



Mehr Zugkraft

Schergewichtige Hybrid-Schlepper für den Koffer- und Frachttransport auf Flughäfen sind die Spezialität der Rofan GmbH. Lange Zeit hatte der Mittelständler allerdings unnötigen Ballast im Schlepptau – den einer veralteten Warenwirtschaft. Seit Rofan jedoch die Standard-Plattform avista.ERP einsetzt, hat das Unternehmen eindrucksvoll an Zugkraft gewonnen.

„Mit avista.ERP können wir alle wichtigen Geschäftsprozesse abbilden. Wichtig war für uns auch, dass sie bei den Nutzern eine sehr hohe Akzeptanz genießt.“

Michael Tietzen, Geschäftsführer,
Rofan GmbH, Gerlingen

Ende der Monopole: Was für Bahn, Telekom und Post auf der Tagesordnung stand, bekam auch die Rofan GmbH in ihrem Bereich hart zu spüren. Das Ende des Abfertigungsmonopols der Flughäfen Anfang 2000 wirbelte den Markt durcheinander. Private Abfertiger traten auf den Markt, bei denen der Preis im Vordergrund stand. „Mit unserem kundenspezifischen Fahrzeugbau produzierten wir aber zu teuer“, sagt Michael Tietzen, Geschäftsführer der Rofan GmbH in Gerlingen bei Stuttgart.

Teure Kundenwünsche

Denn die Fahrzeug-Spezialisten erfüllten ihren Kunden nahezu jeden Wunsch: Je nach Kundenvorgabe konstruierten und fertigten sie die Fahrzeuge und verbauten bestimmte Motoren, Anhängerkupplungen, Getriebe, Bremssysteme oder auch Bereifungen. „Wir mussten praktisch bei jedem Auftrag konstruktiv tätig werden“, sagt Michael Tietzen, weil je nach Motor-, Reifen- oder

Bremsenwahl Chassis, Felgen oder Karosserie angepasst werden mussten. Das kostete Zeit bei den Lieferanten für die Anfertigung der nötigen Einzel- und Bauteile, trieb die Kosten in die Höhe und steigerte die Typenvielfalt auf über 100 Varianten. Die Folge: Relativ lange Lieferzeiten im Vergleich zu Wettbewerbern.

Im Jahr 2004 war damit Schluss. Optimierung, Standardisierung, Neudefinition der Geschäftsprozesse lauteten nun die Stichworte. Ergebnis: Die kundenindividuelle Fertigung ersetzte Rofan durch ein intelligentes Baukastensystem. Statt rund 100 Typen produzieren die 60 Mitarbeiter nur noch etwa 25 Varianten an Diesel-, Elektro- und Hybridschleppern. Kundenspezifische Wünsche erfüllt Rofan auch weiterhin. Wer jedoch Abweichungen vom „Standard“ wünscht, dem verdeutlicht Rofan die Folgen: Der konstruktive Aufwand verteuert das Fahrzeug und verlängert die Lieferzeit. Auch die Zahl der Lieferanten sank deutlich von ehemals 250 auf heute noch 80.

Die Fakten

Unternehmen

Die Rofan GmbH in Gerlingen bei Stuttgart ist seit 1950 auf die Entwicklung und den Bau von Zugmaschinen mit Diesel-, Elektro- und Hybridmotoren für den Einsatz unter freiem Himmel und in geschlossenen Hallen spezialisiert. Die Schlepper befördern Gepäck und Fracht auf den internationalen Flughäfen in Amsterdam, Berlin, Frankfurt, Lissabon oder Zürich. Die 60 Rofan-Mitarbeiter produzieren pro Jahr zwischen 150 und 200 Fahrzeuge bei einem Umsatz von ca. 12 Mio. Euro.

Aufgabe

Seit 1992 setzte Rofan eine auf DOS basierende, ursprünglich für den Handel konzipierte und auf die Produktion von Rofan angepasste Warenwirtschaft ein. Sie erwies sich nach der Restrukturierung und Modernisierung des Unternehmens im Jahr 2004 als Schranke der weiteren Entwicklung.

Lösung

Weniger Fahrzeugvarianten und Lieferanten, schlanke Produktion, mehr Service – seit der Mittelständler die Standard-Software avista.ERP einsetzt, kann Rofan besser disponieren. Das zahlt sich unter anderem beim Produktions- und Ersatzteillager aus: Weil avista.ERP die getrennt geführten Läger in der Materialwirtschaft wieder zusammenführt, kann der Einkauf Skalenvorteile realisieren.

