

## Schnelle Reflexe für Ihre Kunden...



Cebit 2011:  
Variantenreiches ERP

APS – Erfolgsgeschichte wird  
weiter geschrieben

Individuell ganz schnell

ERP-Lösung mit Profil

Leo Ernst, Vorstand der proALPHA Software AG



# Editorial des Vorstandes

## Propheten...

... gelten im eigenen Lande ja oft recht wenig. Das verstehe ich, wenn ich mir gelegentlich die Wetterprognosen anschau. Oder die Planungen der Straßenverkehrsbehörden beim Einkauf von Streusalz. Oder die Einschätzungen der von unserer Bundesregierung eingesetzten Wirtschaftswissenschaften. Die Vorhersagen sind jeweils so unsicher, dass man sich nicht einmal auf das Gegenteil verlassen kann.

Wieder einmal völlig unerwartet wurde es Anfang Dezember Winter in Deutschland. Bereits am 20. des Monats meldete die Verwaltung der Hauptstadt unseres Bundeslandes Rheinland Pfalz, Mainz, akuten Streusalzmangel. Da passte die Meldung der Deutschen Bahn vom 19. Dezember ins Bild, die dringend von Reisen mit der Bahn (!) abrät – wegen witterungsbedingter Probleme. Wohlgermerkt: Es geht nicht um vier Wochen sibirischer Kälte oder mehrtägigen Eisregen, es hatte ganz normales Winterwetter mit moderaten Temperaturen.

Offensichtlich gelingt es der einen oder anderen Behörde und staatsnahen Unternehmen nicht immer, ihre Aktivitäten und Kapazitäten den auch direkt vorhersehbaren Aufgaben anzupassen – geschweige denn flexibel auf sich ändernde Anforderungen zu reagieren. Das ist etwa so effektiv wie ein neues Fahrzeug anzukündigen und wichtige Zulieferteile nur für die Vorführfahrzeuge zu bestellen.

Der typische Disponent in der Industrie staunt nicht schlecht: Während ihm die Aufgabe Streusalzbestellung doch eher einfach strukturiert zu sein scheint – bestellen: ja/nein, wenn ja, wie viel passt ins Lager – haben Industriebetrie-

be ganz andere Komplexitätsgrade in ihren Planungen zu bewältigen: So muss ein Maschinenbauer eine Fülle teilweise voneinander abhängiger Arbeitsgänge unter Berücksichtigung von Liefertermin und voraussichtlich vorhandener Kapazitäten exakt planen, Materialien, Zulieferteile und Dienstleistungen zu definierten Zeitpunkten bereitstellen und bei unvorhergesehenen Ereignissen schnell reagieren. Und das muss an vielen Aufträgen gleichzeitig passieren. Lang-, mittel- und kurzfristige Planungen von Materialeinkauf und Kapazitäten sind erforderlich, um Kosten und Liefertermine gleichzeitig zu optimieren. Das geht mit Erfahrung, vor allem aber dank umfangreicher Planungsfunktionen in proALPHA sowie den verschiedenen Analysemöglichkeiten von Vergangenheitswerten.

Vielleicht sollten wir einige der einfachsten Planungsfunktionen in proALPHA als separates Paket schnüren und Straßenmeistereien sowie der Bahn anbieten. Die kann dann auch komplizierte Aufgaben lösen, beispielsweise: Wie viele Weichen sind nicht beheizt und wie viele Personen benötige ich deshalb zum täglichen Reinigen? Andererseits: Solche Aufgaben sollten auch mit einem Taschenrechner lösbar sein, der die Grundrechenarten beherrscht.

Dass sich Ihre Planungen im Jahr 2011 auf einen stets wachsenden Auftragsbestand beziehen, wünscht

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'L. Ernst', written over a light blue background.

