



SMD FÖRDERTECHNIK

Anwenderbericht



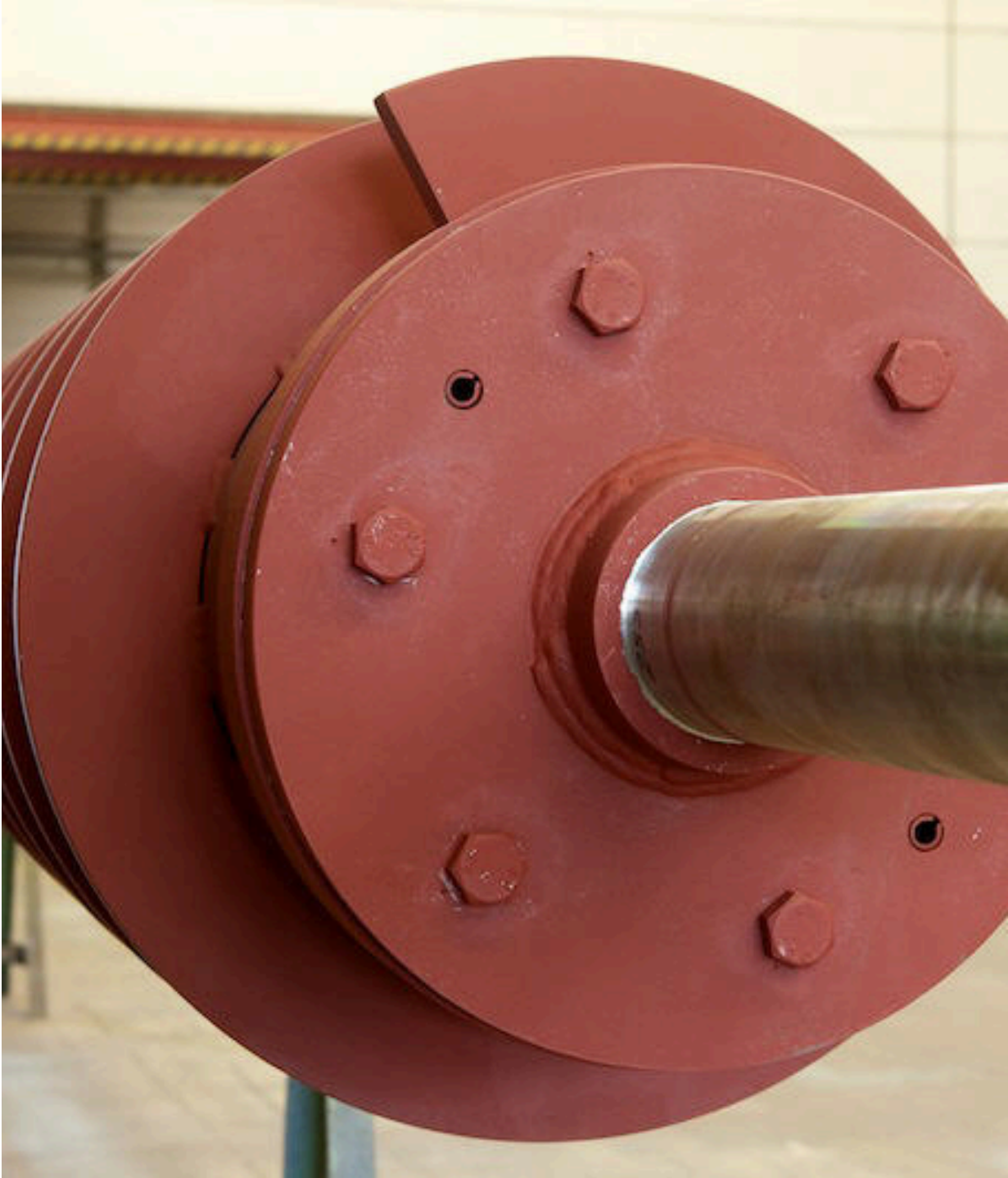
Zwischen Konstruktion und Kundenauftrag liegt jetzt: ein Klick

**Wie SMD Fördertechnik sein
Projektgeschäft in TaxMetall
Professional durchgängig
steuert.**

SMD Fördertechnik setzt seit 2011 auf TaxMetall. 2024 entschied sich SMD das etablierte System deutlich intensiver zu nutzen, ein bewusster Schritt hin zu durchgängigen Prozessen.

