

# „Mit System zur Qualität, mit Qualität zum Erfolg.“



Bei Hänchen Hydraulik sucht man niemals die billigste, sondern immer die beste Lösung, um diese dann kostengünstig zu realisieren. Für Konstruktion und Fertigung von Hydraulik-Zylindern hat das Familienunternehmen deshalb ein Baukastensystem entwickelt, das die einfache Konfiguration und schnelle Produktion kundenspezifischer Applikationen für höchste Anforderungen erlaubt und dem Hersteller hydraulischer Linearantriebe weltweit zu einer führenden Position verholfen hat. Auch bei der Unternehmenssteuerung ist eine klare Systematik und hohe Transparenz entscheidend. Deshalb setzt Hänchen MIKsolution+ ein und stellt so neben dem fachlichen auch den finanziellen Erfolg des Unternehmens sicher.

Nicht nur für die Luft- und Raumfahrt arbeiten Test-Zylinder von Hänchen erfolgreich an höchst anspruchsvoller, entscheidender Stelle. Test- und Prüfeinrichtungen gehören inzwischen vielfach zum festen Bestandteil der industriellen Fertigung. Auch die Fahrsicherheit von Fahrzeugen, die Betriebssicherheit von Maschinen, die Funktionssicherheit einzelner Produkte, die Prüfung von Abgasanlagen, die Funktion von Airbags u.v.m. sind typische Anwendungen für Hänchen Test-Zylinder.

Standort Deutschland: Wer die öffentlichen Debatten verfolgt, könnte zu dem Schluss kommen, dass hierzulande keine wettbewerbsfähige Produktion möglich ist. Nicht so bei der Hänchen Hydraulik GmbH, Hersteller von Hydraulik-Zylindern, Klemmeinheiten und hydromechatronischen, linearen Antriebssystemen in Ostfildern-Ruit bei Stuttgart. Hier produziert das Unternehmen seit 1954 Hydraulik-Zylinder und andere Produkte rund um die lineare Antriebstechnik.

Für Hänchen zeichnet sich der Standort bis heute durch ein Bekenntnis zur Qualität in Verbindung mit enormer Innovationskraft aus. Das Unternehmen kombiniert diese klassischen Ziele mit einer sehr modernen Perspektive – einer klaren Ausrichtung auf Dienstleistung – und hat damit Erfolg. Seit 50 Jahren sind Hänchen Hydraulik-Zylinder gefragt und das Unternehmen, das derzeit 200 Mitarbeiter beschäftigt, ist bei der Entwicklung und Herstellung kundenspezifischer High-end-Hydraulik-Zylinder führend.

## Mit System zum Erfolg

»Die meisten produzierenden Unternehmen haben in den letzten Jahren versucht, durch Optimierung und Massenproduktion die Kosten zu senken. Auch im Bereich der Hydraulik-Zylinder gab und gibt es diese Entwicklung: Normierte Zylinder werden immer günstiger und nur Unternehmen, die entweder sehr große Stückzahlen produzieren oder die Herstellungskosten drastisch senken, behaupten sich in diesem Markt«, so Hartmut Hänchen.

Hänchen Hydraulik dagegen hatte sich schon Anfang der 90er Jahre für einen anderen Weg entschieden: Das Unternehmen produziert High-end-Produkte in kleinen Stückzahlen nach den individuellen Vorgaben des Kunden,

war also ursprünglich ein Sondermaschinen-Hersteller. Um das Rad nicht ständig neu zu erfinden, begann man mit dem Einsatz von Konstruktionsmodulen: Der erste entscheidende Schritt in diese Richtung war die Einführung von CAD – Anfang 1990 in 2D, seit 1997 konsequent in 3D. »Durch die Einführung von 3D-CAD gelang es uns, aus der bereits praktizierten Variantenkonstruktion ein elektronisches Baukastensystem zu entwickeln, mit dem sich nun auf der Grundlage einer überschaubaren Anzahl Konstruktions-Tools die meisten Hydraulik-Zylinder



**»Auf Dauer rechnen sich nur Lösungen, die exakt auf die Bedürfnisse des Kunden abgestimmt sind – wie unser Vertriebscontrolling-System von MIK.«**

Hartmut Hänchen, Geschäftsführer der Hänchen Hydraulik GmbH.



