

IT & Production

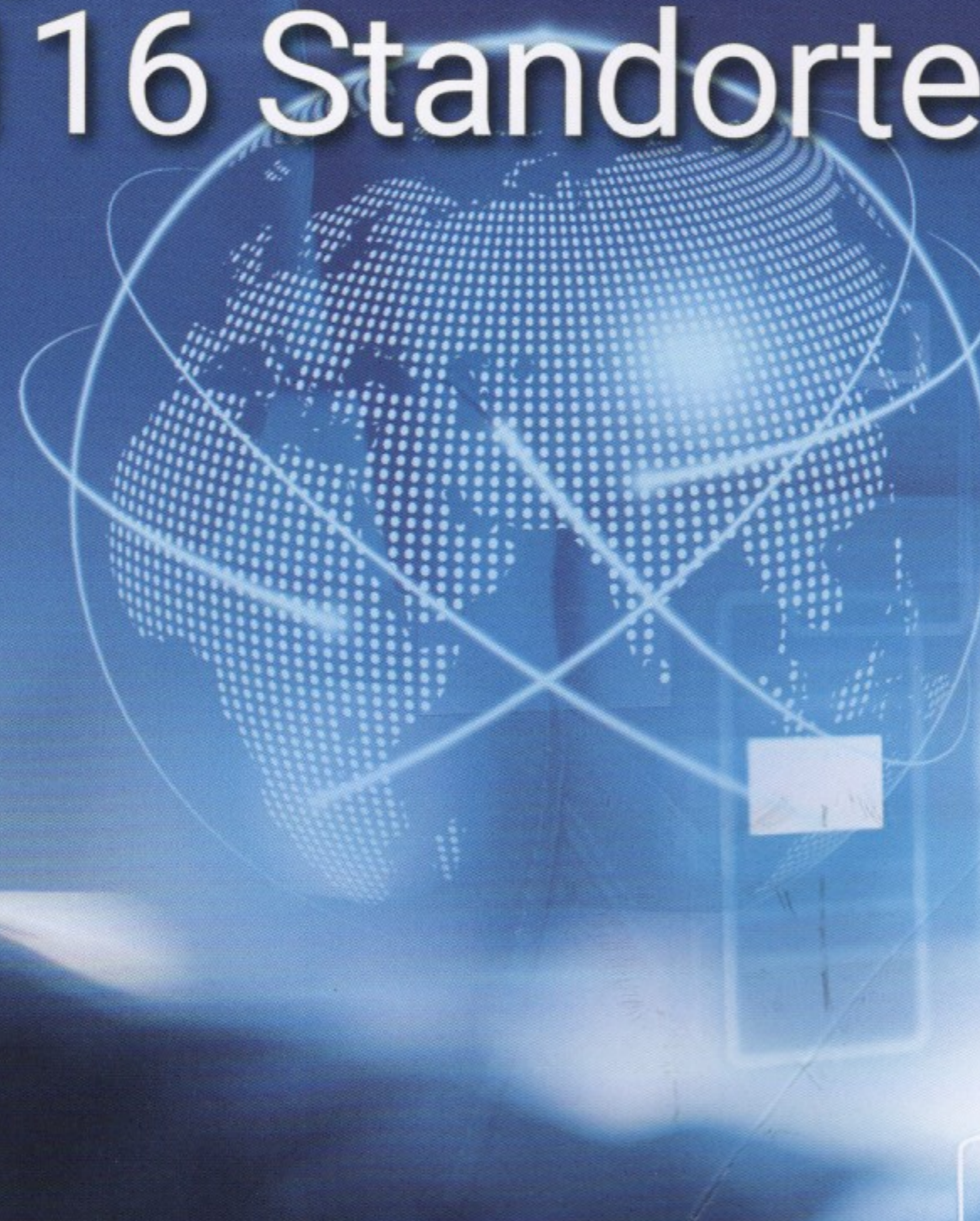
Zeitschrift für erfolgreiche Produktion



Weltweites Regelwerk beim Zulieferer Aunde

Integriertes Managementsystem für 116 Standorte

Ab Seite 24



Qualitätssicherung

Computer Aided Quality in der Praxis

S. 30

Automobilindustrie

CRM-Rollout bei Hirschvogel

S. 38

Industrie 4.0

Rückblick und Zukunft aus Sicht der Smartfactory-KL

S. 74



JETZT GRATIS ANMELDEN E-MAGAZIN-SERVICE

Foto: iStockphoto.com / ConSense GmbH

Cloud-first Ansatz bei der Hirschvogel Group

Das CRM in die Cloud gehoben

Der Automobilzulieferer Hirschvogel verfolgt mit seiner IT einen Cloud-first-Ansatz. Im Vertrieb hat das Unternehmen eine veraltete CRM-On-Premises-Installation durch Microsoft Dynamics 365 ersetzt. Das verschlankt die IT-Architektur und ermöglicht durchgängige CRM-Prozesse. Bei der Einführung unterstützte der langjährige IT-Partner Orbis.

Weltweit sind die Bauteile der Hirschvogel Group in Autos verbaut. Das Unternehmen mit Stammsitz in Denklingen in Oberbayern ist auf die Massivumformung und die Weiterveredelung von Stahl und Aluminium spezialisiert. Als Entwicklungspartner und Fertigungsspezialist für die Autoindustrie beherrscht die Firma sämtliche gängigen Produktionsverfahren der Massivumformung. Das Unternehmen setzt in Sachen Digitalisierung auf eine skalierbare und kosteneffiziente IT-Landschaft. „Dieses Ziel lässt sich aus unserer Sicht am besten durch eine Cloud-first-Strategie erreichen. Wir streben daher den Einsatz von

SaaS-Lösungen an, vorausgesetzt sie erfüllen unsere Anforderungen und bieten einen Mehrwert“, sagt Manuel Schleich, Head of IT Business Services bei der Hirschvogel Group.

