



ALPHAPLAN bei AIC Europe

Kondensatoren in der Elektronik sind zunächst einmal Energiespeicher. Überall, wo elektrische Energie erzeugt, umgewandelt oder rückgewonnen wird sowie in nahezu jeder Versorgungs-, Regelungs- oder Antriebsapplikation kommen diese Bauteile zum Einsatz. Vom mittlerweile gängigen Solar-Wechselrichter über alle Arten von Netzteilen bis hin zu anspruchsvollen Röntgengeräten – schon diese drei Anwendungen verdeutlichen die enorme Einsatzbandbreite dieser unverzichtbaren Bauteile ein wenig. Das Vordringen der Elektronik in alle Lebensbereiche erfordert eine hohe Effizienz aller Beteiligten, das gilt auch für die Lieferanten von Kondensatoren. AIC Europe ist einer von ihnen.

Hitachi AIC

Einer der weltweit führenden Kondensatoren-Hersteller ist die japanische Hitachi AIC Inc. Seit sechseinhalb Jahrzehnten werden diese Elektronikbauteile dort nicht nur gefertigt, sondern ständig weiterentwickelt. Höchste Qualität ist oberstes Ziel. Hundertprozentig erscheinende technische Grenzen nicht als unverrückbar anzusehen, sondern nach Wegen zu suchen, sie immer wieder zu verschieben, gehört zu den wichtigsten Faktoren des Unternehmenserfolgs.

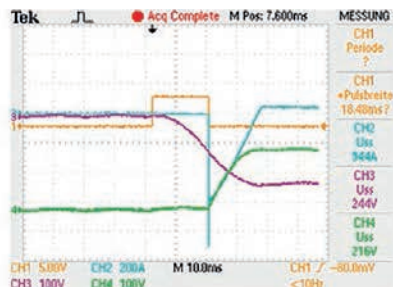
AIC Europe

Die europäische Generalvertretung für Hitachi AIC wurde 1991 in Krefeld gegründet. Mehr als 55 Millionen gelieferte Aluminium-Elektrolyt-Kondensatoren und zahlreiche zufriedene Kunden sind ein Beleg für die Erfolgsgeschichte des Krefelder Unternehmens. „Flexible und zuverlässige Just-in-Time-Lieferung der Kondensatoren für Ihre Fertigung, egal ob im In- oder Ausland“ ist eines der Versprechen des Unternehmens an bestehende Kunden und solche, die es noch werden wollen. Und es wird nicht nur geliefert, sondern auch mitgedacht, -ge-

plant und intensiv beraten. Die Entwicklungsabteilungen namhafter Unternehmen aus den Bereichen erneuerbare Energien, Antriebs-, Medizin- und Bahntechnik, Aerospace sowie elektrische Maschinen greifen gern auf das Expertenwissen der Ingenieure von AIC Europe zurück. Im unternehmenseigenen Testlabor werden verschiedene Parameter wie Lebensdauer, Überlastfähigkeit oder Benchmarks ermittelt.

Informationen als Erfolgsgrundlage

Wer, wie das Mutterhaus seit 65 Jahren und die Europavertretung seit 25 Jahren, in einer extrem dynamischen Schlüsselbranche erfolgreich ist, kann nur planvoll und systematisch vorgehen, und zwar auf allen Gebieten. Alle Bestandteile des „Erfolgsmosaiks“ müssen genau aufeinander abgestimmt sein, damit das Gesamtsystem effizient funktioniert. Effiziente und zuverlässige Informationen spielen dabei die entscheidende Rolle. Für AIC Europe sind das neben den technischen Daten der angebotenen Bauteile auch Informationen über Kunden, ihre Projekte, ihren Bedarf, Preisentwicklungen sowie die Übersicht aller Termine in der gesamten Warenlogistik.





AIC Europe GmbH im Überblick:

1991 in Krefeld als Generalvertretung für Hitachi AIC Kondensatoren in Europa gegründet. Eine 25jährige Erfolgsgeschichte mit mehr als 55 Millionen gelieferten Aluminium-Elektrolyt-Kondensatoren und zahlreichen zufriedenen Kunden. Aktive Unterstützung der Kunden bei Entwicklungsprojekten. Eigenes Testlabor, um die Applikationen unter simulierten Betriebsbedingungen zu testen und so höchsten Qualitätsansprüchen zu genügen.