**Hänchen Hydraulik-Zylinder halten die Welt in Bewegung: In allen Bereichen der Technik sind sie seit Jahrzehnten im »reibunglosen« Einsatz.**

schnell, kostengünstig und vor allem in Top-Qualität erstellen lassen. Wir können so Katalog-Produkte anbieten, wo Mitbewerber noch aufwändige Sonderkonstruktionen einsetzen.«

## 100.000 Flugstunden am Boden

Was beispielsweise die Test-Zylinder leisten, zeigen die dynamischen Tests am Airbus. Zuletzt wurde der A 340-600 geprüft, das weltweit längste Flugzeug mit bis zu 485 Sitzplätzen und einer Reichweite bis zu 13.900 km. Bevor sich die erste Maschine Ende 2002 in die Luft erhob, hatte Airbus Industries am Boden bereits den kompletten Lebenszyklus einer Maschine mit allen Belastungen im Flugzeug-Alltag durch 90 Hänchen Hydraulik-Zylinder mit bis zu fünf Metern Länge simuliert.

»Die Ingenieure wissen genau, welche Belastungen beispielsweise die Flügel bei Start und Landung, während des Fluges sowie unter einer Vielzahl von Flugbedingungen aushalten müssen«, erläutert der Hydraulik-Unternehmer. »Im Computer werden diese Belastungen zwar berechnet und die einzelnen Komponenten des Flugzeugs entsprechend den zu erwartenden Belastungen konstruiert, doch es

ist sehr wichtig, diese Belastungen bei den Langzeit-Struktur-Tests auch in der Praxis zu prüfen und zwar über die gesamte angenommene Lebensdauer von 30 Jahren.«

Dafür sind die hydraulischen Test-Zylinder von Hänchen verantwortlich. Ein Prototyp des A 340-600 wurde in einem Prüfstand am Boden aufgebaut, in dem Hänchen Zylinder die Belastungen des Flugzeug-Alltags simulierten, wobei sie von einem computergestützten Reglersystem aus- und eingefahren wurden. Jede einzelne Phase des Fluges lässt sich somit am Boden genau nachvollziehen.

## Vertriebscontrolling mit MIKsolution+

Für Hartmut Hänchen ist der Erfolg einer Software vor allem von zwei Faktoren abhängig: der optimalen Anpassung an den konkreten Bedarf und an die Prozesse, die mit der Software abgedeckt werden. Kosten, Implementierungszeiten oder die Technologie der Lösung sind für ihn zunächst nachrangig. »Eine IT-Lösung ist kein Modeprodukt, sondern ein strategisches Werkzeug, das optimal auf unsere Bedürfnisse angepasst werden muss und langfristig seine Aufgabe erfüllt«, so seine klare Feststellung. »Dafür brauchen wir einen Partner, der Aufgabenstellung und Herausforderungen versteht. Er muss das notwendige Know-how mitbringen, um eine geeignete Lösung zu entwickeln und mir dauerhaft als zuverlässiger Partner zur Seite stehen. Entscheidend ist die Fähigkeit, das Programm auf unsere Unternehmensprozesse abzustimmen. Denn eine Software muss sich an das Unternehmen anpassen und nicht umgekehrt. Diese Anforderungen hat MIK erfüllt.«

Hänchen stand wie viele Unternehmen vor dem Problem, dass eine Vielzahl von Informationen in unterschiedlichsten Datenquellen vorlagen, aber nur unzureichend genutzt werden konnten: Wer Aufträge, Auslastung oder den Finanzfluss kontrollieren wollte, musste erst einmal die Daten in Excel importieren, verdichten und auswerten. »Das Verfahren war langwierig, umständlich und fehleranfällig«, begründet der Hydraulik-Unternehmer, »wir benötigten deshalb dringend ein leistungsfähiges Reporting-Tool.«

