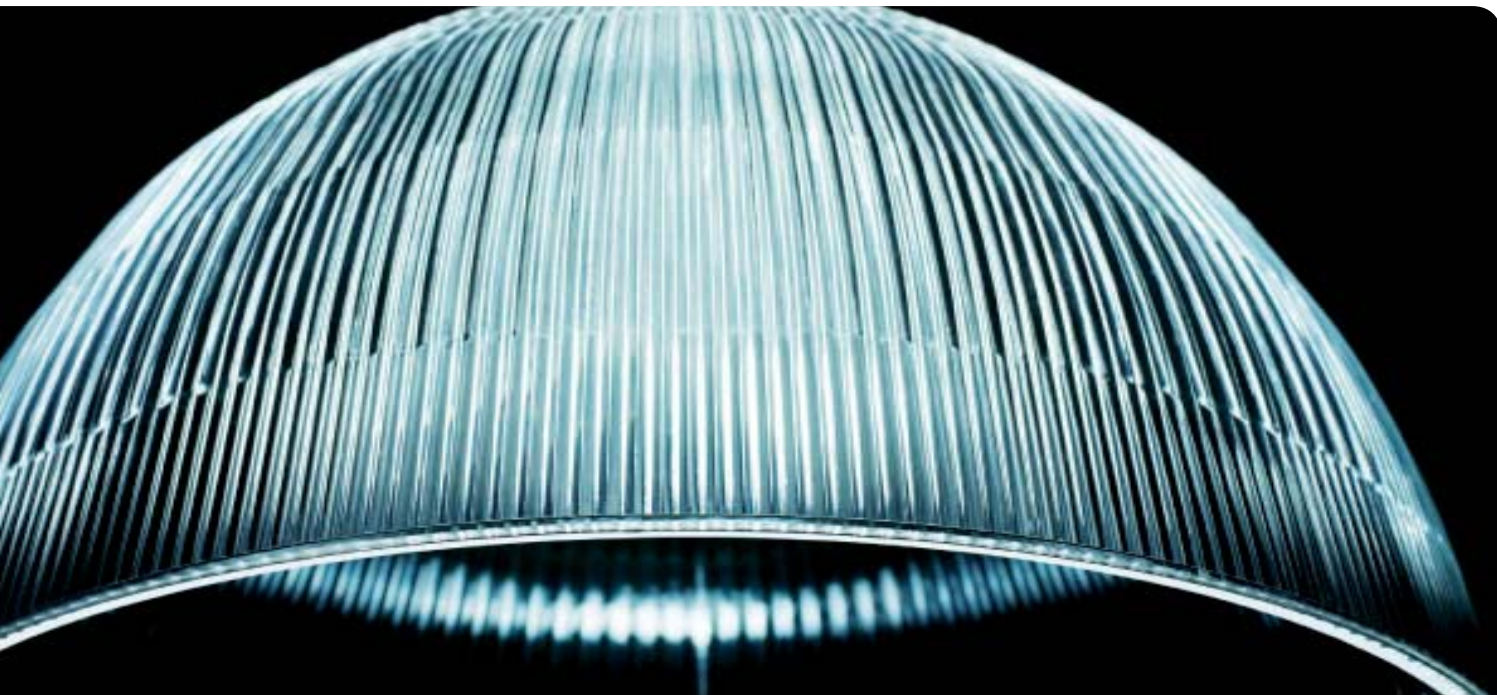




Leuchtenhersteller Tulux setzt ERP-Lösung von ABAS ein

Anwenderbericht TULUX AG





Lagerwirtschaft voll ausgeleuchtet

Eine hohe Fertigungstiefe und die Vielzahl von kundenindividuellen Lösungen erfordern bei dem Leuchtenhersteller Tulux AG eine umfangreiche Lagerhaltung. Dessen Bewirtschaftung stellte sich immer wieder als Engpass dar. Mit Unterstützung der ERP-Lösung abas-ERP konnten die Bestände nun erheblich reduziert werden.