Mit der Implementierung der CRM-Cloud-Plattform Microsoft Dynamics 365 hat Hirschvogel die On-Premises-Installation von Microsoft Dynamics CRM in der Vertriebsorganisation ersetzt. Die rund 550 Anwender nutzen die Cloud-Lösung vor allem im Angebotsprozess im Rahmen von Kundenanfragen (Request for Quotation, RFQ), bei der Verwaltung von Dokumenten und beim Reporting.

App integriert

Die Ergebnisse der wöchentlichen RFQ-Meetings, bei denen festgelegt wird, für welche Kundenanfragen ein Angebot erstellt wird, erfasst das Unternehmen heute in einer eigens entwickelten App, die sich in das Cloud-CRM integriert. Dadurch sind die Ergebnisse direkt im CRM verfügbar, das wiederum über eine Schnittstelle mit einer Kalkulationssoftware vernetzt ist, in der die Angebotskalkulation erfolgt.

Schnittstelle entfällt

Auch die Verwaltung der im Zuge des Angebotsprozesses erstellten Dokumente gestaltet sich nach der Umrüstung auf Microsoft SharePoint einfacher. Die Dokumente werden nun vom CRM direkt an SharePoint übergeben und nicht mehr via IDoc-Schnittstelle und zwischengeschaltetem Microsoft BizTalk Server zwischen CRM und SAP-Dokumentenverwaltungssystem (DVS) ausgetauscht. Microsoft Power BI stellt wiederum KPI-Berichte bereit, die ebenfalls direkt in das Cloud-CRM integriert sind. Das ermöglicht Entscheidungen auf Basis aktueller Zahlen.

Datenzugriff rund um die Uhr

Vertriebsbezogene Daten werden über die Standorte hinweg zentral in der Azure Cloud zusammengeführt und verwaltet, sodass jeder Anwender rund um die Uhr darauf zugreifen kann.

Durch den SaaS-Cloud-Ansatz entfallen für die IT zudem der Aufbau, der Betrieb oder die Wartung einer IT-Infrastruktur.



Auch das das Einspielen von Updates und neuen Funktionen entfällt. Neue Funktionen stellt Microsoft in relativ kurzen Intervallen bereit.

