem Prinzip des Target Costing: Das Festlegen von Kostenzielen für einzelne Bauteile oder Baugruppen. So stellt sich schon zu Beginn des Prozesses die Frage, welche Bauteile für den neuen Auftrag benötigt werden und wie sie sich auf den vorgegebenen Preis auswirken. Kostentreiber einer Baugruppe werden in einer klassischen ABC-Analyse frühzeitig enttarnt. „Das beginnt bei Kleinteilen wie einem gewöhnlichen Niet, das durch anprägen eingespart werden kann bis hin zu teuren Schweißarbeitsgängen, die konstruktiv möglichst zu vermeiden sind“, sagt FACTON-Administrator Andreas Ziehe. „Es ist erstaunlich welche Auswirkungen minimale

Einsparungen auf die Gesamtherstellkosten haben können.“ Die zu erwartenden Produktkosten werden optimiert und die Mitarbeiter motiviert, anspruchsvolle Varianten zu wählen, die möglichst kostengünstig sind. Denn wenn Entwickler die Kostenziele verinnerlicht haben, wird ihre Kreativität verstärkt in die geplante Richtung gelenkt. Kaufleute hingegen müssen das Produkt verstehen, um wirksam Kosten reduzieren zu können.

Nachdem verschiedene Varianten kalkuliert und verglichen worden sind, entscheiden sich Ingenieure und Kaufleute letztlich für eine Möglichkeit, die den Rahmenbedingungen des Kundenauftrags am nächsten kommt. „Die Kunden wollen heute sehr viel früher wissen, welche Kosten genau auf sie zukommen werden“, erklärt Andreas Ziehe. „FACTON ermöglicht uns intern schneller darauf reagieren zu können.“

Aktuelle und künftige Anpassungen

Um die Herstellkosten größtmöglich reduzieren zu können, müssen alle kostenrelevanten Informationen frühzeitig in einer Anwendung zusammengeführt werden. Für den Beschlaghersteller war es unbedingt nötig, dass eine Schnittstelle zum ERP-System geschaffen wird. Oft werden bei Baugruppen lediglich Teilstücke neu kalkuliert. Die bereits bekannten Daten aus dem ERP-System können übernommen und in FACTON importiert werden. Die Anbindung macht sich bei HAUTAU unter anderem in der Anwendung mit Halbzeugen bemerkbar: Beispielsweise wird ein definiertes Profil, das später zu einer Laufschiene verarbeitet werden soll in Meterpreis abgerechnet. FACTON bietet hierbei mehrere Kostenkalkulations-Features: Der Modus Advanced ermöglicht im Materialbereich das spezielle Alu-Profil (Halbzeug) mit einem separaten Preis zu kalkulieren. „Denn spezielle Alu-Profile weichen oft vom allgemeinen Alu-Preis ab, der im Basicmodus verwendet wird“, sagt Key-User Andreas Ziehe. „Die Werte der Halbzeuge können wir einfach aus dem ERP-System in FACTON importieren.“

Momentan setzt HAUTAU die neue Software nur in der Entwicklungs- und Planungsphase in Verknüpfung mit dem ERP-System ein. Da sich FACTON in der Vor- und Nachkalkulation als überaus nützlich erwiesen hat, möchte der Fensterbeschlaghersteller die Zusammenarbeit ausbauen. Zum Jahresanfang 2006 soll die endgültige Version – Anschluss an UG-NX3 – realisiert werden. „Die umständliche Eingabe der Konstruktionsdaten von 2D-Zeichnungen wird damit entfallen“, freut sich Administrator Ziehe. „Zudem werden die Konstrukteure ihre Projekte auch schon zwischendurch den Kalkulatoren zur Bewertung vorlegen können und nicht erst wenn sie das Projekt bereits abgeschlossen haben.“

Fazit

Andreas Ziehe und Heiko Völkening sind mit der Zusammenarbeit mit FACTON sehr zufrieden. „FACTON lässt keine unlogischen Kombinationen zu“, sagt Marketingleiter Völkening. „Unsere Konstrukteure und Kaufleute erhalten eine schnelle Projekt- und Kalkulationsübersicht und können jederzeit auf sich ändernde Kundenwünsche reagieren.“ Andreas Ziehe fügt hinzu: „FACTON ermöglicht uns, die Produktkosten verlässlich zu planen. Gegebenenfalls können wir gezielt alternative kostengünstigere Varianten erarbeiten.“

Bei HAUTAU war es früher nahezu unmöglich, in der Phase der Produktdefinition die entstehenden Kosten realistisch kalkulieren zu können. „Uns fehlten die Werkzeuge, Daten transparent und in einheitlicher Form während des gesamten Entwicklungsprozesses abrufen zu können“, blickt Andreas Ziehe zurück. „Mit FACTON hingegen aktualisiert sich die Kalkulation nicht nur parallel zu jeder Änderung in der Produktentwicklung, sondern bietet unseren Mitarbeitern jederzeit Zugriff auf alle relevanten Daten.“ Der Fensterbeschlaghersteller schätzt zudem die einfache Anwendung der Software. Mit der übersichtlichen Nutzeroberfläche ist FACTON einerseits eine enorme Erleichterung für die Mitarbeiter. Andererseits ermöglicht die Software individuelle Anpassungen an die Anforderungen des Kunden. „Für uns war es wichtig, dass die Anbindung an unser ERP-System reibungslos läuft“, erklärt Andreas Ziehe. „FACTON konnte diesbezüglich unsere Erwartungen zur vollsten Zufriedenheit erfüllen.“ Bei HAUTAU ist man deshalb auch guter Dinge, dass die geplante Anbindung an das CAD-System nächstes Jahr ebenfalls problemlos funktionieren wird.

Über die HAUTAU GmbH

Die W. HAUTAU GmbH wurde 1910 von Wilhelm HAUTAU gegründet und hat sich in ihrem fast 100-jährigen Bestehen zu einem der führenden Unternehmen der Schloss- und Beschlagindustrie entwickelt. Zur Produktpalette gehören neben Fensterbeschlägen auch Lüftungsanlagen sowie Rauch- und Wärmeabzugsanlagen. Rund 200 Patente und Gebrauchsmuster sind im Laufe der Firmengeschichte angemeldet und auch erteilt worden. Laufende Investitionen in die führenden Standards der Technik sowie ein eigener Sondermaschinenbau sichern eine hohe Produktivität am Standort Deutschland. Der Markenname HAUTAU genießt im In- und Ausland einen ausgezeichneten Ruf. Im Berichtsjahr 2004 erzielte das Unternehmen mit 280 Mitarbeitern einen Umsatz von 33 Millionen Euro .Weitere Informationen unter www.HAUTAU.de