

# Referenzbericht

## Microsoft Dynamics NAV auf den Punkt gebracht

Wenn man von der FEHA LaserTec Halle GmbH spricht, fallen einem sofort Worte wie „Präzision“, „Effizienz“ und „Innovation“ ein. Bereits seit den siebziger Jahren wird in Halle an der Saale rund um den CO<sub>2</sub>-Laser geforscht und entwickelt. Die Ergebnisse der Wissenschaftler fanden frühzeitig Einzug in Geräte, die Meilensteine der technologischen Entwicklung wurden. Heute ist die Anwendung und Herstellung von CO<sub>2</sub>-Lasern weltweit verbreitet und anerkannt. Jenseits dieser Massenmärkte werden in Halle immer noch Laser und Lasersysteme entwickelt und produziert, die ganz spezielle Anforderungen erfüllen. Solch besondere Systeme erfordern auch eine hohe Fertigungstiefe und Flexibilität. Von der Herstellung der Entladungsrohre aus Glas am FEHA-Standort in Jena, über die Optiken bis zur Feinmechanik und Elektronik führen die Ingenieure der FEHA LaserTec den Fertigungsprozess durch. Die Präzision und Effizienz mit der Laser von FEHA im Ergebnis unterschiedlichste Werkstoffe bearbeiten können ist unerreicht.

Die Mitarbeiter der FEHA LaserTec verlassen sich bei ihrer komplexen Arbeit auf die Unterstützung von Microsoft Dynamics NAV 2013. Jedes Kauf- und jedes Zeichnungsteil wird im Materialbestand geführt, alle Arbeitsschritte und Verbräuche werden exakt dokumentiert. Die Strukturen und die Organisation macht es möglich, maximale Informationen aus dem ERP-System zu nutzen. So sorgt z.B. ein ausgeklügeltes Meldewesen für Materialbedarfe und Fremdleistungsplanung für termingenaue Beschaffung.

Beim Projekt Einführung der Version 2013 wurden alle jahrelang genutzten Anpassungen des vorhergehenden Systems kritisch hinterfragt. Diese Analyse zeigte, dass die Arbeit dadurch oft mehr behinderten als erleichtert wurde und viele Dinge bereits im Standard neu und besser gelöst waren. Die Mitarbeiter waren so gern bereit, die Software nahezu „out



### Referenz

FEHA LaserTec Halle GmbH

### Anzahl der Mitarbeiter / Systembenutzer

30/10

### Problem

Als international agierendes Hightech-Unternehmen ist die FEHA LaserTec auf verlässliche Informationen aus dem ERP-System angewiesen. Dabei muss die Lösung in jeder Beziehung effizient sein. Viele Jahre wurden diese Anforderungen durch Microsoft NAVISION 4.0 erfüllt. Die Änderung der Firmenzugehörigkeit der FEHA LaserTec erforderte eine neue Softwareentscheidung.

### Lösung

Die FEHA LaserTec entschloss sich, die brandneue Version Microsoft Dynamics NAV 2013 einzuführen. Das neue Userinterface und der erweiterte Funktionsumfang erlaubten es, auf individuelle Anpassungen weitgehend zu verzichten.

### Nutzen

Heute werden mehr Prozesse als bisher integriert im ERP-System abgebildet. Der weitgehende Verzicht auf Anpassungen erleichtert die Bedienung und ermöglicht permanente kostengünstige Updates. Damit wird die FEHA LaserTec auch im ERP-Bereich ihrem Anspruch als Technologieführer gerecht.

### Microsoft Business Solutions–Partner

LeBit Software & Consult GmbH

### Software & Solutions

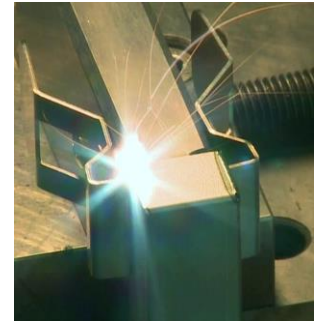
Microsoft Dynamics NAV 2013

of the box“ zu nutzen. Dies wurde auf der einen Seite durch einen gesunden Pragmatismus und auf der anderen durch die Überarbeitung der Gestaltung der Prozesse und Daten möglich. So konnte z.B. auch die Workflowunterstützung der Software voll zur Nutzung kommen.



„Ein großer Teil unseres Geschäftes ist International.“ sagt der Geschäftsführer der FEHA LaserTec Halle GmbH, Ekkehard-Torsten Henze. „Unsere Software muss da voll mitmachen und bei Sprache, Währung usw. 100 % flexibel sein!“

Die FEHA LaserTec Halle GmbH nutzt Microsoft Dynamics NAV mit voller Integration aller Module an zwei Standorten. Lagerwirtschaft, Ein- und Verkauf und Fertigung in Halle sowie die Buchhaltung in der Nähe von Berlin sind komplett verzahnt. Nur so können die Mitarbeiter das hohe Arbeitstempo bewältigen.



„Wir haben fast alle Besonderheiten der Planungsprozesse, die man sich vorstellen kann. Von langfristiger Bedarfsermittlung mit Monaten Vorlauf bis zum Fremdleistungseinkauf mit wenigen Stunden Reaktionszeit kommt alles vor“ sagt Herr Henze. „Darum haben wir uns bewusst für ein System entschieden, dass so flexibel ist wie wir.“ Weiter ergänzt er: „Wir hatten wenig Zeit und Kapazität für die Systemeinführung. Durch das große Know-How unseres Partners LeBit und die Nutzung modernster Migrationstechnologien sind wir unerwartet schnell und problemfrei in der Neuzeit der Software angekommen“.

Die kurze Projektlaufzeit erlaubte es dem Unternehmen sich schneller wieder zu 100% seinen Neuentwicklungen wie ENGRAVER oder den **μstorm™** zu widmen. So waren wenige Monate nach Projektstart die seit Jahren offenen Abstimmungen zur Bestandsbewertung geklärt. Aktuell wird das Modul zum After-Sales-Service in Betrieb genommen. „Es ist gut zu wissen, das Microsoft Dynamics uns genügend Spielraum für neue Ideen lässt“ sagt Herr Henze abschließend. „Wir werden ihn nutzen!“