„Diese Investition hat sich gelohnt.“

Louis Huber, IT-Leiter

Licht ist bei der Außen- und Innenarchitektur von zentraler Bedeutung: es schafft Atmosphäre und ist in der Lage, ein angenehmes Ambiente zu erzeugen. Die meisten Menschen erwarten bei Licht und Leuchten Lösungen, die die Ansprüche an Funktionalität und Zuverlässigkeit sowie an Ästhetik und individueller Gestaltung gleichermaßen erfüllen. Damit die Produkte vom Markt angenommen werden, müssen sich daher Design und Technik gut ergänzen. Dem Licht Form und Funktion geben – dieser Aufgabe hat sich die Tulux AG verschrieben und entwickelt und fertigt am Standort Tuggen im Kanton Schwyz individuelle und katalogisierte Beleuchtungslösungen. „Wir sind einer der größten Leuchtenhersteller der Schweiz, und die Schweiz ist mit einem Anteil von rund 95 Prozent auch unser wichtigster Markt“, erläutert Louis Huber, IT-Leiter des Unternehmens. Weitere Märkte sind Österreich, Frankreich, Deutschland, Großbritannien, Irland und Italien.

„Was uns vom Wettbewerb abhebt sind unsere vielen Spezialausführungen“, so Huber weiter. Diese machen etwa 50 Prozent des Umsatzes aus. Der betrug im Jahr 2007 mit 184 Mitarbeitern rund 40 Millionen Schweizer Franken. Doch auch das Standardsortiment wird in relativ kleinen Serien von 20 bis 200 Stück auf Lager produziert - und in einem hochwertig gestalteten, fast 600-seitigen Katalog aufgelistet. Rund 3.500 verschiedene Produkte umfasst das Katalogangebot.

Die Fertigungstiefe ist dabei enorm, wie der IT-Leiter beschreibt: „Bis auf Kabel, Fassungen sowie die Röhren und Lampen produzieren wir alles selbst. Wenn es sein muss, weil wir eine spezielle Lösung benötigen, auch die Schrauben. Zudem stellen wir die Werkzeuge in unserem Werkzeugbau her.“ So werden in Tuggen jährlich 300 Tonnen Aluminium, 50 Tonnen Eisen, 10 Tonnen Messing, 10.000 Quadratmeter Acrylglasplatten, 800 Kilometer elektrische Leiter sowie Zehntausende elektrische Teile und Geräte verarbeitet.

Einfaches Handling überzeugt

Durch diese Vielzahl an Produkten und Einzelteilen sammelt sich im Lager eine große Fülle von Material. „Die Lagerbewirtschaftung stellte sich immer wieder als Herausforderung dar“, schildert Louis Huber. Um dieser Aufgabe Herr zu werden, führte Tulux im April 2007 das ERP-System abas-ERP ein. „Wir haben uns verschiedene Systeme näher angesehen, neben ABAS unter anderem SAP – das aber sehr früh ausschied – Infor und die Schweizer Lösung Ifas.“ Die Entscheidung für ABAS fiel in einer 6-köpfigen Arbeitsgruppe mit Mitgliedern aus verschiedenen Abteilungen. „ABAS hat bei der Arbeitsgruppe den besten Eindruck hinterlassen, allein schon vom Handling. Das ist sehr einfach, bei den anderen ist das viel komplizierter. Zudem muss auch die persönliche Beratung passen. Hier hat uns der ABAS-Partner Bytics durch seine Kompetenz überzeugt.“ Vorrangige Aufgabe bei Tulux ist es, die Lagerbestände abzubauen und eine hohe Transparenz über den Bestand und die Prozesse zu sichern. „Das müssen wir durch unsere Organisation sicherstellen“, so Huber, „und werden dabei von der neuen ERP-Lösung unterstützt. Da sind wir auf einem guten Weg.“



