



Microsoft Dynamics NAV
vormals Microsoft Business Solutions–Navision
Kundenreferenz

VOITH
Engineered reliability.

Überblick

Land: Deutschland

Branche: Maschinen- und Anlagenbau

Mitarbeiter: 3958

Unternehmen

Die Voith Turbo GmbH & Co. KG ist einer von vier Geschäftsbereichen der Voith AG. Die auf Antriebstechnik spezialisierte Sparte beschäftigt 3958 Mitarbeiter an zehn internationalen Produktionsstandorten und in 39 ausländischen Vertriebsgesellschaften. Der Jahresumsatz liegt bei 814 Millionen Euro.

Ausgangssituation

Die Auslandsgesellschaften arbeiteten mit unterschiedlichen Anwendungen. Reporting, Intercompany-Geschäft und Stammdatenpflege verlangten hohen manuellen Aufwand. Der Einblick in die weltweiten Bestände war eingeschränkt.

Lösung

Voith Turbo entschied sich für die Einführung von Microsoft Dynamics NAV in den einzelnen Auslandsgesellschaften. Gründe waren die flexible Programmstruktur, die einfache Anpassung an die Konzernsoftware SAP und die internationale Ausrichtung der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware.

Nutzen

Microsoft Dynamics NAV liefert detaillierte Bestandsinformationen. Das Intercompany-Geschäft ist automatisiert. Erfassungsfehler und redundante Datenpflege werden vermieden.

 **KUMA vision**
Business-Lösungen für den Mittelstand

Thema: Enterprise Resource Planning

Flexible Unternehmenssoftware sorgt für transparente Konzerndaten

„Dynamics NAV wird den Return on Investment
nach voraussichtlich drei Jahren erreichen.“

Heiko Eberle, Leiter Prozessmanagement Auslandsgesellschaften
bei der Voith Turbo GmbH & Co. KG

Dezentrale Führungsstrukturen haben enorme Vorteile, gerade für internationale Unternehmen: Der Vertrieb ist nah am Markt, und Entscheidungen werden vor Ort getroffen – ohne bürokratische Abstimmungsprozesse. Doch die Freiheit birgt auch Nachteile: So erschwerten die mehr als 30 verschiedenen Softwaresysteme in den internationalen Vertriebsgesellschaften der Voith Turbo GmbH & Co. KG den Blick auf den Materialbestand. Auch Stammdatenpflege und Reporting waren zu aufwendig. Voith Turbo entschied sich deshalb, die Konzernsoftware SAP nach dem „Hub & Spoke“-Prinzip um eine internationale, mittelständische Standardsoftware zu ergänzen. Ziel war es, von schlanken Geschäftsprozessen, einer einheitlichen Datenhaltung und transparenten Managementinformationen zu profitieren.

 Microsoft Dynamics

„Die zentrale Pflege der Stammdaten und die Automatisierung des Intercompany-Geschäfts werden uns viel Arbeit ersparen.“

Heiko Eberle,
Leiter Prozessmanagement Auslandsgesellschaften, Voith Turbo GmbH & Co. KG

Gemessen am Innovationspotenzial gehört die Voith AG zu den drei wichtigsten deutschen Unternehmen. Der Maschinen- und Anlagenbaukonzern mit seinen mehr als 30 000 Mitarbeitern weltweit hält derzeit rund 7000 Patente – und jährlich kommen 400 hinzu.

Einer von vier Geschäftsbereichen der Unternehmensgruppe ist die Voith Turbo GmbH & Co. KG. Ihre Spezialität sind hochpräzise Antriebssysteme für Maschinen. Sie bringen beispielsweise Fahrzeuge zuverlässig voran, sparen dabei gleichzeitig Energie und verringern Emissionen. Die Automatikgetriebe der Nutzfahrzeugsparte laufen in Linienbussen von MAN, Mercedes-Benz oder Volvo. Gelenkwellen und andere Komponenten kommen hingegen in Walzwerken oder Förderanlagen für den Bergbau zum Einsatz. Zwei Drittel des Jahresumsatzes von rund 814 Millionen Euro erwirtschaften die circa 4000 Mitarbeiter von Voith Turbo im Ausland, vor allem in Europa und den USA. Produziert wird an fünf deutschen und fünf internationalen Standorten.