Heute arbeiten Vertrieb, Einkauf und Konstruktion eng verzahnt in TaxMetall Professional. Besonders wichtig im Alltag: Terminkalender und Verlaufseinträge für die Steuerung sowie das Historyboard zur lückenlosen Nachverfolgung.

Das Unternehmen



SMD ist im Sondermaschinenbau mit Schwerpunkt Fördertechnik zuhause. Die Kunden sind sehr vielfältig aufgestellt. Die mechanischen Schüttgutförderanlagen werden für unterschiedliche Materialien wie Kohle, Produkte von Stahlhütten und der Zementindustrie, sowie Sprengstoffe, Hafenumschlag, Sondermüll und Biomasse genutzt.

Vom individuellen Angebot über die Beschaffung und Fertigung bis zur Abrechnung begleitet das Team kunden- und projektbezogene Aufträge, inklusive Ersatzteilgeschäft und Servicetätigkeiten.

Herausforderungen

Als TaxMetall zunächst nur punktuell genutzt wurde, prägten Insellösungen und Nebensysteme den Alltag mit Medienbrüchen, Doppelpflege und Suchzeiten.

Im Vertrieb verlängerten verteilte Informationen die Angebotserstellung und das Nachfassen offener Anfragen; ein durchgängiger Takt über Termine und Wiedervorlagen fehlte.

In der Beschaffung wurden Bestellanfragen, Lieferzeiten und kritische Teile oft manuell nachgehalten und die Transparenz über Prioritäten und Engpässe war begrenzt. Gerade im Ersatzteilgeschäft führten viele kleine Positionen zu hohem manuellem Aufwand und vermeidbaren Rückfragen.

Ziel war daher eine zentrale, revisionssichere Datenbasis mit nahtloser Übergabe aus dem CAD, auftragsbezogener Beschaffung samt Termintracking sowie einer klaren Tagessteuerung über Termine, Verlaufseinträge und eine lückenlose Historie.