An Angeboten mangelte es nicht: Zahlreiche Anbieter verfügten über relativ kostengünstige und schnell zu implementierende Lösungen. Doch bei Hänchen kennt man die Tücken solcher Billig-Lösungen sehr genau. »Wir erleben immer wieder, dass ein Kunde aus Kostengründen preiswerte Standard-Hydraulik-Zylinder in teure Maschinen einbaut und sich freut, weil er scheinbar Geld gespart hat«, so die Erfahrung von Hänchen. »Die Freude vergeht schnell, wenn die Maschine Ausfallkosten produziert, gegen die der Aufpreis für zuverlässige Zylinder minimal ausfällt. Deshalb wollten auch wir bei unserer Reporting-Lösung ein System, das unseren Anforderungen zu 100% entspricht – alles andere macht auf Dauer keinen Sinn.«

## Transparenz mit Drill-Down

MIK zeigte Verständnis für die Anforderungen von Hänchen und übernahm auf eigenes Risiko zunächst die Entwicklung eines funktionalen und durch hohe Integration gekennzeichneten Prototyps, um die grundsätzlichen Anforderungen genau zu definieren. Dabei zeigte sich schnell, dass die Möglichkeiten von MIK-OLAP weit über das hinausgehen, was man sich bei Hänchen vorgestellt hatte.

»Anfangs schwebte uns nur eine Lösung zur einfachen Auswertung der Statistiken vor«, gibt Hartmut Hänchen offen zu, »doch heute haben wir ein Vertriebscontrolling-System, das keine Wünsche mehr offen lässt.«



**Wichtiger Bestandteil des Vertriebscontrollingsystems ist der Durchgriff von MIK-INSIGHT – mit seiner OLAP-Datenbank – auf die relationalen Kunden-/Auftragseinzelsätze.**

Kern der Lösung ist die Kombination von tagesgenauen Einzelsätzen und Gesamtübersichten. Bei der täglichen Aktualisierung der OLAP-Würfel werden alle Kunden- und Auftragsdaten komplett eingespielt und intern verdichtet. Über die Eingangsmaske sind danach alle Kennzahlen übersichtlich einsehbar – mit Vergleich zum Vorjahr und zu den Vorgaben.

### Hänchen Hydraulik GmbH

Bis heute sind Hydraulik-Zylinder das Schlüsselprodukt der Hänchen Hydraulik GmbH, die im vergangenen Jahr mit 200 Mitarbeitern einen Umsatz von über 13 Millionen Euro erreichte. Doch rund um diese Kernkompetenz bietet der Hersteller von hydraulischen Lineareinheiten vielfältige Lösungen durch den Einsatz unterschiedlichster Technologien wie Hydraulik, Elektronik und Software. Die zentrale Rolle der Hydraulik führte zu dem von Hänchen definierten Begriff der »Hydro-Mechatronik«, der die Kernkompetenz beschreibt. Mit diesem umfassenden technischen Know-how, einer konsequenten Qualitätsorientierung und einem Baukastensystem für individuelle und doch kostengünstige Komplett-Lösungen werden Kunden in ganz Europa und darüber hinaus erreicht: Das Unternehmen hat seinen Sitz in Ostfildern-Ruit bei Stuttgart, ein Zweigwerk im bayerischen Oettingen produziert vor allem Halbfertig-Produkte in höheren Stückzahlen. Ansprechpartner sind Niederlassungen in der Schweiz und in Frankreich sowie Vertretungen in acht weiteren europäischen Ländern zwischen Lissabon und Kiew, in den USA, in Kanada und in China. Weitere Informationen über Hänchen sind im Internet unter [www.haenchen.de](http://www.haenchen.de) verfügbar.

