



## Präzisionsteile-Hersteller Alme setzt ERP-Lösung von ABAS ein

Anwenderbericht Alme AG





## Keine Kompromisse

**Die Alme AG stellt in Kleinserie oder Einzelteillfertigung Präzisionsteile für den internationalen Markt her. CEO Christian Tännler führte die ERP-Lösung von ABAS „on-the-job“ in sein Unternehmen ein und passte die Lösung an seine hohen Anforderungen an und reorganisierte die Prozesse. So hat er heute alle Unternehmensprozesse und Kennzahlen auf Knopfdruck**



*„Die Entscheidung für ABAS war die einzig richtige. Das muss mir sonst erst mal einer zeigen, wie man das alles mit einer anderen Lösung quasi nebenbei hinkriegen soll. Denn im Hauptjob bin ich Feinmechaniker und führe ein Unternehmen, und das mit Leib und Seele.“*

Christian Tännler, CEO

Einen Hang zur Perfektion, verbunden mit einer gewissen alpenländischen Sturheit sowie einer Prise Gelassenheit spricht man den Schweizern gerne zu. So gesehen ist Christian Tännler kein ganz typischer Schweizer - Gelassenheit, beziehungsweise Geduld zählt mit Sicherheit nicht zu seinen Stärken: „Ich bin ein ungeduldiger Typ, mir geht vieles nicht schnell und perfekt genug“, beschreibt er sich selbst.

Schnelligkeit und Perfektion zeichnen denn auch das Unternehmen aus, das Tännler als CEO führt: Die Alme AG ist international als Zulieferer für die Maschinenbau- und Automobilbranche tätig, meist in Form kundenindividueller Lösungen oder in Kleinserie. Daneben entwickeln und bauen die Thurgauer auch Maschinen für die Kantenbearbeitung und Kabelentmantelung.

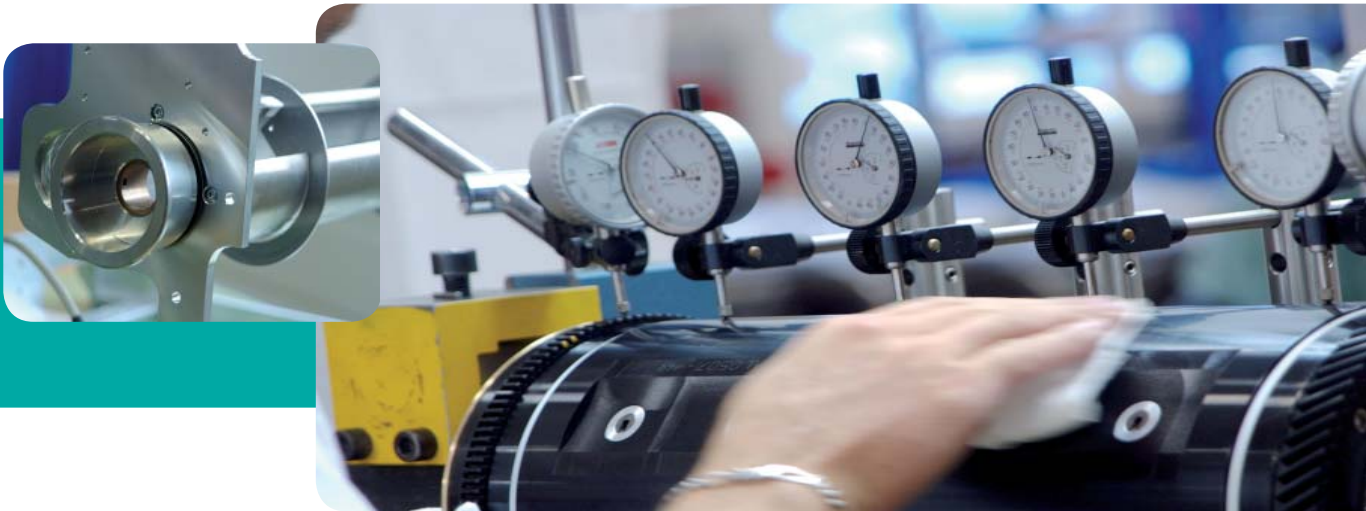
„Unser Exportanteil liegt bei über 85 Prozent, und unsere Kunden sind häufig Technologieführer in ihrem Bereich, die die genaue Einhaltung von Terminen und höchste Qualität schätzen. Sie erhalten die Produkte von uns fertig montiert, geprüft und direkt zur weiteren Verwendung angeliefert“, schildert Christian Tännler die hohen Anforderungen.