Warenwirtschaft: 15 User

Module: Design-Kit, CRM, Provision, Projekte, Qualitätssicherung, VBScript-Plugins, Statistik, Stücklisten Montage, Pakete, Intrastat.

Rechnungswesen: 3 User

standen alle Termine fest. Die Grundlage dafür lieferte AIC durch eine ausgezeichnete interne Vorbereitung des Projekts. So lagen beispielsweise ausführliche Beschreibungen der Prozesse als Bestandteil eines QS-Handbuchs vor, die für die Integration des ERP-Systems in die betrieblichen Strukturen und Abläufe grundlegend waren. Verantwortlich seitens CVS waren die Warenwirtschafts-Consultants Udo Walter und Adnan Afsar sowie ein Consultant für den Bereich Rechnungswesen.

Key-User, Administratoren-Know-how

Im Projekt setzte AIC auf Key-User, die ihr erworbenes Wissen intern weitergaben und so die organisatorische Integration in den Arbeitsalltag beförderten. Nach dem Start im Echtbetrieb und den ersten Monaten Praxis erhielten die Projektverantwortliche, Ursula Ständer, und der neue Geschäftsführer Patrice Verdier eine Administratorenausbildung, zu der auch der Umgang mit dem ALPHAPLAN Design-Kit gehörte. Damit vollzieht AIC das nach, was Andreas Behrmann, Leiter der ALPHAPLAN-Entwicklung bei CVS, schon vor Jahren als Ziel ausgegeben hatte: „Statt unseren Kunden die fertigen Fische zu liefern, bringen wir ihnen lieber das Angeln bei – davon profitieren beide Seiten“. Die auf diese Weise erzielte Fähigkeit, weitere Anpassungen ALPHAPLANs in eigener Regie durchzuführen,

ALPHAPLAN

Bei der Entscheidung für ALPHAPLAN stand das Thema Informationen – und deren spezifische Handhabung – folglich ganz oben auf der Anforderungsliste. Dem zuständigen Vertriebsmitarbeiter Andreas Kopischke wurden im Angebotsstadium zahlreiche Excel-Tabellen ausgehändigt. Der Zugriff auf die bisherigen Daten bestimmte im wesentlichen die Anforderungen an das geplante ERP-System. Auf der Grundlage dieser Daten erzeugte Andreas Kopischke eine 1:1-Testversion. Ein transparenter Angebotsstatus war aufgrund der enormen Produktvielfalt eines der KO-Kriterien bei der Auswahl. Zentrale Fragestellungen: Wurde dieser Artikel (so oder ähnlich) schon einmal angeboten? Wann? Zu welchem Preis? Wird er aktuell verkauft? An wen? In welcher Menge und zu welchem Preis? Die Rückverfolgbarkeit aller Daten ist enorm wichtig. Weitere Anforderungen waren Statistiken zu Artikeln, zum Auftragseingang sowie zu Umsätzen und Margen.

Besonderheiten im Projekt

Die Übernahme der Daten aus den genannten Excel-Tabellen war sehr aufwendig und überaus anspruchsvoll. Nach einem gemeinsamen Workshop im Dezember 2014 wurde das endgültige Angebot erstellt, und bereits im April 2015 startete der Echtbetrieb. Vom sonst üblichen Verfahren – gemeinsame Erstellung einer „Roadmap“ – wurde bei diesem Projekt abgewichen. Bereits bei der Auftragserteilung



ist ein Kernpunkt erfolgreicher ALPHAPLAN-Anwendungen bei einem Großteil der CVS-Kunden.

„Bei AIC-Europe brauchen wir viele wichtigen Informationen effizient auf einen Blick. Wir passen ALPHAPLAN selbst und schnell unseren Anforderungen maßgeschneidert und kontinuierlich an. Unsere ERP wächst mit unseren Anforderungen.“ Patrice Verdier, Geschäftsführer.

Kontakt



Robert Lüers (Vertriebsleiter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Tel.: +49 421 35017-0
E-Mail: vertrieb@cvS.de



Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Tel.: +49 421 35017-640
E-Mail: vertrieb@cvS.de
Web: www.alphaplan.de