Unterstützung bei der Umsetzung

Als IT-Partner unterstützte Orbis die Einführung der SaaS-Lösung. Beide Unternehmen arbeiten bereits seit einigen Jahren im Microsoft-CRM-Bereich zusammen. Diese Erfahrungen sowie der Einsatz von DevOps-Methoden trugen dazu bei, dass die Einführung des neuen Systems trotz relativ enger Zeitvorgabe termingerecht abgeschlossen wurde. „Der hohe Termindruck resultierte daraus, dass das Cloud-CRM in Betrieb gehen musste, bevor die System Conversion von SAP ECC 6.0 auf die ERP-Suite SAP S/4Hana beendet und ihr Go-live im Mai dieses Jahres erfolgt war“, sagt Mariel Klein, IT Inhouse Consultant und Project Lead bei der Hirschvogel Group.

Herausforderungen bewältigt

Zu den Herausforderungen im Zuge der CRM-Implementierung zählte etwa die Umstellung der zahlreichen Plug-ins für spezielle Prozessanforderungen sowie die Aufgabe, den neuen SAP Business Partner im Cloud-CRM per Mapping umzusetzen und die Anlage von Kundendaten vom CRM in das ERP zu verlagern. Eine Voraussetzung für durchgängige Sales-Prozesse ist neben der Vernetzung des CRM-Systems mit der EPC-Software (Enterprise-Product-Costing) auch die Übertragung von Daten aus der ERP-Software in Microsoft Dynamics 365. Dies übernimmt die Orbis-Lösung IntegrationOne.

Manuel Schleich zieht ein positives Fazit: „Microsoft Dynamics 365 aus der Cloud schafft die Agilität, die nötig ist, damit die Sales-Organisation auf Veränderungen im Markt, wie Schwankungen bei Rohstoff- und Energiepreisen, und

neue Anforderungen der Kunden schnell reagieren und Angebotskalkulationen im Rahmen eines RFQ zeitnah anpassen kann.“

Weiter verbessern

Die neue CRM-Landschaft wird zudem laufend verbessert. In Zukunft sollen die RFQ-Angebote mit ihren umfangreichen Preistabellen im Add-on dox42, das sich in das Cloud-CRM integriert, weitgehend automatisiert erstellt werden. Der Proof of Concept ist bereits erfolgreich absolviert. Und der Aufbau eines zentralen Power BI Dataset soll CRM-Anwendern zukünftig Abfragen und Analysen einfach per BI Self-Services ermöglichen. ■

Dr. Andreas Schaffry
IT-Fachjournalist, Mindelheim

Orbis SE
www.orbis.de

Hirschvogel Holding GmbH
www.hirschvogel.de

- Anzeige -

Smart Systems Hub GmbH

Automatisierung in der Intralogistik innerhalb von nur drei Monaten

In einer beispielhaften Zusammenarbeit zwischen dem Smart Systems Hub und der Gläsernen Manufaktur von Volkswagen wurde im Rahmen des „Digital Product Factory“ Programms innerhalb von nur drei Monaten ein innovativer Prototyp entwickelt, der neue Standards in der Automatisierung von Intralogistikprozessen setzt.

Das Ziel, Kommissionier-Prozesse in der Intralogistik zu automatisieren, wurde durch die Integration von Cobots und automatisierten Transportfahrzeugen (AGVs) erreicht, wodurch die Zuverlässigkeit, Flexibilität und Effizienz gesteigert wurden. Die Taktfrequenzvorgaben konnten dabei problemlos eingehalten werden.

Nach einer präzisen Anforderungsanalyse entstand ein neuartiges Gesamtkonzept, das unterschiedliche Teile – trotz diverser Formen, Größen und Materialien – sicher handhaben konnte. Diese Herausforderung wurde durch das effiziente Zusammenspiel aller Partner bewältigt.

Die praktische Umsetzung erfolgte bei Gessmann mit dem Proof of Concept. Hierbei kamen der AMR „GESSbot“ von Gessmann,



Bild: Smart Systems Hub GmbH

der Techman Cobot TM12 mit Kamera und AI-Technologie, das Zimmer Wechselsystem „Match“ sowie Schmalz Vakuum Greifer zum Einsatz, die den Prototypen perfektionierten.



Kontakt

Smart Systems Hub GmbH
Antonstraße 25
01097 Dresden
contact@smart-systems-hub.de
www.smart-systems-hub.de