Leo Ernst

# Die Highlights dieser Ausgabe...

## Unternehmen

- Cebit 2011: Variantenvielfalt beherrschbar machen . . . . . 4
- proALPHA Kundentag 2010 mit prallem Programm . . . . . 6
- proALPHA organisiert Produktion von Modellfahrzeugen . . . . . 9



4

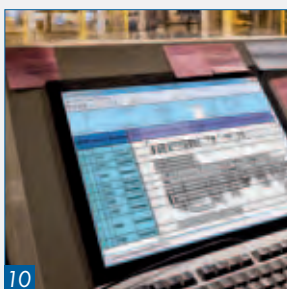


9

proALPHA – der Partner für den Mittelstand

## Leistungsspektrum

- APS – Erfolgsgeschichte wird weiter geschrieben . . . . . 10
- B2B per Web – Webportal maßschneidern . . . . . 12
- Individuell ganz schnell . . . . . 14
- Ad-hoc-Auswertungen in der Kostenträgerrechnung . . . 16



10



14

Wir organisieren Ihr Tagesgeschäft

## Kunden

- Die Kraft der zwei Herzen – FDA-konforme ERP-Einführung . . . . . 18
- ERP-Lösung mit Profil . . . . . 20
- Spezialmaschinenbau mit schlanken Prozessen . . . . . 24
- Durchlaufzeiten runter – Pünktlichkeit rauf . . . . . 26



20



24

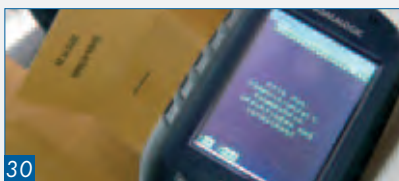


26

Unsere Kunden sind für die Zukunft gerüstet

## Internationales

- proALPHA im TK-Großhandel . . . . . 30
- USA: Schwarze Zahlen auch in schwierigen Zeiten . . . 32



30

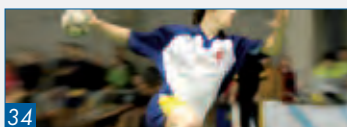


32

Mit uns steht Ihnen die Welt offen

## Sportliches zum Schluss

- Mehr Action . . . . . 34



34

Jeder Wurf ein Treffer



## Cebit 2011: Variantenvielfalt beherrschbar machen

Zum größten Branchentreffpunkt des Jahres, der Cebit vom 1. bis 5. März 2011, stellt die proALPHA Gruppe ihr gesamtes Produkt- und Dienstleistungsspektrum auf ihrem Stand in Halle 5, Stand E18 vor. Ein besonderer Schwerpunkt wird in diesem Jahr auf dem Thema Variantengenerierung und CAD-Integration liegen.

Steigende Individualisierungsgrade von Produkten und das Realisieren kürzerer Reaktionszeiten fordern, zunehmend in Varianten zu denken. Customizing und Assemblieren statt immer wieder neu zu konstruieren verspricht kurze Reaktionszeiten auch ohne große Lagerhaltung bei einem breiten Spektrum an quasi-individuellen Produkten. Die Verknüpfung von Variantenkonfiguration mit echten 3D-Modellen geht noch einen Schritt weiter: Fehlerfreie

Produkte entstehen dank der kaum begrenzten Möglichkeiten der professionellen Konstruktion mit der Geschwindigkeit und den Kosten der reinen Variantenkonfiguration.

Das und eine Fülle von Fakten zum gesamten Leistungsspektrum, zu neuen Entwicklungen und zum Unternehmen proALPHA bieten kompetente Berater auf einem großzügigen Stand. Neugierig? Die Reservierung eines persönlichen Wunschtermins zur Messe in Hannover ist unter [www.proalpha.de](http://www.proalpha.de) im Menüpunkt Events möglich.



Weitere Informationen unter:  
[www.cebit.de](http://www.cebit.de) und  
[www.proalpha.de](http://www.proalpha.de), Rubrik Events

## PTE 2011 – Visions become Reality

Nach dem außerordentlich erfolgreichen Verlauf der letzten proALPHA Technology-Exchange-Veranstaltungen (PTE) startet die Neuauflage am 7. und 8. April 2011 in Bad Neuenahr-Ahrweiler. Einen Schwerpunkt bildet die kommende proALPHA Version 5.3. Umfassende Änderungen der Architektur, Überarbeitungen zentraler Funktionen und die nahtlose Integration des Progress Sonic ESB als Infrastrukturkomponente bringen eine neue Dimension der Anpassbarkeit und der Integration. Neben dem Ausblick auf das Kommende gibt es wieder ein großes Angebot an Informationen, das Anwendern aktueller Versionen hilft, die

Möglichkeiten in konkrete Lösungen umzusetzen. Auch bei dieser Veranstaltung wird ein hochrangiger Vertreter der Progress Software Corporation vor Ort sein, der exklusive Einblicke in die kommenden Versionen und Produktstrategie gibt.