»Ich sehe jeden Morgen innerhalb weniger Minuten, wo wir stehen, wie wir uns im Vergleich zum Vorjahr oder zum Vormonat entwickelt haben und ob wir im Plan sind«, schwärmt Hartmut Hänchen. »Weicht eine Zahl von den Vorgaben ab oder fällt sie auf irgendeine Art aus dem Rahmen, kann ich per Drill-Down bis auf den einzelnen Datensatz herunterbrechen und so sehr schnell nach den Ursachen forschen.«

Doch der Hänchen-Geschäftsführer ist nicht der einzige begeisterte Anwender von MIKsolution+ im Unternehmen. 20 Lizenzen sind in sieben Abteilungen im Einsatz und ermöglichen allen Entscheidern, Kunden- und Auftragsdaten gezielt zu überwachen und zu steuern.

Zu den täglichen Routineaufgaben gehören beispielsweise die Kontrolle des Auftragsengangs und -bestands, der Vergleich von Soll- und Ist-Zahlen sowie die Verfolgung von Problemfällen. »Wenn ich von einer Abteilung höre, dass es mit einem Auftrag ein Problem gibt, sehe ich mir diesen Auftrag am nächsten Morgen gezielt an und erkenne sofort, ob die Schwierigkeiten behoben sind oder ein Eingreifen notwendig ist. Früher waren dazu gezielte Recherchen notwendig, heute stehen all diese Informationen tagesaktuell zur Verfügung.«

Durch die Multidimensionalität lassen sich beliebige Fragestellungen innerhalb von kürzester Zeit beantworten: Auswertungen der Aufträge nach Kunden, Regionen oder Vertreter, Analysen nach Produktlinien, Verfolgung von Lieferzeiten oder Auswertung von Deckungsbeiträgen.

»In der Vergangenheit ermittelte jede Abteilung ihre Zahlen selbst und bei Besprechungen kamen unterschiedliche Daten ins Spiel«, erinnert sich Jörg Keinath, Leiter Rechnungswesen bei Hänchen Hydraulik. »Heute arbeiten alle mit dem gleichen Zahlenmaterial und durch die sorgfältige Aufbereitung wissen wir, dass die Zahlen auch stimmen. Denn Abfragen, die zu falschen Ergebnissen führen, lässt das System von vornherein gar nicht zu.«

Ein wesentliches Kriterium für Hänchen war die einfache Bedienbarkeit. »Jede Software lässt sich schulen, doch für den Einsatz ist entscheidend, wie vertraut die Anwender mit dem Programm sind. Was täglich genutzt wird, das wird auch gut genutzt.«

So bietet die über inSight gesteuerte Implementierung von MIK-OLAP den Power-Usern zwar eine Vielzahl von Funktionalitäten, um auch spezifische Fragestellungen zu beantworten, doch die täglichen Reports sind über wenige Mausclicks abrufbar und werden dementsprechend auch permanent genutzt.

Seit zwei Jahren ist MIKsolution+ nun im täglichen Einsatz und Hartmut Hänchen ist voll des Lobes. »Unsere Anforderungen wurden weit übertroffen, die erreichte Transparenz in allen Abteilungen ist hervorragend. Eine Arbeit ohne MIKsolution+ könnte ich mir heute gar nicht mehr vorstellen.«

### Ansprechpartner

#### Hänchen Hydraulik GmbH

Jörg Keinath  
Leiter Rechnungswesen  
Brunnwiesenstraße 3  
D 73760 Ostfildern-Ruit  
Tel 0711-441 39-0  
Fax 0711-441 39-100  
[joerg.keinath@haenchen.de](mailto:joerg.keinath@haenchen.de)

#### MIK AG

Herbert Bergmann  
Key Account Manager  
Unterseestraße 4  
D 78479 Reichenau  
Tel 07531-9835-31  
Fax 07531-9835-98  
[herbert.bergmann@mik.de](mailto:herbert.bergmann@mik.de)



**Management  
Information  
Kommunikation**