

Referenzbericht Scherb Metallgießerei

Feuer, Form und flüssiges Metall

DocHouse Office löst IBM OfficeVision/400 als Lösung für Office Information Management ab

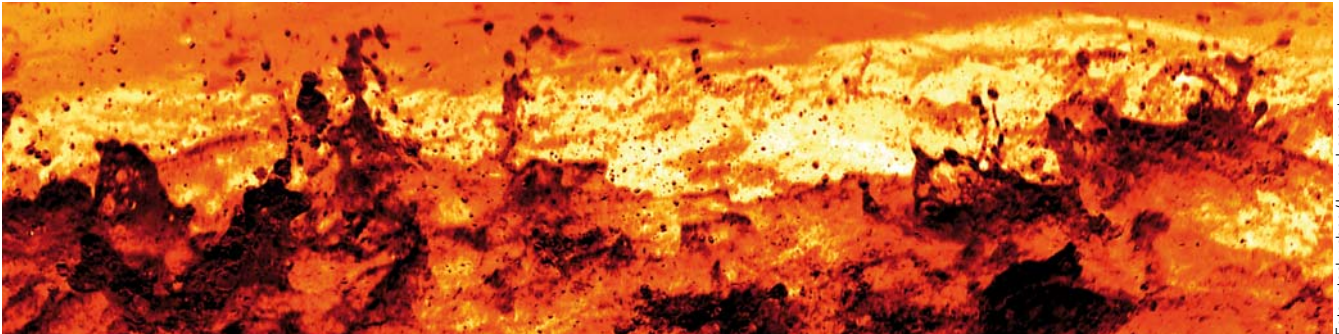


Foto: stock.xchng/Lynne Lancaster

Feuer, Form und flüssiges Metall

Als der Mensch anfang Metall zu gießen, war die Steinzeit endgültig zu Ende. 5000 Jahre ist die Kunst des Schmelzens und Gießens alt. Dagegen ist die Geschichte der Metallgießerei Scherb kurz: Seit 50 Jahren wird hier Metall gegossen. Aber in dieser Zeit hat sich die Firma vom Nachkriegsbetrieb zum Hochleistungstechnologie-Unternehmen entwickelt. Heute arbeiten 100 hochqualifizierte Mitarbeiter daran nach Kundenanforderungen Gussteile herzustellen. In der Produktentwicklung müssen sehr schnell Muster angefertigt werden können und für die Fertigung werden dann eigene Werkzeuge hergestellt. Hierbei wird mit modernsten Methoden im Bereich CAD, giestechnischer Simulation und der Produktion gearbeitet. Die Stärke von Scherb ist die Flexibilität bei der Erarbeitung kundenindividueller Lösungen. Somit steht der jeweilige Kundenauftrag bzw. das für den Kunden zu fertigende Produkt immer im Mittelpunkt. Abteilungsübergreifend müssen hier alle Informationen zum jeweiligen Produkt zur Verfügung stehen. Neben den Konstruktionsdaten und den Fertigungsdaten aus dem PPS-System fallen hier auch sehr viele »weiche« Informationen, wie z. B. Schriftverkehr an, die in Dokumenten festgehalten werden.

Die Ausgangslage

Das zentrale IT-System von Scherb ist eine IBM AS/400 mit einer PPS-Branchenlösung für die Gießerei. Als abteilungsübergreifende Dokumentenablage wurde IBM OfficeVision/400 verwendet. Hier wurde alle Information abgesehen von Rechnungen und Lieferscheinen

(diese werden im PPS verwaltet) abgelegt und kunden- sowie produktorientiert verwaltet. Hierfür wurde eine enge Integration des PPS-Systems und Office Vision/400 geschaffen. Nachdem IBM die Weiterentwicklung von OfficeVision/400 eingestellt hatte und der Support nicht mehr gewährleistet war, begann man damit Microsoft Outlook als Mailclient zu verwenden und einen Windows Fileserver als Ablagesystem für Dokumente zu benutzen. Es wurde aber bald klar, dass dies keine adäquate Nachfolgelösung für Office Vision/400 ist. Die bisherige Organisation der Ablagestruktur, die Zugriffrechte und das Vorlagenmanagement konnten hier nicht abgebildet werden und so stand Information plötzlich nicht mehr in der gewohnten Durchgängigkeit über alle Abteilungen hinweg zur Verfügung. Es musste also eine andere Lösung gefunden werden.

Office Information Management

Da man eine IBM orientierte IT-Infrastruktur besitzt ist man dann auf das Lotus Notes basierende Produkt DocHouse von KUMATronik gestoßen. Hier erkannte man schnell, dass man ähnliche Funktionalitäten wieder findet, die man von OfficeVision/400 gewohnt war und zusätzlich auf dieser modernen Plattform einen erweiterten Funktionsumfang hat. Zunächst wurde eine Schnittstelle zwischen dem PPS-System auf der AS/400 und der DocHouse-Adressdatenbank geschaffen. Das PPS System ist das führende System für die Adressdaten und diese werden regelmäßig mit DocHouse abgeglichen. Somit steht in DocHouse der erste wichtige Verknüpfungspunkt

für Informationen, nämlich der Kunde zur Verfügung. Für die einzelnen Produkte wurde in DocHouse eine Ordnerstruktur geschaffen, in der produktorientiert alle Informationen abgelegt werden können. Auch einzelnen Abteilungen erhalten eine schnelle Sicht auf die Information, die für sie wichtig ist, da den Dokumenten über Kategorien zugewiesen werden kann für welche Abteilung diese Information relevant ist. Somit war es jetzt wieder möglich mit Hilfe von DocHouse sämtlichen Schriftverkehr und andere Dokumente zentral abzulegen und über verschiedene Kriterien schnell wieder zu finden. Außer der direkten Produktion sind jetzt wieder alle Abteilungen (Vertrieb, Technik, Werkzeugbau und Qualitätssicherung) in den Informationskreislauf integriert. Das Vorlagenmanagement in DocHouse unterstützt die interne Organisationsstruktur von Scherb. In den einzelnen Vorlagen können z. B. Zugriffsrechte und die Ordnerablage schon voreingestellt werden. Den einzelnen Mitarbeitern werden dann die Vorlagen zur Verfügung gestellt, die sie für Ihre Tätigkeiten benötigen. Sukzessive wird das System jetzt um Funktionalitäten erweitert. Inzwischen ist auch das Angebotswesen und Opportunitätsmanagement in DocHouse abgebildet.



KUMA soft
Business Relationship Management

KUMATronik Software GmbH
Hähnlehofstraße 5
88250 Weingarten
Germany
Telefon +49 751 560926-0
vertrieb@kumasoft.de
www.kumasoft.de



IBM
Premier
Business
Partner