



„Mit Hilfe der neuen IT-Lösung können wir ohne zusätzliche Investitionen oder Mitarbeiterkapazitäten im administrativen Bereich etwa 20 Prozent mehr Aufträge bewältigen.“

Andreas Kamprad, kaufmännischer Leiter, LASOS Lasertechnik GmbH



AUF EINEN BLICK

Unternehmen

- LASOS Lasertechnik GmbH
- Hersteller von Lasern
- 1996 gegründet
- 50 Mitarbeiter
- www.lasos.com

Branche

- Hightech

Herausforderungen

- Abbildung sämtlicher Fertigungsprozesse
- Vorhandene Insellösungen komplett ersetzen

Implementierungspartner

- PlanOrg Informatik GmbH
- www.planorg.de

Lösung und Services

- mySAP-All-in-One-Branchenlösung All for Machine®

Implementierungs-Highlights

- Schnelle Einführung durch Implementierungsmethode Lean Prototyping

Nutzen

- Integration aller innerbetrieblichen Abläufe
- Wesentliche Zeit- und Kostenersparnisse

IT-Infrastruktur

- Betriebssystem: Windows 2003 Server
- Datenbank: MaxDB™
- Hardware: HP ProLiant

LASOS Lasertechnik GmbH

Einer der führenden europäischen Laserhersteller vertraut IT-seitig auf eine speziell ausgerichtete mySAP™-All-in-One-Branchenlösung.

Eine Wachstumsrate von über zehn Prozent beschert Herstellern und Verkäufern im Lasermarkt heute erhebliche Umsatzzuwächse. Konzentriert sich ein Unternehmen zudem noch auf eine erfolgreiche Nische, sind dem Erfolg kaum Grenzen gesetzt. So geschehen bei der LASOS Lasertechnik GmbH in Jena: Im Jahr 1996 aus der Carl-Zeiss-Gruppe entstanden, hat sich das heute etwa 50 Mitarbeiter starke Unternehmen auf die Herstellung von Laserlichtquellen für die Laserscanning-Mikroskopie und für Photo-Printing-Anwendungen spezialisiert. Eingesetzt werden die Laser auch in der Bioanalytik, der medizinischen Bildverarbeitung oder der Reprografie. Um seine Spitzenpositionen auch weiterhin halten und ausbauen zu können, entschied sich das Unternehmen, eine auf mittelständische Anforderungen zugeschnittene IT-Lösung einzusetzen.

Immer einen Schritt voraus

Intensives Fortschrittsdenken und entwicklungsgetriebenes Handeln bestimmen den Geschäftsalltag bei LASOS. Andreas Kamprad, kaufmännischer Leiter: „Unser Unternehmen ist so schlank aufgestellt, dass die neue Softwarelösung im laufenden Betrieb und mit minimalem Belastungsaufwand für die Mitarbeiter implementiert werden musste.“ Neue Geschäftsfelder wie beispielsweise die Festkörper-Laser müssen aufgrund der hohen Innovationsdichte am Markt ständig weiterentwickelt und forciert werden. Planungsperioden von bis zu 18 Monaten sind in der entwicklungsintensiven Branche deshalb keine Seltenheit.

SAP (Schweiz) AG

Althardstrasse 80
 CH-8105 Regensdorf
 T + 41/0/58 871 61 11
 F + 41/0/58 871 61 12
 E info.switzerland@sap.com
www.sap.ch/kmu

SAP Österreich GmbH

Lassallestrasse 7b
 A-1021 Wien
 T +43/800/008 007
 F +43/800/008 006
 E mittelstand.austria@sap.com
www.mittelstand.at

SAP Deutschland AG & Co. KG

Neurottstraße 15a
 D-69190 Walldorf
 T + 49/8 00/55 00 55-1*
 F + 49/8 00/55 00 55-2*
 E info.germany@sap.com
www.sap.de/mittelstand