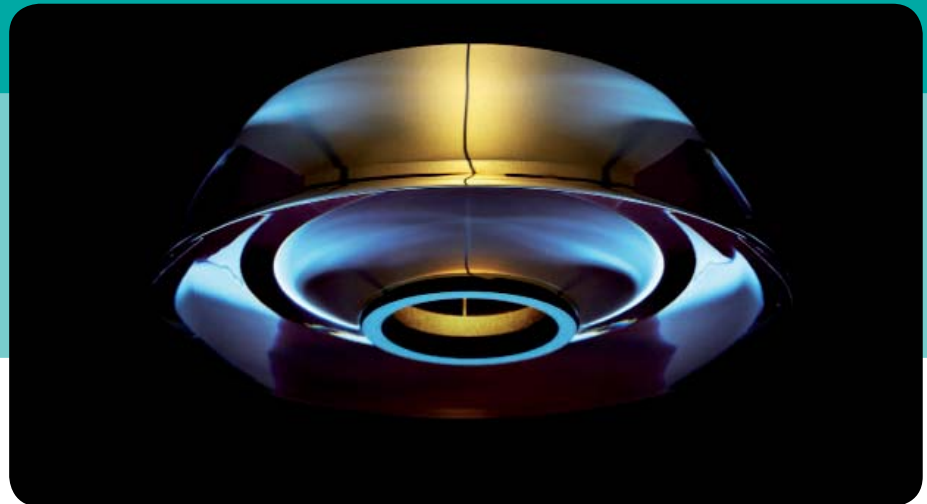
Grundlage ist dabei die Disposition in Echtzeit. Das heißt, durch den eingehenden Kundenauftrag wird der Fertigungsauftrag ausgelöst und das Personal im Lager erhält sofort die Informationen der Bestellung. „Unsere Mitarbeiter im Lager und der Arbeitsvorbereitung haben jetzt den wunderbaren Effekt, dass sie, bevor jemand reklamiert, dass ein Teil noch benötigt wird, das bereits wissen und eine entsprechende Aktion einleiten können“, freut sich Louis Huber. Auf Grund der Vorteile wird das System inzwischen auch von den älteren Mitarbeitern genutzt, die der Entwicklung anfangs etwas reserviert gegenüber standen. „Bis sich alle positiven Effekte einstellen dauert es nach dem Produktivstart natürlich einige Zeit. Aber nach anderthalb Jahren können wir nun sagen, die abas-ERP-Einführung hat sich gelohnt“, so die Erfahrung des IT-Leiters.

Upgrade-sichere Eigenprogrammierung im ERP

Zur Entscheidung für abas-ERP beigetragen hat auch die Möglichkeit, sehr einfach eigene Programmierungen vorzunehmen. Huber, der bereits mit dem Vorgängersystem von NCR viele Erfahrungen mit Eigenprogrammierungen sammelte, war es wichtig, „dass wir da wieder selber eingreifen können. Es musste möglich sein, fehlende Programme und Add-Ons selbst zu erstellen und nicht alles programmieren lassen zu müssen. Denn das geht ins Geld.“ So bestand bei Tulux der Bedarf der einfachen Varianten- und Stücklistenherstellung aus dem ERP-System heraus. Denn viele neue Produkte der Tuggener sind Weiterentwicklungen oder Abwandlungen bestehender Leuchten. Dies mindestens so einfach und schnell wie mit der bisherigen Eigenprogrammierungs-Lösung abzubilden, war eine Grundanforderung der Schwyzer. „Bei der enormen Vielzahl unserer Varianten und Stücklisten war es Voraussetzung, dass abas-ERP damit umgehen kann“, beschreibt Louis Huber. Dazu wurde von Bytics ein Zusatz-Programm erstellt, das diese Anforderung erfolgreich erfüllt.

Eine zweite wichtige Zusatzprogrammierung war die Kalkulation der Kosten und daraus resultierend der Verkaufspreise in der ERP-Lösung. „Die Kalkulation des Verkaufspreises hat bei uns eine hohe Bedeutung. Seine Berechnung ist ein wenig speziell, das hat historische Ursachen. Früher haben wir das mit Karten errechnet, das alte System beherrschte unsere Verkaufspreis-Berechnung auch, und das wollten wir in abas-ERP ebenfalls haben. Dieses Zusatz-Programm war so ziemlich der größte Aufwand der ERP-Einführung. Aber auch das funktioniert heute tadellos“, urteilt der IT-Experte.

Dazu trägt die Integration der Betriebsdatenerfassung mit bei. Die Lösung Exos des Schweizer Herstellers Bridge ist in die ERP-Software integriert, die BDE-Daten werden automatisch alle fünf Minuten übermittelt. „Damit erfassen wir die gesamten Personalzeiten sowie die Auftragszeiten“, erläutert Huber, „und erstellen auf dieser Basis unsere Nachkalkulation.“ Ist ein Auftrag nicht entsprechend der Vorkalkulation gelaufen, können so die Gründe analysiert werden und Rückschlüsse für zukünftige, ähnlich gelagerte Aufträge gezogen werden.