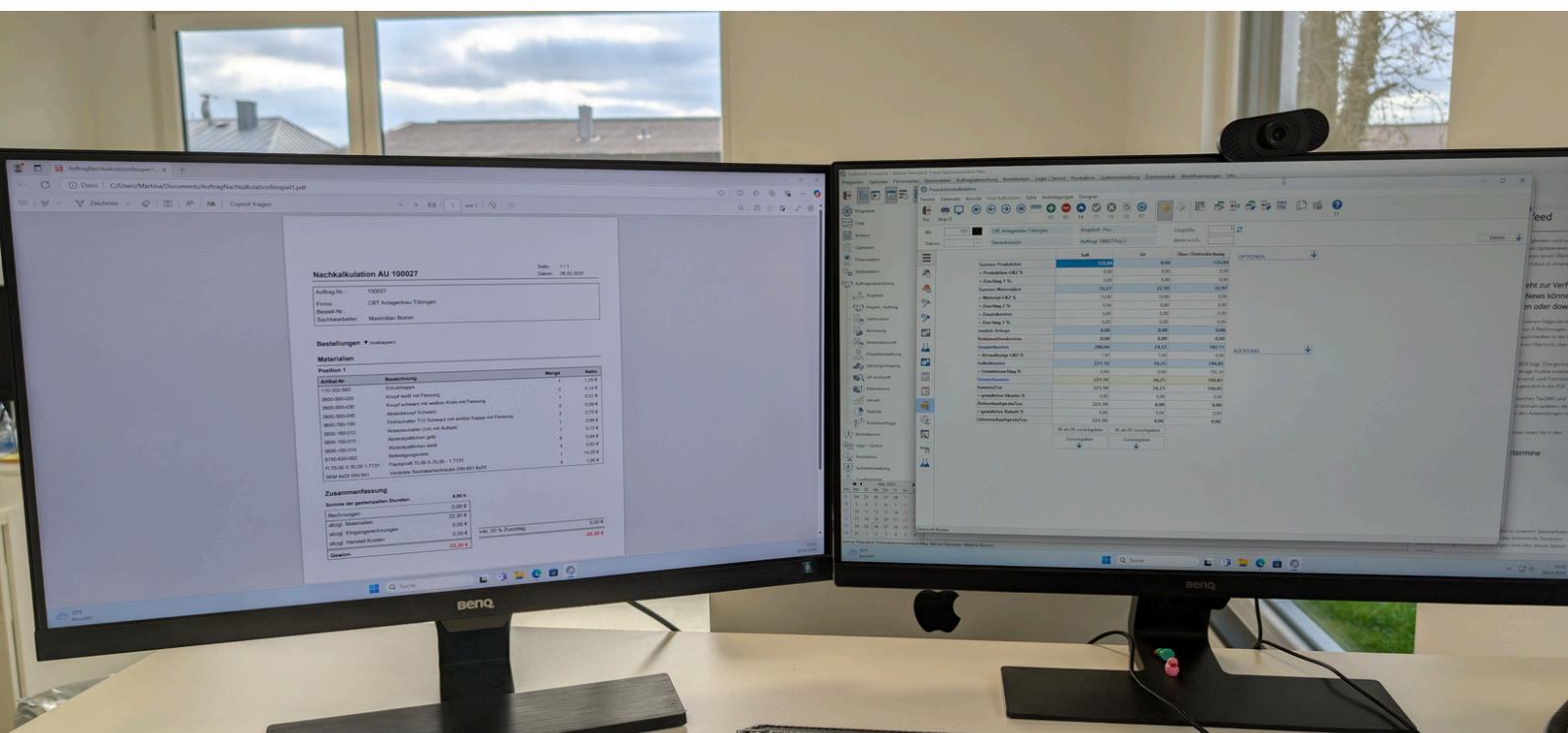
Die Lösung: TaxMetall

SMD verankerte die Kerndisziplinen Vertrieb, Einkauf und Konstruktion im Tagesgeschäft konsequent in TaxMetall Professional. Mehrstufige Stücklisten werden nach Konstruktionsfreigabe aus Inventor importiert und Zeichnungen / Dokumente sind direkt im Artikelstamm über die Dokutasche verknüpft.

Im Vertrieb werden in TaxMetall Kundenanfragen erfasst und die zugehörigen Belege hinterlegt. Diese Informationen werden in das Angebotsmenü übergeben; Werte, Notizen und Dokumente fließen ebenfalls so mit in die Folgebelege weiter. Die Angebotskalkulation erfolgt ebenfalls in TaxMetall, hier nutzt Frank Mainzer die „Freie Kalkulation“ und kann so sehr schnell einen realistischen Angebotspreis kalkulieren.

Der Einkauf arbeitet auftragsbezogen mit Bestellanfragen an Alternativlieferanten, entscheidet nach Preis und Lieferzeit und übergibt die gewählte Anfrage in eine Bestellung. Bestelleingänge werden überwacht über die entsprechenden Verlaufseinträge und Wiedervorlagen.

Terminkalender und Verlaufseinträge geben den Takt im Tagesgeschäft vor: Morgens startet das Team mit Terminsicht und Wiedervorlage, offene Punkte sind sofort sichtbar. Für lückenlose Transparenz sorgt das Historyboard, das alle relevanten Belege und Schritte eines Projekts zusammenführt. Die Projektverwaltung bündelt alle Belege eines Projekts und erleichtert Status- und Abstimmungsrunden.