Nutzen

- Skalenvorteile im Einkauf dank der Zusammenführung des separat verwalteten Produktions- und Ersatzteillagers
- Seriennummernverwaltung der Fahrzeugkomponenten erleichtert den Technikern Wartung und Reparatur der Zugmaschinen vor Ort
- Hervorragende Lösung des Stücklistenimports
- Integration von Zeit- und Betriebsdatenerfassung erlaubt für jeden Auftrag minutiöse Buchung der Kostenstelle
- Umfassende Auswertungsmöglichkeiten verbessert Auftragskalkulation im Vertrieb von Ersatzteilen
- Besserer Kundendienst mit CTI (Computer Telephony Integration) in avista.ERP
- 30 Lizenzen/Nutzer

Zugleich trennte Rofan konsequent die Geschäftsprozesse Produktion und Dienstleistung in zwei Profit Center. Doch diesen neuen Anforderungen war das bisherige, noch auf DOS (Disc Operation System) basierende Warenwirtschaftssystem (WWS) nicht gewachsen, die Umstellung auf eine moderne Business Software daher unvermeidlich. Schnell kam avista.ERP ins Spiel. Hintergrund: Der Rofan-Einkaufsleiter hatte bereits bei einem anderen Unternehmen sehr gute Erfahrungen mit der Business Software gemacht. Im April 2006 startete Rofan die Implementierung. Bereits im Juli ging avista.ERP in Betrieb. Die Schnelligkeit verdankt sich auch der Tatsache, dass Michael Tietzen, von Haus aus Informatiker, die Einführung zur Chefsache gemacht hatte: „Eine neue ERP-Software kann entscheidend für den weiteren Erfolg eines Unternehmens sein, schon deshalb kann sie nicht einfach delegiert werden“, sagt der Geschäftsführer.

Skalenvorteile im Einkauf

In der Tat. Die neue Business Plattform konnte ihre Leistungsfähigkeit gleich an der Lösung eines wichtigen Problems bei Rofan demonstrieren. Damit die beiden Geschäftsbereiche (GB) Produktion und Dienstleistung immer lieferbereit sind, unterhält Rofan ein strikt getrenntes Produktions- und Dienstleistungslager. Früher war es allerdings üblich, dass Servicetechniker ein für die Produktion gedachtes Teil als Ersatzteil aus dem Lager nahmen und zum Kunden brausten – mit unangenehmen Folgen: Wegen fehlender Fahrzeugteile stockte dann schon mal die Produktion. Derartige Stillstände sind bei Rofan passé. Heute muss der GB Dienstleistung für ein gewünschtes Teil aktiv beim GB Produktion anfragen. Erst wenn der die Umlagerung veranlasst, kann der GB Dienstleistung über das benötigte Teil verfügen. Der Hit an avista.ERP ist aber, dass trotz der Trennung in der Materialbewirtschaftung der Bedarf beider Läger gemeinsam disponiert wird. „Das hat Avista hervorragend gelöst“, schwärmt Michael Tietzen. Für den Geschäftsführer ist das ein „Highlight der neuen ERP-Lösung“, der sich klar auszahlt. „Der Einkauf kann so wegen höherer Stückzahlen deutliche Skalenvorteile realisieren“, sagt der Geschäftsführer. Doch damit nicht genug. Die Seriennummern-Verwaltung

steigert auch die Effizienz des Geschäftsbereichs Dienstleistungen (Wartung und Reparatur). In Großflughäfen wie Frankfurt sind die robusten Zugmaschinen immerhin bis zu 3000 Stunden pro Jahr im Einsatz. Wenn sie ausfallen, wissen die Techniker dank der Seriennummern sofort, welche Teile womöglich ersetzt werden müssen.

Mehr Effizienz in der Wartung

Längst steht das Unternehmen vor neuen Herausforderungen. Angesichts der starken Marktstellung im Inland hat Geschäftsführer Michael Tietzen Osteuropa und Mittelasien für weiteres Wachstum fest im Blick. Dass er dafür bereits heute die richtige Business Software im Haus hat, davon ist er überzeugt: „avista.ERP ist ja auf Wachstum programmiert.“



Die 1998 gegründete Avista ERP Software GmbH & Co. KG in Stuttgart ist auf die Entwicklung von Standard Enterprise Resource Planning-Systemen für kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert. Die hochflexible Business-Plattform setzen unter anderem DaimlerChrysler Services Fleetboard GmbH, Link GmbH Systemlieferant für den Maschinenbau, Haslauer GmbH Spa & Wellness sowie die Schweizer Unternehmen NCR, Alwo-SMA AG Maschinenbau und Kraftwerk Europe AG ein.

Rofan

Rofan GmbH

Ringstrasse 139/140
D-70839-Gerlingen
Telefon: +49 (0) 71 56 / 43 16 0
Fax: +49 (0) 71 56 / 43 16 90
info@rofan.de
www.rofan.de

avista.ERP

Avista ERP Software GmbH & Co. KG

Grazer Straße 22
D-70469 Stuttgart
Telefon: +49 (0) 7 11 / 13 53 30-0
Fax: +49 (0) 7 11 / 13 53 30-88
info@avista-erp.de
www.avista-erp.de