Diese Strategie zieht: Das Unternehmen erzielte mit 43 Mitarbeitern, davon acht Auszubildenden, in 2008 einen Umsatz von etwa sechs Millionen Euro. Zum Kundenkreis zählen Unternehmen wie Hewlett-Packard, Nipson, BMW-Sauber oder die ETH Zürich. Das Fertigungsspektrum der kundenspezifischen Produkte reicht von Handtaschenhaltern an Tischen über Abflüsse für die Baumaschinenindustrie bis hin zu feinstmechanischen Produkten für Spektrometer und hochkomplexen 3D-Frästeilen. Gefertigt wird in allen metallischen Materialien in Losgrößen meist zwischen eins und einhundert. Ausnahme sind Druckerwalzen, die in einer Kleinserie von 30 Stück pro Woche produziert werden.

## Hohe Wertschöpfung - komplexe Prozesse

Der Wertschöpfungsanteil ist dabei sehr hoch: inklusive Fremdleistungen werden nur rund 30 Prozent eingekauft. „Außer der Beschichtung machen wir alles im eigenen Haus: Fräsen, Drehen, Schleifen, Härten und Brünieren. Dadurch kontrollieren wir die Qualität nicht, wir bauen sie“, beschreibt Perfektionist Tännler sein Leitmotto.

2006 hatte der gelernte Feinwerktechniker das Unternehmen gemeinsam mit zwei Investoren übernommen. Um die hohen Qualitätsansprüche erfüllen zu können, wurde seitdem der Maschinenpark systematisch modernisiert und pro Jahr rund 500.000 Euro in High-Tech-Werkzeugmaschinen investiert: Unter anderem eine Deckel Maho 80 FD Fräsmaschine, ein Kitamura Mycenter Bearbeitungszentrum, eine Doosan MX 2000 Drehmaschine sowie mehrere Mikron Fräsmaschinen lassen den Platz in der Fertigungshalle langsam eng werden. Doch nicht nur auf Maschinen-, auch auf organisatorischer Seite bestand Handlungsbedarf. „Der organisatorische Zustand war unhaltbar“, beschreibt Tännler, „da gab es Excel, Windows 98 und Insellösungen für die Produktionsplanung und Lohnabrechnung, das war’s. Unser Ziel war ganz klar eine integrierte ERP-Lösung.“



Entsprechende Erfahrungen hatte er bereits reichlich gesammelt. Bevor er 2006 als Mitinhaber und Geschäftsleiter zu Alme kam, hatte Tännler bereits zwischen 1990 bis 2000 bei dem Aadorfer Unternehmen gearbeitet. Nach einem berufsbegleitenden Betriebswirtschaftsstudium wechselte er dann zu dem Schweizer Fräsmaschinenhersteller Mikron, anschließend zu dessen Muttergesellschaft Ammann. „Dort war ich im weltweiten Kundendienst tätig und habe die Prozesse und Organisation von großen Unternehmen kennen gelernt.“ Dabei konnte Christian Tännler zudem reichhaltige Erfahrungen mit SAP-Lösungen sammeln, was sich auch in seinem Terminus bei den ERP-Modulen und Funktionen bemerkbar macht. „Ja, ich bin völlig SAP-lastig gewesen“, beschreibt der CEO. „Deshalb wollte ich auch ein integriertes System aus einem Guss, mit einem Funktionsumfang, der alle unsere Bereiche abdeckt. Aber ich wollte auf keinen Fall ein unflexibles System, an dem man einfach nichts selbst machen kann und das in der Beratung mehr kostet als bei anderen die komplette Einführung.“

## Schnelle Einführung auch ohne Pflichtenheft

Nach einem kurzen Kontakt mit Business One, der aus Tännler’s Sicht allerdings sehr unbefriedigend ausfiel, kam der Tipp eines befreundeten Controllers gerade richtig, sich die Lösung abas-ERP genauer anzusehen. „Die hat mich sofort überzeugt“, beschreibt Christian Tännler, „sie bietet alle Funktionen, die wir benötigen, ist flexibel, einfach zu handhaben und Anpassungen sind damit extrem schnell durchzuführen.“ Ebenfalls passend war, dass just zu dem Zeitpunkt die ABAS Competence Partner GmbH im 40km entfernten St. Gallen eröffnet hatte.