Dabei setzt die Gruppe auf ein stark dezentrales Führungskonzept. Jedes einzelne Geschäftsfeld ist wie ein eigenständiges Unternehmen selbst für die Infrastruktur zuständig. Innovative Produkte, strikte Kundenorientierung und eine zuverlässige Projektabwicklung sind die Schlüsselfaktoren für das seit Jahrzehnten kontinuierliche Unternehmenswachstum. Wichtig ist dabei vor allem die Kundennähe. Voith Turbo zeigt deshalb mit 39 internationalen Vertriebs- und Servicegesellschaften weltweit Flagge.

Aufwendige Konzernstrukturen

Auch mit Blick auf die IT gewährten die historisch gewachsenen Strukturen den Auslandsgesellschaften ein hohes Maß an Selbstständigkeit. Doch die „lange Leine“ hatte nicht nur Vorteile, erinnert sich Heiko Eberle, Leiter Prozessmanagement Auslandsgesellschaften bei Voith Turbo: „In den 39 Vertriebsgesellschaften liefen fast eben-

so viele Anwendungen. Dies führte zu uneinheitlichen Geschäftsprozessen.“ Beispielsweise hatte die Voith-Turbo-Zentrale keinen direkten Einblick in den Materialbestand. Stattdessen mussten die Vertriebsgesellschaften Geschäftsberichte in Microsoft Excel erstellen und per Fax oder E-Mail versenden. „Anschließend erfassten die Mitarbeiter in der Zentrale die Zahlen ein weiteres Mal in SAP“, blickt Eberle auf die damalige Situation zurück. Ähnlich komplex war das Intercompany-Geschäft, das ebenfalls auf dem Papierweg lief.

Hohe Systemanforderungen

Mit dem Aufbau einer einheitlichen Systemlandschaft konnte die Voith Turbo GmbH & Co. KG gleich von mehreren Vorteilen profitieren: Straffe Reporting-Prozesse, ein transparenter Blick auf die Bestände und die Beseitigung von Redundanzen waren dabei die wichtigsten Ziele. Eine weltweite Einführung von SAP hätte die mittelständischen Strukturen des Vertriebsnetzes allerdings stark belastet.

Voith Turbo entschied sich deshalb für das „Hub & Spoke“-Konzept. Der Begriff ist der Luftfahrt entliehen und verdeutlicht das Prinzip der Zubringerflüge, die Passagiere von regionalen Flughäfen zu internationalen Drehkreuzen bringen oder dort abholen. „Nach dem gleichen Schema sollte eine neue mittelständische Software die Geschäftsprozesse der Auslandsgesellschaften optimal unterstützen und den Datenaustausch mit SAP in beiden Richtungen automatisieren“, benennt Eberle die Kernanforderungen. Mindestens genauso wichtig waren die Internationalität und die Unterstützung zentraler Funktionen wie Kostenrechnung oder Servicemanagement. Voith Turbo entschied sich Ende 2002 dafür, die betriebswirtschaftliche Standardsoftware Microsoft Dynamics NAV (vormals Microsoft Business Solutions–Navision) einzuführen. Mit der internationalen Implementierung beauftragte das Unternehmen den Microsoft-Partner KUMAvision AG.

Die Technik im Überblick

Microsoft Dynamics NAV

Derzeit arbeiten 600 Anwender in 35 Ländern mit den Microsoft Dynamics NAV-Modulen Buchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Servicemanagement, Einkauf & Kreditoren, Verkauf & Debitoren, Lager, Ressourcen, Projekte, Kapazitätsplanung sowie Manufacturing. Hinzu kommen das Zusatzmodul Kostenrechnung und die E-Business-Komponente Commerce Gateway. Anbindungen beziehungsweise Schnittstellen existieren zur Konzernsoftware SAP, zum Management-Informationssystem MIK-OLAP, zum Konsolidierungstool IC-Recon sowie zu einer selbst entwickelten Software für die Kulanzabwicklung.