Ergebnisse

Im Tagesgeschäft zeigt sich der Effekt an mehreren Stellen deutlich: Im Ersatzteilgeschäft verkürzt sich die Angebotserstellung inklusive Durchlauf um bis zu 60 %, weil Stammdaten, Historien und Dokumente zentral vorliegen und manuelle Nachpflege entfällt.

Das Team arbeitet mit klarer Projektsicht: Terminkalender und konsequent gepflegte Verlaufeinträge (inkl. Wiedervorlagen) stellen sicher, dass keine Kundenanfrage durchrutscht und Verantwortlichkeiten eindeutig bleiben; der Tag startet mit einer gefilterten Terminansicht, offene Punkte werden gezielt nachgefasst.

Im Salesboard sieht Frank Mainzer großes Potenzial: Pipeline-Transparenz, Prioritäten und Auftragsschätzwerte ermöglichen eine zielgerichtete Priorisierung vor Besprechungen.

In der Beschaffung beschleunigen strukturierte Bestellanfragen die Lieferantenauswahl; Entscheidungen nach Preis und Lieferzeit sowie aktives Termintracking verkürzen die Durchlaufzeiten, da unzuverlässige Lieferanten proaktiv erinnert werden.

Das Historyboard liefert eine lückenlose Beleg- und Entscheidungshistorie, was technische Abstimmungen und Nachfragen spürbar erleichtert. Über die Projektverwaltung lassen sich mehrere zusammengehörige Aufträge in einer Ansicht strukturiert besprechen; Status, Prioritäten und nächste Schritte sind transparent.

Für die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung nutzt SMD die Nachkalkulation auf Basis der in TaxMetall vorliegenden Daten.

Nächste Schritte

Als nächste Ausbaustufe plant SMD die Einführung der Büro-BDE zur Zeiterfassung der Projektzeiten in der Konstruktion, perspektivisch auch in Montage und Service. Geplant ist zudem der Ausbau der DATEV-Anbindung für schlankere Finanzprozesse.

Rahmengebend: ISO 9001, mit definierter Terminüberwachung. Außerdem steht das Lager auf der Roadmap: Nach einer vorgezogenen Inventur im November / Dezember wird die Bestandsführung mit sauberen Warenein- und -ausgängen neu aufgesetzt, Reservierungen ohne Negativbestände und klaren Prozessen, damit vorhandenes Material nicht doppelt bestellt wird.



Fazit

Statt vieler Listen arbeitet SMD heute in einem Fluss: CAD-Stücklisten werden importiert, Projekte, Einkauf und Vertrieb arbeiten durchgängig weiter, alles in TaxMetall. Planung, Transparenz und Nachverfolgung greifen ineinander; das Team steuert den Tag aus dem System heraus.

Mit Büro-BDE und DATEV-Anbindung sind die nächsten Schritte definiert, auf einer Basis, die im Sondermaschinenbau Tempo und Nachvollziehbarkeit gleichermaßen liefert.



„TaxMetall ist ein leistungsstarkes System, das sich nicht hinter den großen ERP-Anbietern wie SAP verstecken muss. Mit Stücklistenimport, Terminübersicht und Historyboard haben wir unsere Projekte im Griff, von der Kundenanfrage bis zur Auslieferung.“

Frank Mainzer, Geschäftsführer, SMD Fördertechnik



Für weitere Informationen steht Ihnen unser
Vertriebsteam gerne zur Verfügung:

Vectotax Software GmbH Florinstraße 21
56218 Mülheim-Kärlich

Ihre Ansprechpartnerinnen:
Martina Bomm / Carolyn Gerigk
Katrin Klein

Telefon: 0261 / 394513-20
www.vectotax.de
vertrieb@vectotax.de