Eingeführt wurde abas-ERP dann ab Mai 2007, zunächst mit der Funktion Produktionsplanung. Zum Einführungsprozess verliert Tännler nicht viele Worte, das habe bisher mit fast jeder Funktion problemlos funktioniert. Und das, obwohl es kein Pflichtenheft für die ERP-Einführung gibt. „Das gesamte Konzept ist in meinem Kopf“, beschreibt der CEO, „und ich habe es on-the-job umgesetzt.“ Unterstützung erhielt er dabei von der ABAS Competence Partner GmbH in St. Gallen. „Die wissen was wir wollen und sind in der Lage, das auch schnell umzusetzen“, lobt Tännler. Bis heute ist nun in fast allen Bereichen abas-ERP eingeführt. „Ausgenommen ist die Lohnbuchhaltung, dort wird die Lösung Sesam eingesetzt“, erläutert Christian Tännler, „aber auch hier ist abas-ERP das führende System.“ Das heißt, die Personaldaten werden zuerst im ERP gepflegt und werden dann im Sesam über eine Schnittstelle übernommen. „Das funktioniert super“, zeigt er sich zufrieden, auf Knopfdruck seien die Löhne im Lohnbuchhaltungssystem. Seit Januar dieses Jahres ist auch die Finanzbuchhaltung integriert. „Ich habe alle Kostenstellen eingerichtet, das war eine etwas mühsame Arbeit, aber damit haben wir nun eine strenge Disziplin bei der Dateneingabe eingeführt“, so der Alme-Chef. Die Umlagen werden alle eindeutig zugebucht, die Kalkulation erfolgt auf Basis dieser Daten ständig aktuell.



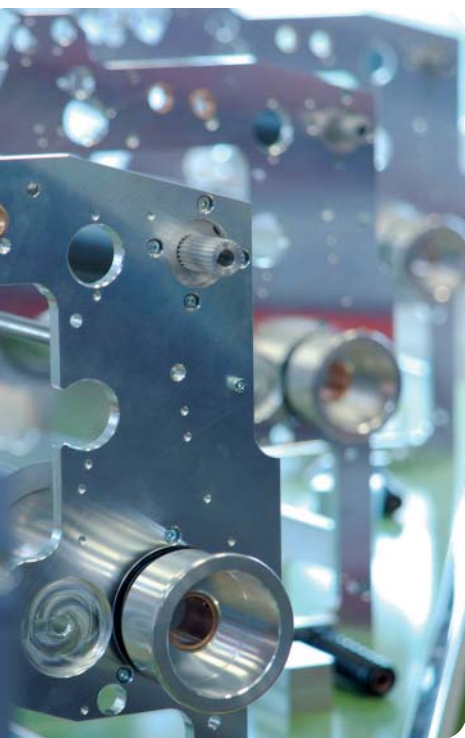
Bei der Einführung des Finanzbuchhaltungs-Funktion Ende 2007 kam es auch zu einem Missverständnis mit dem ERP-Berater bezüglich der Vorgehensweise, und Tännler legte im Februar detaillierte Banken und Bankverbindungen selbst an. „Das habe ich in knapp drei Wochen - neben der normalen Arbeit - nachgeholt“, schildert der CEO. „Das ist dann wieder der große Vorteil von abas-ERP: einfach zu bedienen, flexibel und alles ist offen. Für disziplinierte Anwender ist das genial.“

Die Anpassungen sollten dabei jedoch weitestgehend im Standard erfolgen, so seine Empfehlung. „Ich weiß, was es heißt, ein System zu updaten oder zu archivieren.“ Innerhalb des Standard werden von Alme dann allerdings alle Möglichkeiten genutzt, die die Software bietet, um Anpassungen vorzunehmen. So sind Funktionserweiterungen meist über zusätzliche Reiter umgesetzt, die bei einem Update mit übernommen werden. Ordnerstrukturen, Passwortdefinitionen, Berechtigungskonzepte hat Christian Tännler so eingerichtet, dass sie problemlos anpassbar oder für neue User kopiert werden können und die Vorgänge automatisch dokumentiert sind: „Das war sicherlich einiger Aufwand, aber verglichen mit SAP geht das in abas-ERP einfach superschnell.“