Microsoft BizTalk Server 2004

Den bidirektionalen Datenaustausch zwischen Microsoft Dynamics NAV und SAP steuert die Integrationsplattform Microsoft BizTalk Server 2004. Dabei werden unter anderem aktuelle Stammdaten und Intercompany-Bestellungen ausgetauscht.

Microsoft Office SharePoint Portal Server 2003

Das Intranetportal von Voith Turbo basiert auf Microsoft Office SharePoint Portal Server. Über das Portal stellt das Unternehmen seinen Mitarbeitern beispielsweise Dokumentenvorlagen, Richtlinien oder Anwendungen zur Reisekosten- und Bewirtschaftungsabrechnung zur Verfügung.

Microsoft SQL Server 2000

Grundlage für den Betrieb der Integrationsplattform Microsoft BizTalk Server ist Microsoft SQL Server: Auch Teile der Konzernsoftware SAP und die selbst entwickelte Software für die Kulanzabwicklung nutzen das Datenbanksystem.



Foto: Voith Turbo

Die Voith Turbo GmbH & Co. KG ist auf Antriebstechnik spezialisiert

Transparente Daten

Für die internationale Einführung Anfang 2003 entwickelte das Projektteam ein Schichtenmodell. Basierend auf dem Standardumfang von Microsoft Dynamics NAV erstellte man zunächst ein internationales Template, das den Teil betriebspezifischer Zusatzfunktionen enthielt, der an allen Standorten benötigt wird. Besondere Anforderungen an die lokale Rechnungslegung setzte man im Bedarfsfall mithilfe lokaler Microsoft-Partner um. „Mit dem Programmstandard und unserem Template erreichen wir einen Deckungsgrad von über 90 Prozent. Dadurch sinken Anpassungsaufwand und Einführungszeiten“, erläutert Eberle die Pluspunkte des Verfahrens. Ein Schwerpunkt des Projekts war die Umsetzung der „Hub & Spoke“-Struktur – also der Datenaustausch zwischen SAP in der Unternehmenszentrale und Microsoft Dynamics NAV in den verschiedenen Auslandsgesellschaften. Die Rolle des Dolmetschers zwischen beiden Welten übernimmt dabei Microsoft BizTalk Server. So werden beispielsweise Bestellungen der Vertriebsgesellschaften aus Microsoft Dynamics NAV im XML-Format an Microsoft BizTalk Server übertragen. Die Integrationsplattform prüft die Struktur des Datensatzes und bringt die

einzelnen Felder in eine für SAP verständliche Reihenfolge. Anschließend wird die Bestellung als Intercompany-Auftrag in SAP eingespielt. In umgekehrter Richtung überträgt Voith Turbo regelmäßig Preislisten oder Artikelstammdaten. Dank des Datenaustauschs zwischen Microsoft Dynamics NAV und SAP bekommen die Mitarbeiter zum Beispiel Einblick in den Materialbestand des gesamten Unternehmens. Das ist nicht nur für das Controlling, sondern auch für die Materialdisposition nützlich. Auf diese Weise kann schnell festgestellt werden, wo ein bestimmtes Ersatzteil lagert. Damit sinken nicht nur die Lieferzeiten, gleichzeitig erübrigen sich auch hohe dezentrale Materialbestände. Zu den individuellen Funktionen, die im operativen Geschäft hinzugekommen sind, zählt die Ergänzung des Servicemoduls um eine Barcodetechnik. Sie wird für die Erfassung der Arbeitszeit oder einzelner Arbeitsgänge eingesetzt. Seitdem brauchen die Servicetechniker der Voith-Turbo-Vertriebsgesellschaften lediglich den Serviceauftrag zu scannen, um ihre Arbeitszeit auf die betreffenden Vorgänge zu buchen. Hilfreich sind die verschiedenen Dimensionen in Dynamics NAV, die insbesondere für das interne Berichtswesen genutzt werden. Damit lassen sich beispielsweise