Einbindung des Außendienstes über ERP-Lösung

Noch nicht völlig integriert ist bei Tulux dagegen das eingesetzte CAD/CAM-System Pro/Engineer. Da aber die Vorgehensweisen klar geregelt sind, wer was wann zu tun hat und wer bei der Vergabe der Artikelnummern das Sagen hat, klappt die Abstimmung zwischen den beiden Software-Lösungen gut.

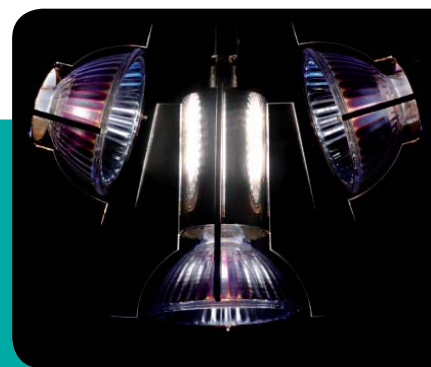
Verbessert werden konnte mit abas-ERP die Einbindung des Tulux-Außendienstes und des Online-Auftrittes. „Alle unsere Außendienstler können über ihr Notebook von unterwegs oder Zuhause online auf das ERP zugreifen“, so Louis Huber. Die Außendienst-Mitarbeiter geben beispielsweise Kommentare zu Kundenbesuchen ein, so dass der Innendienst ebenfalls ständig informiert ist und gegebenenfalls auch nochmals nachfragen kann. Huber: „Das ist ein großer Vorteil, den wir vorher nicht hatten.“

Auch die Webseiten werden direkt mit aktuellen Produktinformationen aus abas-ERP heraus versorgt. Bisher ist der Online-Auftritt von Tulux als reine Informationsplattform konzipiert, eine Weiterentwicklung zu einer geschlossenen B2B-Plattform „ist vielleicht in ein oder zwei Jahren ein Thema“, wirft Huber einen Blick in die Zukunft. „Aber das ist mit ABAS kein Problem.“

Über das ERP-System eingebunden ist auch die Tulux-Tochter in Cortailod in der französischsprachigen Westschweiz. Dabei handelt es sich zwar um zwei verschiedene Datenbestände, die aber ständig synchronisiert werden. „Wenn sich im Bestand etwas ändert oder eine Kundenadresse korrigiert wird, wird das sofort im anderen System nachgezogen“, beschreibt der IT-Leiter.

Dabei erstaunt es Louis Huber immer wieder, wie problemlos die Programmierung in dem abas-ERP erfolgt. So hat er beispielsweise selbst Datenbanken aufgebaut oder mehrere Programme zur Auswertung von Daten selbst erstellt. Sein Urteil: „Das funktioniert gut und einfach, das hat jeder in kürzester Zeit begriffen.“

Zufrieden zeigt sich IT-Leiter Louis Huber auch mit dem Preis-Leistungs-Verhältnis der ABAS-Lösung: „Wir hatten Angebote von bis zu 1,2 Millionen Franken. Die komplette Einführung von abas-ERP hat uns dagegen gerade die Hälfte gekostet. Und diese Investition hat sich gelohnt.“



Projektbetreuung:
BYTICS AG

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.

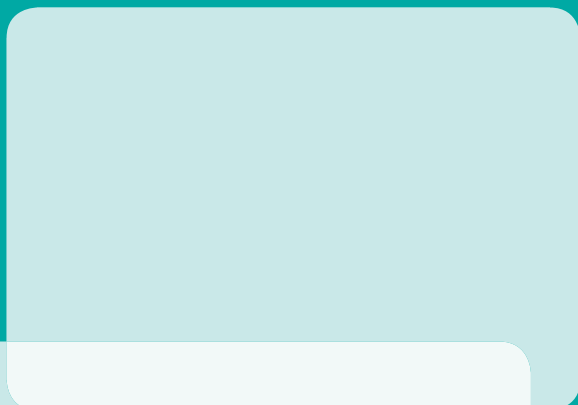


Seit 1948 gestaltet Tulux Licht. Heute ist das Unternehmen einer der führenden Hersteller von Leuchten und Lichtsystemen. Die über 5.000 Tulux-Artikel und Ausführungsvarianten entstehen komplett am Hauptsitz in Tuggen, wo rund 160 Mitarbeiter arbeiten.

Tulux beschäftigt zudem acht Mitarbeiter in einer Filiale in der Westschweiz sowie 16 Personen im Außendienst. Das Unternehmen erzielte in 2007 einen Umsatz von rund 40 Mio SFr.



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