## Unternehmenskennzahlen auf Knopfdruck im Blick

Besonders die Anpassungen der Reports waren dem CEO, auch im Hinblick auf die Informationen an die Investoren, ein wichtiges Anliegen. Die Funktionen zur Auswertung von Geschäftsdaten aus dem ERP-System und deren Darstellung in Formularen erleichtern der Unternehmensführung den Überblick über wichtige Kennzahlen. So kann Betriebswirt Tännler jederzeit aktuelle Informationen wie Umsatz, Umsatzentwicklung oder Auftragseingang über einen bestimmten Zeitraum, momentaner Auftragsstand, Fälligkeiten und Verbindlichkeiten online abrufen. Zudem erhält er über Reports aktuelle Auswertungen über Märkte, Regionen, mit Umsatz und Gewinn. „Aber ich beschränke mich auf die wirklich wichtigen, denn ich weiß, wie viel Aufwand es bedeutet, diese Zahlen in einer bestimmten Art und Weise aufzubereiten. Mit dem Aufsichtsrat bin ich verblieben, dass er relativ wenige Reportzahlen bekommt - aber die sind enorm wichtig und stimmen genau. So baue ich Report für Report langsam auf, bis sie wirklich perfekt sind und uns die Basis für Entscheidungen bieten können.“

Prinzipiell seien die von ABAS zur Verfügung gestellten Standardreports meist eine sehr gute Vorlage, urteilt Christian Tännler. Spezielle Anpassungen haben bisher die Berater der ABAS Competence Partner GmbH vorgenommen. Zukünftig sollen die Key-User bei Alme, etwa im Verkauf, solche Reports aber auch selbst anpassen können.



Derzeit sind die Mitarbeiter noch dabei, die Lagerbestände in das ERP-System einzupflegen, bis zum Ende des Jahres wird die komplette Firma dann auf dem System abgebildet sein. Die gesamten in abas-ERP hinterlegten Daten wurden dabei nicht aus den Alt-Daten übernommen, sondern neu angelegt, um sicherzugehen, dass sie korrekt sind. Das hat Christian Tännler zwar einige schlaflose Nächte gekostet, wie er einräumt, „aber es war die richtige Entscheidung. So haben wir weniger Daten als vorher. Aber die, die drin sind, sind hochwertig und aktuell.“

Eingeführt sind bei Alme inzwischen neben Produktionsplanung nahezu alle integrierten abas-ERP-Funktionen, wie Verkauf, Materialwirtschaft, Controlling, Finanzbuchhaltung und Kostenstellenverrechnung. Die Anlagenbuchhaltung gibt es bereits, ist aber noch nicht freigeschaltet. „Das wird in Kürze laufen, dann habe ich für dieses Jahr alles Geplante erreicht“, bilanziert Tännler.

Mit der ERP-Lösung ist das Unternehmen nun in der Lage, sehr schnell Aufträge anzunehmen, anzulegen, die Stücklisten und Operationspläne zu generieren, sie mit den Bearbeitungsmerkmalen zu versehen und an die Produktion zu übergeben. „Seit der Einführung läuft das System perfekt und hat unsere Organisation ganz erheblich nach vorne gebracht. Und man darf nicht vergessen, das ist eine Neueinführung, praktisch von Null, und ich mache das ja nebenbei. Wir haben mit seiner Hilfe innerhalb eines Jahres die Prozesse reorganisiert und dazu habe ich noch fast alle Unternehmenszahlen auf Knopfdruck parat. Das ist einfach genial“, urteilt der CEO.

