

HILPERTSHAUSER AG

”

Mit SAP steht ein Unternehmen hinter dem Produkt, das seine Lösungen konstant weiterentwickelt und auf dessen Fortbestand ich auch langfristig vertrauen kann.

Michel Hilpertshauser, Leiter Technik der Hilpertshauser AG



ZUR HILPERTSHAUSER AG

Derzeit beschäftigt das Familienunternehmen aus Niederwil 16 Mitarbeiter. Die Hilpertshauser AG hat sich zum Ziel gesetzt, den Kunden „Blechverarbeitung vom Feinsten“ zu bieten. Kurze Durchlaufzeiten sowie konstante Qualität in allen Fertigungsstufen und auch bei grosser Stückzahl sind für den Metallwarenfabrikanten besonders wichtig. Dazu tragen die Pulverbeschichtungsanlage und das eigene Montagezentrum bei, die sowohl die Logistik als auch die Lieferung erheblich vereinfachen und beschleunigen.

IMPLEMENTIERUNGSHIGHLIGHTS

Rund 15.000 Artikel mit Stücklisten mussten in das neue System übernommen werden. Den gesamten Implementierungsprozess – inklusive einer Schulung der Key-User – führte die MEPA-DATA AG schnell und reibungslos durch.

Worin besteht die Stärke der Hilpertshauser AG?

Unsere überwiegend aus der Holzverarbeitenden Industrie stammenden Kunden schätzen besonders unsere individuellen Komplettlösungen, die wir exakt an ihre Anforderungen anpassen. Bestellt etwa ein Kunde einen Bürotisch in eigenem Design, fertigen wir die Teile nach seinen Wünschen eigens an und ergänzen diese soweit erforderlich durch zugekaufte Komponenten. So profitieren viele grosse und kleine Kunden von unserem Prototypenbau und der Serienfertigung.

Bislang setzten Sie das Produkt eines kleinen Anbieters für die Auftragsabwicklung und Produktionsplanung ein. Weshalb wollten Sie zu einer anderen Lösung wechseln?

Ein kleiner Anbieter bedeutet ein gewisses Risiko. Wir fühlten uns in unserem Wachstumskurs eingeschränkt. Denn um uns konstant zu vergrössern, müssen wir auch technisch flexibel und anpassungsfähig bleiben. Daher suchte ich nach einer Lösung, die weit verbreitet ist und genügend Spielraum für künftige Erweiterungen bietet. Durch Zufall fiel mir dann eine Einladung der MEPA-DATA AG zur einer Informationsveranstaltung über SAP® Business One in die Hände und ich nahm spontan daran teil.

Was überzeugte Sie an SAP® Business One?

Mein Bauchgefühl! Ich war von Anfang an sicher, dass diese Lösung optimal zu uns passt. Ausserdem steht mit SAP ein Unternehmen hinter dem Produkt, das seine Lösungen konstant weiterentwickelt und auf dessen Fortbestand ich auch langfristig

vertrauen kann. Als dann die MEPA-DATA nochmals alle Funktionen bei uns vor Ort vorführte, war die Entscheidung gefallen.

Welche Herausforderungen bestanden bei der Einführung?

Zu Beginn im Juli und August installierte die MEPA-DATA eine Testdatenbank für die neue Lösung bei uns. Dazu mussten rund 15.000 Artikel mit Stücklisten und Operationsplänen übernommen werden. Unser Altsystem war schliesslich über zehn Jahre lang im Einsatz und es sollten keine Daten verloren gehen. Denn wir haben auch Kunden, die vor acht Jahren eine bestimmte Baugruppe bei uns bestellt haben und heute genau diese wieder ordern.



Ausserdem war für uns eine Zusatzfunktion wichtig: Bestimmte Produktionsaufträge sollten sich mitsamt einer Grafik ausdrucken lassen. Diese Zeichnung zeigt das jeweilige Bauteil oder die Baugruppe und muss demjenigen, der ein Teil fertigt, direkt ausgedruckt vorliegen. Damit lässt sich die Zeichnung so ausrichten, dass sie optimal auf dem Papier platziert ist. Schliesslich schulte unser Einführungspartner meinen Bruder und mich auf der Testdatenbank im Umgang mit dem SAP-System und dem PPS One.

Wie verlief die eigentliche Umstellung auf das Produktivsystem?

Zwischen Weihnachten und Neujahr aktualisierten wir die Stücklisten nochmals und stellten die Systeme um. Da wir ohnehin in dieser Zeit Betriebsferien hatten, verlief der Produktivstart am ersten Januar reibungslos. Anschliessend schulten wir selbst unsere Mitarbeiter gezielt für ihre jeweiligen Aufgabenbereiche.

Welche konkreten Vorteile der SAP-Lösung ergeben sich im Tagesgeschäft?

Durch die automatisierten Abläufe lassen sich viele Arbeitsschritte auf Knopfdruck einleiten – von der Warendisposition bis zur Ausstellung des Lieferscheins. Sogar die Einzahlungen der Kunden können direkt in das SAP-System eingelesen werden. Das spart deutlich Zeit. Besonders gefällt mir die Funktion „letzte Preise“. Darüber lässt sich einfach herausfinden, wie hoch der Preis einer bestimmten Baugruppe bei der vorigen Bestellung war. Gerade wenn diese lange Zeit zurückliegt, entfällt so eine aufwendige Suche.

Welche Erkenntnisse gewannen Sie aus der bisherigen Arbeit mit Ihrem neuen System?

Die durchgängige Oberfläche vereinfacht die tägliche Arbeit erheblich. Viele sich ähnelnde Eingabemasken und der klar strukturierte Aufbau des Systems bieten uns einen hohen Komfort. Hinzu kommt, dass SAP-Produkte auf dem Markt bewährt und weit verbreitet sind. So unterstützt uns die neue Lösung auch in Zukunft dabei, flexibel und anpassungsfähig auf aktuelle Anforderungen zu reagieren und weiter zu wachsen.

Kontaktperson	Michel Hilpertshauer mh@hilpertshauer.ch
Adresse	Hilpertshauer AG Metallwarenfabrikation Moosstrasse 5 9203 Niederwil SG Schweiz
Telefon	+41 (0) 71 394 16 20
Fax	+41 (0) 71 394 16 29
E-Mail	info@hilpertshauer.ch
Internet:	www.hilpertshauer.ch

Kontaktperson	Paul Meier paul.meier@mepa.ch
Adresse	Mepa-Data AG EDV Organisation Dorfstrasse 67 8302 Kloten Schweiz
Telefon	+41 (0) 44 800 10 30
Fax	+41 (0) 44 800 10 31
E-Mail	info@mepa.ch
Internet:	www.mepa.ch