Weitere Informationen

Referenzkunde

Voith Turbo GmbH & Co. KG
Prozessmanagement Auslandsgesellschaften – acs
Alexanderstraße 2
89522 Heidenheim
Tel.: 07951 32-0
Fax: 07951 32-500
E-Mail: info.voithturbo@voith.com
www.voithturbo.com

Microsoft-Partner

KUMAvision AG
Hemmerlestraße 4
87700 Memmingen
Tel.: 08331 94350
Fax: 08331 943525
E-Mail: info@kumavision.de
www.kumavision.de

Microsoft
GOLD CERTIFIED

Partner

Geschäftskundenbetreuung

Microsoft Deutschland GmbH
Konrad-Zuse-Straße 1
85716 Unterschleißheim
Tel.: 0180 5 672330*
Fax: 0180 5 229554*
E-Mail: btob@microsoft.com
*0,12 Euro/Min., deutschlandweit
© 2006 Microsoft Corporation.
All rights reserved.

Weitere Kundenreferenzen
finden Sie unter:
[www.microsoft.com/germany/
kundenreferenzen](http://www.microsoft.com/germany/kundenreferenzen)

alle auftragsbezogenen Daten bis auf Produktgruppenebene herunterbrechen.

Schlanke internationale Strukturen

Inzwischen arbeiten 35 der 39 Auslandsgesellschaften von Voith Turbo mit Microsoft Dynamics NAV. Das Auslandsgeschäft, so Eberle, besitzt damit eine schlagkräftige IT-Struktur: „Neue Gesellschaften können wir – wenn es schnell gehen muss – in wenigen Wochen integrieren. Damit ist die Basis für das künftige Unternehmenswachstum gelegt.“ Da der gesamte Auslandsvertrieb mit der gleichen Software arbeitet, lassen sich künftig Best Practices und neue Ideen schnell in der gesamten Gruppe nutzen. Hinzu kommt ein beachtliches Rationalisierungspotenzial. „Die zentrale Pflege der Stammdaten und die Automatisierung des

Intercompany-Geschäfts werden uns viel Arbeit ersparen. Ziel ist es, die Geschäftsprozesse schneller und qualitativ hochwertiger abzuwickeln“, erklärt Projektleiter Eberle. Gleichzeitig werde sich die Datentransparenz erheblich verbessern. Dem Controlling stünden dann Informationen zur Verfügung – etwa zu den weltweiten Materialbeständen –, die es vorher nicht gab. Den Return on Investment (ROI) schätzt Eberle auf rund drei Jahre. Wegen der zahlreichen Einflussfaktoren und Wechselwirkungen lasse sich die Amortisationszeit jedoch nicht exakt beziffern. Die schönste Anerkennung sind für den Projektleiter indes die zahlreichen Folgeprojekte im Konzern. So beginnen inzwischen auch Schwestergesellschaften, das „Hub & Spoke“-Konzept zu übernehmen.

Software und Services

- Microsoft Dynamics NAV
- Microsoft BizTalk Server 2004
- Microsoft Office 2003 Professional
Microsoft Office SharePoint Portal
Server 2003
Microsoft Visio 2003
Microsoft Project 2003
- Microsoft SQL Server 2000
- Microsoft Exchange Server 2003
- Windows XP Professional
- Microsoft Windows Server 2003
- Microsoft Internet Security &
Acceleration Server 2004

Hardware

- Voith Turbo setzt auf eine dezentrale Serverstruktur. Neben dem Rechenzentrum in der Unternehmenszentrale in Heidenheim existieren in den meisten Ländern eigene Applikationsserver. Um den bidirektionalen Datenaustausch mit SAP zu gewährleisten, sind die lokalen Server in einem sternförmigen Netz mit Microsoft BizTalk Server verbunden. Entfernte Standorte greifen über Citrix-Terminalserver auf den jeweils nächsten Unternehmensserver zu. In Sachen Hardware setzt das Unternehmen auf Servermodelle von Compaq. An den einzelnen Arbeitsplätzen sind Rechner von Hewlett-Packard oder Dell im Einsatz. Für die Datensicherung stehen RAID-V-Festplattensysteme und Bandlaufwerke zur Verfügung.

Microsoft-Partner

- KUMAvision AG