### Günstige Preispolitik des ERP-Herstellers

Doch bei aller Begeisterung für die Lösung des Karlsruher Softwarehauses findet der Perfektionist auch ein Haar in der Suppe: die CRM-Funktionalitäten. „Ich möchte problemlos feststellen können, wie meine Kundenbindung ist, ob das ein A-, B- oder C-Kunde ist. Oder wie oft ich ihm zu Weihnachten was geschickt habe“, bemängelt Tännler. „Ich habe dafür jetzt Alme-Reiter generiert, in denen steht zum Beispiel drin, ob es ein potentieller Kunde ist und er bereits Broschüren erhalten hat, in einem weiteren habe ich die geschäftliche und private Adresse getrennt, usw. Aber das ist noch nicht die endgültige Lösung.“ ABAS hat auf diese Kritik auch bereits reagiert: seit kurzem ist CRM in den Funktionen optimiert und integrierter Bestandteil von abas-ERP.

Von der Preispolitik des Softwarehauses zeigt sich der Betriebswirt angetan: „Es ist definitiv günstiger als SAP, und das nicht nur in der Anschaffung, sondern auch hinsichtlich der Lizenzgebühren: 5.000 Franken pro User finde ich sehr akzeptabel. Inklusive Einführung sind rund 50.000 Franken Beratungskosten im letzten Jahr angefallen, die Gesamtinvestition in das ERP-System beläuft sich bis heute auf 100.000 Franken.“

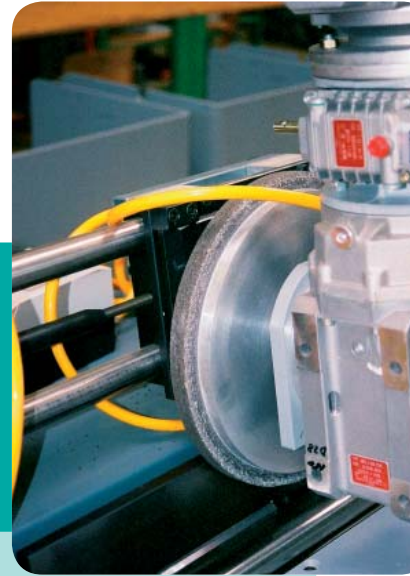


Die weiteren strategischen Ziele hat Christian Tännler auch bereits im Blick: Lieferzeiten verkürzen und Termintreue messen. Dazu sucht der Perfektionist noch eine zu abas-ERP und seinen Anforderungen passende BDE-Lösung. Derzeit werden die Betriebsdaten, wie Maschine, Auftrag, Kostenstelle, von Hand in der Produktion erfasst und dann in das ERP-System eingegeben. „Aber wenn ich sehe, wie die Mitarbeiterin jede Woche drei Tage lang die Daten eintippt, dann sehe ich rot“, so der ungeduldige Manager.



„ERP-seitig funktioniert das heute schon, aber die Datenerfassung und -übernahme muss zukünftig über ein BDE-System automatisch gehen und möglichst ohne Schnittstelle an abas-ERP übermittelt werden.“ Auch der Wareneingang soll dann BDE-gestützt vereinfacht werden, so dass die Lieferungen per Strichcode erfasst und direkt in das ERP-System gebucht werden. „Damit schließen wir dann den organisatorischen Kreis vom Wareneingang bis zur Nachkalkulation. Das ist dann perfekt. Die Entscheidung für ABAS war die einzig richtige“, zeigt sich Christian Tännler zufrieden.

„Das muss mir sonst erst mal einer zeigen, wie man das alles mit einer anderen Lösung quasi nebenbei hinkriegen soll. Denn im Hauptjob bin ich Feinmechaniker und führe ein Unternehmen, und das mit Leib und Seele.“ Und auch erfolgreich: Im letzten Jahr konnte die Schweizer Präzisionsfirma den Umsatz um über 30 Prozent steigern.



#### **Projektbetreuung:**

ABAS Competence Partner GmbH

#### **Produktprofil der abas-Business-Software**

Unter der Dachmarke abas-Business-Software werden die Produkte abas-ERP für die Fertigung, abas-Handel für Handels- und Dienstleistungsunternehmen und die eBusiness-Lösung abas-eB zusammengefasst. Die Mittelstandslösung abas-Business-Software (ERP, PPS, WWS, eBusiness) ist flexibel, anpassungsfähig und zukunftssicher. Der klare Aufbau des Systems und ausgeklügelte Einführungsstrategien ermöglichen kurze Einführungszeiten und eine reibungslose Integration in die Firmenstruktur. Mit geringem Aufwand lassen sich spezifische Anforderungen integrieren. Neue Funktionen und Technologien fließen mit jedem Update in den Software-Standard mit ein, abas-Anwender bleiben so stets auf dem neuesten Stand. Derzeit wird die abas-Business-Software in 28 Sprachen angeboten. Bereits seit 1995 unterstützt ABAS das Open-Source-Betriebssystem Linux serverseitig. Auch im Front-End-Bereich wird die flexible betriebswirtschaftliche Standard-Software unter Linux angeboten. Wie bei den Servern zeichnet sich Linux auch bei den Clients durch ausgezeichnete Performance und Stabilität sowie durch niedrige Kosten aus.