* gebührenfrei in Deutschland

So ist es erforderlich, Bestände und Bedarfe über diesen langen Zeitraum stets im Blick zu haben. Voraussetzung dafür ist eine moderne, skalierbare und flexible IT-Lösung, die eine durchgängige Prozesskette ermöglicht. Die zuvor eingesetzten Insellösungen bildeten den aktuellen und künftigen Materialverbrauch nur unvollständig ab. Andreas Kamprad dazu: „Uns war wichtig, eine Software einzusetzen, die einerseits standardisiert ist, die zum anderen aber auch an unsere individuelle Unternehmenssituation und an die speziellen Anforderungen angepasst wird.“ In der Technologiehochburg Jena war dann in unmittelbarer Nachbarschaft rasch ein kompetenter, branchenorientierter Partner für das ehrgeizige Vorhaben gefunden: die PlanOrg Informatik GmbH.

Innovative Projekteinführungsmethode überzeugt

In nur vier Monaten führten die Spezialisten von PlanOrg die mySAP™-All-in-One-Branchenlösung All for Machine bei LASOS ein. Dabei war insbesondere die Implementierungsmethode Lean Prototyping ein ausschlaggebender Erfolgsfaktor. Das Besondere daran war, dass die individuelle Anpassung der Lösung im Hause der PlanOrg stattfand. So wurde die zeitliche Mehrbelastung der Hauptanwender während der Einführungsphase auf ein Minimum reduziert. Auch hier sparte LASOS Zeit und Kosten. Innerhalb von All for Machine setzt der Laserspezialist auf die Funktionalitäten für Finanzen und für ERP mit Qualitätsmanagement. Das Ergebnis: Sämtliche innerbetrieblichen Abläufe vom Einkauf und der Wareneingangskontrolle bis hin zur Finanzbuchhaltung sind durchgängig im System abgebildet. Alle Mitarbeiter greifen auf die gleichen Informationen zu – einfach und schnell. Davon profitiert natürlich auch die Fertigung, ein ganz wesentliches Element des Unternehmenserfolgs von LASOS.

„Endlich sind sämtliche Fertigungsprozesse sichtbar und einheitlich im System abgebildet. Relevantes Know-how ist so für alle Mitarbeiter verfügbar. Mit Hilfe der neuen IT-Lösung können wir ohne zusätzliche Investitionen oder Mitarbeiterkapazitäten im administrativen Bereich etwa 20 Prozent mehr Aufträge bewältigen“, freut sich Andreas Kamprad.

Gut geplant ist halb verkauft

Neben der Fertigung und der Logistik profitiert natürlich auch die Planung von der neuen Unternehmenslösung. Vor allem im Einkauf nutzen Mitarbeiter die durchgängig IT-gestützten Planungsprozesse. Denn das europaweit einzigartige Produktportfolio von LASOS erfordert ganz spezifische Materialien zur Verarbeitung. Für eine durchgehende Versorgung durch ihren weltweiten Lieferantenpool vertraut LASOS deshalb auf die Bestellanforderungsfunktionalität innerhalb von All for Machine. Mindestbestände und Lieferzeiten sind so bei gleichzeitig sicher gestellter Liquidität immer sicht- und planbar, Überkapazitäten dadurch endgültig Vergangenheit. Zudem ist die zuverlässige Belieferung der eigenen Kundschaft gewährleistet. Um die Zukunft nicht zu vergessen, wird auch hier schon zielstrebig weitergeplant. So zeichnet sich der wachsende Bereich der Festkörper-Laser im Gegensatz zu den Gaslasern durch eine geringere Fertigungstiefe aus. Eine künftige Trennung der beiden Segmente ist damit absehbar. Andreas Kamprad ist sicher: „Mit All for Machine haben wir eine Lösung im Einsatz, die uns die notwendige Flexibilität für alle Aufträge und Aufgaben garantiert – vor allem im internationalen Umfeld. Wir rechnen damit, dass sich sämtliche Kosten innerhalb von drei Jahren amortisiert haben. In Zahlen bedeutet dies für uns, im Vergleich zu früher etwa 60.000 Euro einzusparen.“