

Die digitale Transformation von vhf-camfactory AG mit TRANSCONNECT



vhf camfactory AG ist ein weltweit führender Hersteller von CNC-Fräsmaschinen und Fräswerkzeugen sowie CAM-Software für Dental- und Industrieanwendungen. Mit innovativen Technologien und höchster Präzision setzt das Unternehmen neue Maßstäbe in der Zerspanungstechnik. Ob in der Dentalbranche, der Industrie oder der Werbetechnik – vhf bietet maßgeschneiderte Lösungen für anspruchsvolle Aufgaben. Die langjährige Erfahrung und das umfassende Know-how machen vhf zu einem zuverlässigen Partner für Kundinnen und Kunden weltweit.

Ausgangssituation

Das Hauptziel war es, die Produktionskapazität zu erhöhen und gleichzeitig den Maschinenversand zu bewältigen. Um dies zu erreichen, schloss sich vhf-camfactory AG mit dem TRANSCONNECT-Team zusammen, um interne Prozesse zu automatisieren und die bestehende IT-Infrastruktur zu vereinfachen. Ihr Fokus lag auf Digitalisierung und Nachhaltigkeit.

Lösung

Der Prozess begann mit einem umfassenden Navigationsworkshop, in dem Anforderungen der Kundschaft erfasst und sowohl der aktuelle Ist-Prozess als auch der angestrebte Soll-Prozess analysiert wurden. Potenziell automatisierbare Schritte wurden identifiziert und kreative Ideen mit den relevanten Stakeholdern erörtert.

Die Sammlung von Testdaten ermöglichte ein tiefes Verständnis des aktuellen Prozesses und half dabei, Bereiche zu identifizieren, die für die Automatisierung geeignet waren. Dies bildete die Grundlage für die Planung und Umsetzung von Projekten.

Nach der Analyse und Identifizierung automatisierbarer Teile schätzte das Team den Aufwand ein und erstellte User Stories sowie Schritte zur Umsetzung. Die enge Zusammenarbeit mit dem Unternehmen war entscheidend, um sicherzustellen, dass die Automatisierung den Anforderungen entsprach. Regelmäßige Abstimmungen und Rückblicksitzungen sorgten für transparenten Fortschritt.

Mit dem TRANSCONNECT-Team wurden mehrere Projekte umgesetzt, darunter die Anbindung an Versanddienstleistungen, Procurement, Produktionsplanung, Synchronisation zwischen ERP und der Verwaltung von Lieferantinnen und Lieferanten, Synchronisation der internen Lagerverwaltung, Zeiterfassung und Logistikabwicklung. Diese Projekte trugen dazu bei, die angestrebten Ziele zu erreichen und die Digitalisierung im Unternehmen zur Norm zu machen.

Eine der eindrucksvollen Transformationen war die Vereinfachung des Kommunikationsprozesses zwischen dem Serviceinnendienst, dem ERP-System, der Kundschaft sowie Partnerinnen und Partnern. Früher ein zeitaufwändiger manueller Prozess, der Ressourcen verschlang, wurde dieser Prozess nun in drei effiziente Schritte aufgeteilt:

1. **Kundenanfragen werden überprüft:** Neue Kontakte werden herausgefiltert, um überprüft und freigeschaltet zu werden.
2. **Posteingang wird angelegt:** Ein Kontakt im Ticketsystem wird entweder einem vorhandenen ERP-Kontakt zugewiesen oder es wird veranlasst, dass ein Kontakt im ERP angelegt wird.
3. **Synchronisation zwischen ERP und Ticketsystem:** Das ERP-System dient als "Source of Truth", das Ticketsystem wird auf den Stand des ERP-Systems synchronisiert.

Vorteile der Lösung

- Steigerung der Produktionskapazität
- Automatisierung der Prozesse
- Anbindung an Versanddienstleistende
- Einsparung von Ressourcen und Zeit