Das Leistungsspektrum der abas-Business-Software umfasst: Verkauf / Auftragswesen / Versand, Einkauf / Bestellwesen, Lagerwesen, Disposition, Logistik, Materialwirtschaft / WWS, Fertigung / PPS, Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung, Controlling, eBusiness, Portal, ...



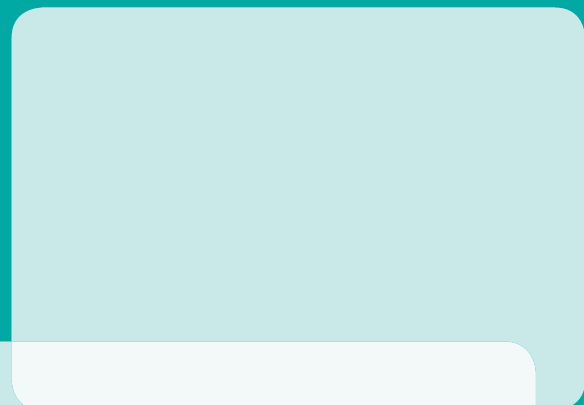
Die Kernkompetenz der ABAS Software AG ist die Entwicklung flexibler ERP- und eBusiness-Software für mittelständische Unternehmen mit 10 bis über 1.000 Mitarbeitern. Mehr als 2.300 Kunden entschieden sich für ABAS als IT-Spezialist und für die integrierte abas-Business-Software. Aus dem 1980 gegründeten, studentisch geprägten Unternehmen ABAS ist eine Unternehmensgruppe geworden. Bei der ABAS Software AG in Karlsruhe sind 120 Mitarbeiter beschäftigt, im Verbund der rund 50 abas-Partner weltweit sind ca. 600 Mitarbeiter tätig. Die abas-Software-Partner betreuen die Kunden vor Ort und bieten Service von der Implementierung über die Hardware- und Netzwerkbetreuung bis hin zu Customizing und Hotline und sorgen für kurze Reaktionszeiten und hohe Servicequalität. ABAS ist international durch Partner in Deutschland, Österreich, der Schweiz, Ungarn, Rumänien, Bulgarien, Türkei, der Tschechischen Republik, Slowakische Republik, Polen, Ukraine, Russland, den Niederlanden, Frankreich, Italien, Spanien, Iran, Indonesien, Indien, Sri Lanka, Malaysia, Singapur, Vietnam, Thailand, China, Hongkong, Australien, Mexiko und in den USA vertreten. Das Partnernetzwerk wird stetig erweitert.



Die Alme AG wurde 1984 als Einmannbetrieb gegründet und beschäftigt heute 43 Mitarbeiter. Der Umsatz betrug in 2008 etwa sechs Millionen Euro. Am Standort Aadorf im Schweizer Kanton Thurgau verfügt Alme über rund 4.500 qm Büro und Produktionsfläche.

Die Produktion von besonders komplexen Einzelteilen und Kleinserien ist die Stärke des Unternehmens. So stellt es beispielsweise Komponenten für die Hochvakuumtechnik, Walzen für Digitaldruckmaschinen, Schnittelemente für Textil- und Buchbindemaschinen und Werkzeuge für die Automobilindustrie her. Eine besondere Spezialität ist das Präzisions Schleifen von Aluminiumoberflächen.

Ihr abas-Software-Partner:



Hersteller:



ABAS Software AG Tel. +49 (0) 7 21 / 9 67 23-0  
Südendstraße 42 Fax +49 (0) 7 21 / 9 67 23-100  
76135 Karlsruhe info@abas.de  
GERMANY www.abas.de

**www.abas.de**