Weitere Informationen unter:  
[www.proalpha.de/pte](http://www.proalpha.de/pte)

## Tipps & Tricks

### Erweiterung der Auswertungen über Spaltenansichten

Mit den Spaltenansichten kann man nicht nur eine Teilmenge der vorhandenen Spalten anzeigen, sondern diese gezielt erweitern. So lassen sich beispielsweise Trendspalten darstellen; das sind Abweichungsspalten zwischen

Spalten, die in der Auswertung nicht selber eingesteuert sein müssen. Eine weitere Anwendungsmöglichkeit ist das Abbilden mehrerer paralleler Planvarianten in einer Auswertung.

## proALPHA Consulting AG mit neuem Technikvorstand

Zum 1. Januar 2011 wurde Matthias Kläsener (44) in den Vorstand der proALPHA Consulting AG berufen. Er verantwortet das Ressort Technik und tritt die Nachfolge des im April 2010 aus dem Vorstand ausgeschiedenen Dr. Uwe Petersen an. Unter anderem wird sich Matthias Kläsener um die noch schnellere Umsetzung der Kundenanforderungen durch Einsatz neuer Technologien und den weiteren Ausbau des Serviceangebots kümmern.

Nach Tätigkeiten für mittelständische Systemintegratoren war der Diplom-Informatiker mit internationalem MBA-Abschluss über zehn Jahre für IBM Global Services in verschiedenen Management-Aufgaben aktiv. Dort war er für das Erbringen des ganzheitlichen Leistungsspektrums von der Beratung bis zum Support mit Fokus auf Business Solutions (ERP, CRM, SCM, BI, DMS) und Application Services (Individualentwicklung, Portale, komplexe Integrationsprojekte) verantwortlich. Zu seinen Aufgaben gehörte außerdem das Business Development

auf Basis neuer, innovativer Technologien sowie die Entwicklung von ERP-Branchentemplates für den Mittelstand.



*Der neue Technikvorstand Matthias Kläsener wird auch das Serviceangebot weiter ausbauen.*

Sicher wird Matthias Kläsener als Vorstand Technik der proALPHA Consulting eher selten Zeit haben, selbst zu programmieren; eine solide Grundbildung hat jedoch noch keinem Manager geschadet. „Ich bin seit meinem 15. Lebensjahr IT-begeistert und eines meiner Hobbys war die Softwareentwicklung. Parallel zu meinem Informatik-Studium habe ich bereits Anwendungen für mittelständische Unternehmen entwickelt“, erklärt Matthias Kläsener. Und er verrät auch, was ihn an der neuen Position außer dem hohen Entwicklungspotenzial noch reizt: „Die Lage des Arbeitsplatzes in Norddeutschland, die

Nähe des Meeres und die lebendige Stadt Hamburg kommen meiner Familie und mir sehr entgegen.“ Seinem Hobby Tauchen wird Matthias Kläsener künftig in der Nordsee frönen können und hat darüber hinaus die Gelegenheit, in einen sehr vielfältigen Arbeitsbereich einzutauchen.

## Landrat auf Stippvisite in Weilerbach

Solche Termine gehören sicher zu den angenehmeren unserer Volksvertreter: Der Besuch des Landrats Paul Junker Ende Oktober 2010 bei proALPHA sollte der Information über die Entwicklung, Belange und Perspektiven von Unternehmen im Landkreis Kaiserslautern dienen.

