

# Durchgängiges ERP steigert Qualität & Effizienz im Vertrieb



**Das Schweizer Unternehmen Fraisa produziert Zerspansungs-Werkzeuge für den Weltmarkt. Die deutsche Tochter Fraisa GmbH in Willich ist für die Dienstleistung „ToolService“ und die Herstellung von Sonderwerkzeugen im europäischen Markt zuständig. Seit 2002 optimiert das ERP-System WINLine® die Geschäftsprozesse.**

## Die Zielsetzung

Mit dem Einsatz einer neuen ERP-Software verfolgte Fraisa mehrere Ziele. Wichtige Faktoren stellten die Lageroptimierung und die bessere Anbindung des Außendienstes dar. Aber auch die Kundenbindung sollte durch eine verbesserte Bereitstellung von Informationen sowie eine Möglichkeit zur Online-Auftragserfassung erhöht werden.

Die Produktivitätserhöhung des Innendienstes sollte vor allem durch eine schnellere Verarbeitungsgeschwindigkeit bei der Erstellung von Belegen, Periodenabschlüssen sowie vielfältigerer Auswertungen und Statistiken erreicht werden.

Um diese Anforderungen umzusetzen, wurde nach einem ERP-System mit Warenwirtschaft und Online-Anbindung des Außendienstes gesucht. Auf Empfehlung eines Bestandskunden, welcher WINLine® bereits einsetzte, betraute Fraisa den MESONIC Development-Partner Togrund GmbH mit der Umsetzung.

## Die Projektumsetzung

Um die geforderten Ziele zu erreichen, erfolgte in Zusammenarbeit mit den betroffenen Fachabteilungen und den Projektleitern der Togrund GmbH eine ausführliche Projektanalyse. Diese ergab unter anderem, dass ca. 5.500 Kundendaten sowie ein Artikelstamm von ca. 9.000 Artikeln mit Mehrlagerverwaltung und etwa 1.800.000 unterschiedlichen Preiseinträgen zu den Produkten aufbereitet und in WINLine® importiert werden mussten.

Nach erfolgreichem Probetrieb wurde mit Beginn des neuen Wirtschaftsjahres zum 01.03.2002 der WINLine®-Echtbetrieb in der Warenwirtschaft gestartet.

Durch den Einsatz von Datenanalysetools (OLAP) sind vielfältige Vertriebs- und Beleganalysen möglich, so dass die Effizienz des Innendienstes erhöht und die gesamte Lagerhaltung optimiert wurde.

## Anbindung des Außendienstes

Bereits seit Mai 2002 ist der Außendienst an das ERP-System angebunden, um Kundenbestellungen vor Ort online aufnehmen zu können. Hierfür nutzt Fraisa das Enterprise WINLine®-Modul (EWL), welches den kompletten Funktionsumfang des MESONIC ERP-Systems über einen Webbrowser zur Verfügung stellt. Die 15 Außendienstler erfassen und verarbeiten so derzeit ca. 18 % der Umsätze.

Das WINLine® CRM-Modul optimiert die Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst. Dies gilt sowohl in Bezug auf die Terminverwaltung als auch auf die Erfassung von Besuchsberichten und Testberichten zu Werkzeugeinsätzen. Die dort enthaltenen Daten dienen zur Weiterentwicklung einer FAQ-Datenbank für den Außendienst. Durch diese Automatisierung konnte die bis dato manuell durchgeführte Datenerfassung komplett eingestellt werden.

## Integration der Produktion

Zur Optimierung der Produktionssteuerung wurde ein speziell auf die Fraisa-Fertigung zugeschnittenes Programm erstellt, welches an WINLine® angebunden ist. Die neue Software vereinfacht den Wareneingang und die Rückstandsverwaltung.

Pro Tag werden ca. 2.000 bis 3.000 Werkzeuge zur Aufbereitung an Fraisa geliefert. Hierfür erhält jeder Kunde zunächst ein Angebot, das in WINLine® erstellt wird. Sobald die Beauftragung erfolgt ist, wird direkt aus dem Angebot eine Auftragsbestätigung generiert.



Zusätzlich verfügen die Fraisa-Niederlassungen über einen Online-Zugriff, um schnell auf die Produktionsdaten wie Rückstände und Lieferzeiten zugreifen zu können. Ergänzend dazu bietet das Unternehmen seinen Kunden zukünftig einen mehrsprachigen Online-Artikelkonfigurator an, dessen Entwicklung die Togrund GmbH übernimmt.

## Erweiterung der WINLine® ERP-Lösung im Laufe der letzten drei Jahre

Im Laufe der Zeit wurden noch wesentliche Optimierungen vorgenommen. Dazu gehören die Einführung des WINLine® Produktionsmoduls für die Abbildung der Serienfertigung sowie der digitale Rechnungsversand und der elektronische Belegtausch XML/EDI, der sowohl innerhalb der Fraisa-Gruppe als auch zwischen Fraisa und seinen Kunden stattfindet.

## Fazit

Die Geschäftsführung der Fraisa GmbH ist mit ihrer Entscheidung für die MESONIC-Software äußerst zufrieden. Die Effizienz im Vertrieb konnte um ca. 30% gesteigert werden. So ist zum Beispiel der Monatsabschluss, für den in dem alten System ca. 1,5 Tage veranschlagt werden mussten, nicht mehr erforderlich, da in WINLine® eine permanente Überwachung der Statistikdaten und Lagerwerte zur Verfügung gestellt wird.

## KURZINFO

**MESONIC-Programm:**  
Corporate WINLine®/Enterprise WINLine®

**Module:**  
Finanzbuchhaltung  
Fakturierung/Warenwirtschaft  
Intrastat  
CRM & CRM Go! Sales  
WEBTrader BS  
WEB CMS  
Actionserver  
Datenanalysetools (OLAP)  
Archivierung

**Arbeitsplätze:**  
27 Anwender + 17 CRM-Anwender

**Ersteinsatz:** 2002

## KONTAKT

Fraisa GmbH  
D-47877 Willich  
info@fraise.de  
www.fraise.de

**MESONIC Fachhandelspartner**  
Togrund GmbH  
D-41069 Mönchengladbach  
info@togrund.de  
www.togrund.de

**MESONIC**  
Business Software

Success Story  
Corporate WINLine®  
© MESONIC GmbH 2011

**MESONIC Österreich**  
Datenverarbeitung GmbH  
Herzog Friedrich-Platz 1  
A-3001 Mauerbach  
Tel.: +43-1-970 30-0  
Fax: +43-1-970 30-75

**MESONIC Deutschland**  
Software GmbH  
Postfach 1563  
D-27378 Scheeßel  
Tel.: +49-4263-93 900  
Fax: +49-4263-86 26

**MESONIC Italia**  
Via Giovanni da Udine 34  
I-20156 Milano  
Tel.: +39-02-380 936 81  
Fax: +39-02-380 936 82

[www.mesonic.com](http://www.mesonic.com)  
[info@mesonic.com](mailto:info@mesonic.com)