



Case Study:

INOX SCHNEIDSERVICE



AUF EXPANSIONSKURS MIT LANTEK- SOFTWARE

Vom Start-up-Betrieb zum leistungsstarken Unternehmen auf Dauer-Expansionskurs – die österreichische InOX Schneidservice GmbH hat seit ihrer Gründung 2011 eine Entwicklung genommen, von der andere nur träumen können.

Zuschnitte aus rostfreiem Edelstahl sind die Spezialität des Betrieb mit derzeit 24 Mitarbeitern am Firmensitz im oberösterreichischen Pinsdorf. Mit formgenauen Plasma- und hochpräzisen Wasserstrahl- und Laserzuscchnitten ist InOX mittlerweile namhaften Firmen aus dem Apparate-, Anlagen- und Maschinenbau sowie der Pharmaindustrie ein zuverlässiger Partner, auch für individuelle Lösungen. Allein 2014 hat das Unternehmen mehr als 4.000 Tonnen Stahl verarbeitet.

lantek



kimtech

Case Study

Christian Hemetsberger

Geschäftsführer bei der Inox Schneidservice GmbH

„Lantek ist fair und kompetent. Gemeinsam wurde an einer maßgeschneiderten Lösung für unser Unternehmen gearbeitet. Dass vom Angebot über die Arbeitsvorbereitung bis hin zur Rechnung alles mittels Lantek-Software durchgeführt werden kann, bedeutet Effizienz und Zeitersparnis.“



„Effizienz und Zeitersparnis“

Geheimnis des Erfolgs ist ein professionelles Team aus hochqualifizierten und engagierten Mitarbeitern, das ausschließlich mit Softwarelösungen von Lantek arbeitet: Vom Angebot über die Fertigungsplanung und Produktion bis zur Abwicklung sämtlicher kaufmännischer Prozesse und Lagerverwaltung verwendet Inox Software aus dem Portfolio des Weltmarktführers im Bereich CAD-/CAM- sowie MES- und ERP-Softwarelösungen. Geschäftsführer Christian Hemetsberger beschreibt die Zusammenarbeit mit Lantek „fair und kompetent. Gemeinsam wurde an einer maßgeschneiderten Lösung für unser Unternehmen gearbeitet. Dass vom Angebot über die Arbeitsvorbereitung bis hin zur Rechnung alles mittels Lantek-Software durchgeführt werden kann, bedeutet Effizienz und Zeitersparnis.“

Dank der exakten Berechnung von Fertigungszeiten und -kosten kann das Unternehmen wettbewerbsfähige Preise kalkulieren, Liefertermine definieren und auch einhalten. CAD-Geometrien werden mit 2-D- oder 3-D-Werkzeugen erstellt oder importiert und nachbearbeitet und anschließend in CNC-Codes umgewandelt. Maschinen-, material- und dickenabhängige Voreinstellungen erleichtern die Arbeitsvorbereitung. Seine Plasma-, Wasserstrahl- und Laserschneidmaschinen von drei verschiedenen Herstellern steuert Inox mit Lantek-Software aus einer Oberfläche, die Schnittstellen zu insgesamt mehr als 1.000 Maschinen bietet – und damit viel Raum für die Erweiterung des Maschinenparks lässt. Bei Bedarf kann Inox auf Kundenanfrage die Edelstahl-Zuschnitte mit Markierungen versehen wie Zentrierungen für Bohrungen, Beschriftungen oder Kantenlinien.

Das Unternehmen setzt auf schlanke Lagerhaltung, ist aber auch in der Lage, Materialbedarf an nicht lagernden Blechen kurzfristig und schnell über seine Partner zu decken. Effiziente Verschachtelungen und die mögliche Kombination mit anderen Aufträgen bedeutet optimale Plattenausnutzung und minimale Reste. „Flexibilität wird bei Inox groß geschrieben“, sagt Björn Schneberger, bei Lantek zuständig für das Betriebsgebiet Süddeutschland, Österreich und Schweiz. „So wie Inox in dringenden Fällen innerhalb kürzester Zeit fertigt, können auch wir unser System schnell an die Bedürfnisse des Kunden anpassen.“ Bedarfsgerechte Software-Ergänzungen sind in kürzester Zeit realisiert. Gegenseitiges Vertrauen ist die Grundlage des gemeinsamen Erfolgs. Zudem ist Inox auch für Software-Innovationen offen und testet neue Lantek-Lösungen und -Weiterentwicklungen.

„Wir sind der Meinung, dass die Gesamtlösung eines Softwareherstellers für einen Betrieb unserer Unternehmensgröße und Branche von essenzieller Bedeutung ist“, sagt Hemetsberger über das Konzept, das im Grunde dem Vorbild der „Lantek-Factory“ entspricht. „Lantek bietet uns diese Lösung.“ Nicht zuletzt aufgrund dieser erfolgreichen Zusammenarbeit kann Inox seinen Kunden auf der Firmenwebseite folgendes Versprechen geben: „Von der Bestellung bis zur Auslieferung ihres Zuschnitts wird von uns jeder Arbeitsschritt geprüft und lückenlos verfolgt, sodass Ihre Lieferung guten Gewissens unser Haus verlassen kann.“

Welchen Weg das Unternehmen noch geht, das wird die Zukunft zeigen. Aber eins ist sicher, so Schneberger: „Die Firma Inox weiß, dass Lantek auch weiterhin der richtige Partner für sie ist, auch wenn sie noch weiter wächst.“





kimte



FAKTENBLATT

NAME DES UNTERNEHMENS	INOX Schneidservice GmbH.
AKTIVITÄT/ INDUSTRIEBRANCHE	Edelstahl-Service-Center
LÖSUNG LANTEK	CAM 2D Fertigungsverfolgung CRM Verkaufswesen Einkaufswesen Lagerverwaltung Cash manahement Werkstatt-Manager Integration mit ERP externen
LIZENZEN	6 Lantek Expert 22 Lantek Manager 9 Lantek Integra
MASCHINEN	ESAB Suprarex SXE 4000 Kimtech / Heidenhain Trumpf L3030