Dabei stellte Finanzvorstand Jürgen Brand die Geschäftsentwicklung der proALPHA Gruppe vor und ging außerdem auf die Fertigstellung des letzten Bauabschnitts der Erweiterung des Hauptsitzes in Weilerbach ein. Werner Ernst erklärte als Technikvorstand unter anderem die Rolle

von proALPHA in dem von der Bundesregierung geförderten Software-Cluster, der schon heute als Silicon Valley Europas gilt.

proALPHA ist seit Unternehmensgründung im Jahr 1992 beständig gewachsen, auch während der Wirtschaftskrisen Anfang 2000 und in den beiden vergangenen Jahren. Die Region gewinnt nicht nur dank der inzwischen 160 hochqualifizierten Mitarbeiter vor Ort mit weiter steigender Tendenz (knapp 500 in der Gruppe), sondern zieht vor allem über die Academy mehrere Tausend Besucher jährlich in die Westpfalz – was dem umliegenden Gastgewerbe Arbeitsplätze und Umsätze sichert. Ein so prosperierendes Technologieunternehmen in der Region zu haben, dürfte jeden Politiker freuen. Landrat Junker sagte jedenfalls auch für die Zukunft, beispielsweise für eventuell notwendige Erweiterungen des Betriebsgeländes, jede Unterstützung zu.

*Landrat Paul Junker informiert sich über die Entwicklung von proALPHA.*



# Von Höhenflügen, niederen Tieren und Zwiebelschalen

## proALPHA Kundentag 2010 mit prallem Programm

Rund 300 Kunden und die gesamte Unternehmensspitze der proALPHA Gruppe trafen sich Mitte November 2010 zum traditionellen jährlichen Kundentag, diesmal in Berlin.

Nur ein starker Partner kann die Stabilität und strategische Entwicklung von Software und Service mit einem Horizont von vielen Jahren garantieren. Das nimmt die proALPHA Gruppe für sich in Anspruch – so die Quintessenz des Eröffnungsvortrags von Vorstand Leo Ernst. Und belegte diesen Anspruch mit harten Fakten: Selbst während der beiden schwierigen Jahre sei das Unternehmen nicht nur umsatzmäßig deutlich gewachsen, parallel wurden die wichtigsten betriebswirtschaftlichen Kennzahlen nochmals verbessert. Trotz hoher Investitionen und Erhöhung der Mitarbeiterzahl bewegt sich die Eigenkapitalquote weiter aufwärts in Richtung 50 Prozent. Zudem steht eine Liquidität von rund 25 Millionen Euro zur Verfügung, also mehr als die Hälfte der Bilanzsumme. „Das sind beste Voraussetzungen für ein weiter hohes Engagement in Forschung und Entwicklungsleistungen, und das wiederum sichert die Investitionen unserer Kunden“, erklärte Leo Ernst. Und er zieht einen leicht ironischen Vergleich: „Zwar haben auch niedere Tierarten ohne Hirn und Rückgrat die Evolution bis heute überlebt. Wesen, die sich den neuen Anforderungen aber ständig angepasst haben, leben heute deutlich komfortabler.“

Strategische Produktentwicklung habe nach wie vor hohe Priorität. Leo Ernst verweist beispielhaft auf die Produktionsplanung per APS. „Zu Beginn dieser Entwicklungsarbeiten, ab Januar 2001, herrschte weitgehendes Desinteresse bis hin zur Ablehnung des Themas. Heute bildet diese Technologie ein Alleinstellungsmerkmal und ist in vielen Unternehmen erfolgreich im Einsatz. Aktuell unterliegt die gesamte Software einem sehr aufwendigen Transformationsprozess, der zwar von Anwendern weitgehend unmerkelt im Hintergrund läuft, das System aber für künftige

Anforderungen fit macht.“ Außerdem werde seit Jahren stark in Mitarbeiter investiert; fachliche Weiterbildungen, aber auch Führungswissen werde intensiv vermittelt.

