



DELTA BARTH  
Systemhaus GmbH

# DELECO® macht schwerelos

Die Firma Entwicklung und Fertigung Eßbach GmbH und Co. KG will hoch hinaus. Größter Geschäftszweig ist die Herstellung von Flüssigkeitskühlkörpern für die Leistungselektronik. Kunden erhalten ein Komplettpaket: Von der firmenspezifischen Entwicklung über den Musterbau mit technischer Erprobung hin zur Serienproduktion mit bis zu 1000 Stück pro Jahr. Ergänzend liefert die Firma Eßbach das passende Zubehör, wie zum Beispiel Wärmetauscherstationen, Kälteaggregate und Kühltechnik. Außerdem entstehen in dem Unternehmen mit Sitz im erzgebirgischen Brand-Erbisdorf extravagante Designheizkörper. Ob als Firmenlogo oder Phantasiegebilde – besonders in Bädern, Empfangsbereichen oder Tagungsräumen sind diese ein außergewöhnlicher Blickfang. Ein weiteres Geschäftsfeld ist die Lohnfertigung: drehen und fräsen, biegen und beizen, schweißen oder montieren gehören zum Repertoire von Entwicklung und Fertigung Eßbach. Gegründet wurde das sächsische Unternehmen im Jahr 1998 durch Geschäftsführer Volker Eßbach.

Aus anfänglich drei Mitarbeitern sind inzwischen über 15 geworden und die Produktionsfläche ist auf 750 m<sup>2</sup> angewachsen. Die Umfirmierung im Jahr 2009 brachte eine Verstärkung der Leitungsebene mit sich: Tochter Ramona Eßbach ist aktiv in das Familienunternehmen eingestiegen und führt seitdem gemeinsam mit ihrem Vater die Geschäfte. Beide berichten im Doppelinterview über Ihre Erfahrungen zum Thema DELECO®.

**DELTA BARTH: Die Auswahl der passenden ERP-Software ist ein wohldurchdachter Prozess. Was hat Sie von DELECO® überzeugt?**

**Volker Eßbach:** Durch das gestiegene Auftragsvolumen in den letzten Jahren war eine Umstrukturierung des Controllings notwendig. Unser altes System, beruhend auf Excel- und Word-Listen, kam an seine Grenzen. Für die Auswahl des richtigen Partners haben wir uns dennoch viel Zeit gelassen. Innerhalb von einem Jahr haben wir 18 verschiedene Systeme intensiv geprüft, uns Präsentationen angesehen und einige Programme in vollem Betrieb bei Firmen angeschaut. Während dieses Auswahlprozesses haben wir DELTA BARTH im Februar 2011 auf der Intec in Leipzig kennengelernt. Nach Besuchen bei Referenzkunden und einer Teststellung haben wir uns dann zügig für das Systemhaus entschieden.

**DELTA BARTH: Was hat Sie so sicher gemacht in Ihrer Entscheidung?**

**Ramona Eßbach:** Die Frage des Service war uns von Anfang an besonders wichtig. Wir wollten als Partner kein riesiges und anonymes Unternehmen. Wir wollten jemanden, der unsere Firma kennenlernen möchte, den unsere Belange interessieren und der bereit ist, bestimmte Dinge an Ort und Stelle unseres Firmensitzes umzusetzen.

**DELTA BARTH: Was sagen Sie heute, ein Jahr nach der Einführung von DELECO® in Ihrem Unternehmen – wurden Ihre Erwartungen erfüllt?**

**Volker Eßbach:** Bis jetzt können wir nur sagen, dass unsere Entscheidung richtig war. Vor allem die Flexibilität des Systems gefällt uns sehr gut. Ihr Team programmiert zum Beispiel gerade eine für uns sehr wichtige Funktion.

**DELTA BARTH: Sie meinen das neue Feature zur Abbildung von Materialzuschlägen?**

**Volker Eßbach:** Genau. Dieses wird auf unseren Vorschlag hin in DELECO® eingefügt und entsprechend unserer Bedürfnisse konfiguriert.

**Ramona Eßbach:** Letztendlich können aber alle Anwender davon profitieren, die mit Materialzuschlägen in Berührung kommen. Bei unseren Lieferanten, vor allem bei den Gießereien, müssen wir veränderbare Zuschläge beachten, wie Materialteuerungs- und Legierungszuschläge. Diese wollen wir durchgängig von Einkauf bis Verkauf mitberechnen.

**DELTA BARTH: Haben Sie hierfür ein gutes Beispiel parat?**

**Volker Eßbach:** Nehmen wir an, die Gießerei hat uns im April



*Der „Delfin“ ist nur ein Beispiel für einen individuellen Heizkörper aus dem Hause Eßbach Fertigung.*

Foto: DELTA BARTH Systemhaus GmbH  
Gebrauchsmusterschutz: Entwicklung und Fertigung Eßbach GmbH & Co. KG

Gussteile mit einem Aluminium-Legierungszuschlag von 2,- Euro geliefert, im Juni lag der Zuschlag aber nur bei 1,95 Euro. Somit müssen wir für die Kühlkörper, die im April hergestellt wurden, den Teuerungszuschlag von April berechnen und im Juni entsprechend den Juni-Wert – und so weiter. Mit der neuen Funktion können wir diese Zuschläge gleich mit Wareneingang der Gussteile am jeweiligen Artikel hinterlegen und quasi automatisch mitnehmen; was natürlich Fehler minimiert und die Endabrechnung enorm erleichtert.

**DELTA BARTH: „Erleichtern“ ist ein gutes Stichwort: Würden Sie sagen, dass Ihnen eine intuitive Bedienoberfläche beziehungsweise einfache Handhabung den Umgang mit DELECO® erleichtert?**

**Volker Eßbach:** Ihr System ist ein rundes System, das in sich gewachsen und kein kompliziertes Stückwerk ohne Zusammenhang ist. Vor allem hat es den Vorteil, dass es in seiner Größe und Funktionalität auf unsere Belange abgestimmt wurde. Wir werden also nicht mit zigtausend zusätzlichen Möglichkeiten konfrontiert, die wir für unsere Arbeit nicht brauchen, die verwirren und Probleme bringen. Aber meine Tochter nutzt das Programm noch viel intensiver ...

**Ramona Eßbach:** Die Bedienung ist sehr übersichtlich und logisch aufgebaut. Wer mit einem Windows-Betriebssystem arbeiten kann, wird sich auch schnell in DELECO® zurechtfinden.

**DELTA BARTH: Und welche Funktion schätzen Sie besonders in Ihrer täglichen Arbeitspraxis?**

**Volker Eßbach:** Es ist für mich wichtig, bestimmte Überblicke zu haben. Zum Beispiel wollte ich einen Fertigungsplan haben, bei dem ich nicht nur anhand des Datums, sondern sofort auch durch Farben den Liefertermin für einen Auftrag erkennen kann. Artikel, welche im aktuellen Monat fertigzustellen sind, werden Grün dargestellt, diejenigen für den Folgemonat Blau etc. – und Rot ist natürlich das, was überfällig ist. Vorlage dafür war unsere alte Excel-Liste, mit der wir über die letzten Jahre gearbeitet hatten. Dieses System wollten wir auch für die Zukunft beibehalten. DELTA BARTH hat deshalb den Fertigungsplan nach meinen Vorstellungen umgesetzt und das passt für mich.

**Ramona Eßbach:** Enorme Arbeitserleichterung bringt auf jeden Fall auch die Dispo. Ich sehe sofort, was bestellt werden muss, welche Fertigungsaufträge angelegt werden müssen und so weiter. Vor DELECO® war ein „Nachzählen“ im Lager notwendig; jetzt sehe ich am Schreibtisch, welche Bestände vorhanden sind.

**DELTA BARTH: Ab dem neuen DELECO® Release wird eine „Adress-App“ verfügbar sein, mit der man mobil auf Adress- und Kundendaten zugreifen kann – wäre das etwas für Sie?**

**Volker Eßbach:** Für mich ist das eine Frage des persönlichen



Arbeitsstils oder der Arbeitsweise. Wenn wir auf Geschäftsreise zum Kunden oder Lieferanten fahren, können wir uns taggenau vorbereiten und haben damit alle Informationen parat. Für eine Firma mit vielen Außendienstmitarbeitern kann ich mir das aber gut vorstellen.

**Ramona Eßbach:** Das stimmt. Aber wir sind auch oft mit dem Auto unterwegs und benötigen eine Aussage von unseren Ansprechpartnern oder wollen kurzfristig Termine anpassen. Mit der App könnte man einfach die Kontaktdaten mobil aufrufen und wäre so viel flexibler. Also von der Seite – ich würde eine Anwendung positiv sehen, mit der ich die Stammdaten meiner Kunden und Lieferanten sofort verfügbar hätte. Und noch weiter in die Zukunft gedacht, wäre eine Übersicht von den aktuellen Aufträgen beziehungsweise eine Lieferübersicht nicht schlecht. Wenn man beispielsweise beim Kunden ist und dann konkrete Projekte bespricht, könnte man direkt nachsehen, wie es mit der Maschinenbelegung aussieht oder wie der aktuelle Stand bei Projekten und Lieferterminen ist.

**DELTA BARTH: Welchen Stellenwert hat für Sie eine gute Unternehmenssoftware?**

**Ramona Eßbach:** Die Unternehmenssoftware hat den riesengroßen Vorteil, uns bei der Aufbereitung, Vorbereitung von Kundenaufträgen, Material, Disposition, Kalkulation, Nachkalkulation usw. zu unterstützen.

**DELTA BARTH: Die zentralen Vorteile liegen also in der Arbeitsweise?**

**Ramona Eßbach:** Genau: Übersichtlichkeit, Schnelligkeit beim Anlegen von Aufträgen, Materialprüfung, geringere Fehlerquote und was da noch alles dazu gehört.

**Volker Eßbach:** Die Voraussetzungen werden einfach geschaffen, viel effektiver und planmäßiger arbeiten zu können. Unsere Kunden kommen aus der Großindustrie und sind sehr sensibel, gerade in Fragen Terminzusagen bei Lieferungen und Dokumentation mit Artikelnummern, Barcodes usw. Jetzt beherrschen wir diesen Prozess deutlich besser als bisher.

**DELTA BARTH: Wer zählt denn zu Ihrem Kundenkreis, wenn ich so unverblümt fragen darf?**

**Volker Eßbach:** Selbstverständlich. Siemens, Bosch, Bonfiglioli Vectron, Baumüller oder Lti DRIVES. Wir wissen, dass eine Vielzahl unserer Geräte sowohl im asiatischen und arabischen als auch im osteuropäischen Raum im Einsatz sind; auch in Kanada und Australien – überall im Prinzip, sogar im Weltraum!

**DELTA BARTH: Also könnte man fast sagen, DELECO® macht schwerelos?**

**Volker Eßbach:** *(lacht)* Vielleicht nicht ganz. Aber Siemens beispielsweise arbeitet mit der DLR, dem Deutschen Zentrum für Luft- und Raumfahrt, zusammen. So gelangen eben auch Produkte aus dem Erzgebirge ins Weltall.

## **Der Anwender**      **Entwicklung und Fertigung** **Eßbach GmbH & Co. KG**

Erzstraße 11    Tel.: 037322 / 42676  
09618 Brand-Erbisdorf    Fax: 037322 / 42677  
[www.efe-essbach.de](http://www.efe-essbach.de)    [info@efe-essbach.de](mailto:info@efe-essbach.de)