### Technik für die Anforderungen von morgen

Dass proALPHA in Sachen Technologie an der Spitze marschiert, zeigte Technikvorstand Werner Ernst anhand der Herausforderungen aus der weiteren Digitalisierung – und damit Automatisierung – von Geschäftsprozessen. Das geht noch über die Projektarbeit in dem vom Bundesforschungsministerium geförderten Software-Cluster hinaus. Bereits seit mehreren Jahren werden Themen wie SaaS und SOA konsequent vorangetrieben, Sonic-ESB dient als Basistechnologie, um unternehmensinterne Vernetzungen, aber auch die Verknüpfung der Abläufe zwischen den Unternehmen sehr viel einfacher zu gestalten. Die hohen Investitionen in diese zunächst kundenunabhängigen Entwicklungen sichern die Funktionalität der Software auch unter den sich abzeichnenden neuen Anforderungen der kommenden Jahre – bzw. machen sie erst möglich. Zugepitzt formulierte Werner Ernst: „Die Perspektive geht hin zum voll digital angebotenen Lieferanten. Bei dessen Ausfall lässt sich der einfach austauschen nach dem Motto ‚Stecker ziehen‘ und die Verbindung zu einem anderen Lieferanten herstellen durch Einstöpseln der digitalen Anbindung.“ Die Herausforderungen müssen von Unternehmen und ERP-Anbieter angenommen werden, denn daraus ergeben sich neue Chancen. Und mit einem Augenzwinkern reicht Werner Ernst nach: „In Powerpoint ist das schon heute möglich.“

### Technologie mit Anwendernutzen

Weitere Vorträge, auch von proALPHA Anwendern mitgestaltet, zeigten dagegen auf, was schon heute Realität ist. Ein iPad anbinden ist demnach kein Problem, das war live zu sehen. Und in diesem Zusammenhang wird einmal mehr deutlich, dass Oberflächengestaltung der Software





„Durchstarten mit proALPHA“ konnten die Kunden sowohl in fachlicher als auch spielerischer Hinsicht beim Kundentag in Berlin.

kein Selbstzweck ist: Optimal dem Nutzer angepasste Darstellungen ermöglichen effizienteres und sicheres Arbeiten. So wird es künftig für die Anwender noch einfacher werden, Aussehen und Funktionsumfang der proALPHA Darstellung individuell zu verändern.

Ein wichtiger Schritt für Variantenfertiger ist die tiefere Integration des Produktkonfigurators. In einer bühnenreifen Show demonstrierte proALPHA Anwender ACO, was schon heute möglich ist (siehe auch Beitrag Seite 14f). Hintergründe und weitere Entwicklungen machten die proALPHA Produktentwickler für die Gäste transparent.

Den Schritt nach der Produktentwicklung, die Produktion, steuern die Unternehmen vielfach mit APS. Auch an dieser Stelle wird nachhaltig optimiert. In Zusammenarbeit mit Wissenschaftlern und Praktikern werden die Algorithmen optimiert und neue Möglichkeiten wie die 64-bit-Technologie voll ausgeschöpft. Anhand der Echtdaten verschiedener proALPHA Anwender werden die Ergebnisse erprobt und bewertet.

Einen kurzen Einblick in die Denkweise sowie in laufende und geplante Projekte der proALPHA Entwicklermannschaft vermittelte Martin Wolf: „Statt der Zwiebelstrategie – um ein vorhandenes Produkt immer wieder neue Schalen, sprich Funktionen und Oberflächen herumbauen, bis der Kern dann zunächst unbemerkt anfängt zu faulen – setzen wir auf klare Strukturen und Konzepte“, ist sein Credo. „Wir entwickeln den technischen Kern weiter, um künftige neue Funktionen zu ermöglichen.“ Zudem sei das Bereitstellen neuer Features nur die halbe Miete, sie müssen auch administrierbar bleiben. Mit dem Umbau der Materialwirtschaft laufe derzeit eines der größten bisherigen Projekte. Die enge Kooperation mit Progress ermögliche dabei immer wieder frühzeitig große Schritte: So werde es künftig auch für den Anwender möglich, Tabellen im System zu erstellen und zu verändern – ohne programmieren zu müssen und ohne die Releasefähigkeit zu verlieren. Was sich hinter den Kulissen tut, wird auf hohem techni-

schon Niveau ausführlich die Teilnehmer der proALPHA Technology Exchange (PTE) im April 2011 in Bad Neuenahr-Ahrweiler beschäftigen.

### Hochfliegende Pläne

Erstaunlicherweise ganz ohne APS-Planung, nämlich gegen nahezu unbegrenzte Ressourcen (jede Menge „Mitarbeiter“ und Material in rauen Mengen) startete der vergnügliche Teil des Abends – auch wenn Papierfliegerfalten durchaus eine seriöse Seite haben kann: Ein echter Professor erklärte den teils verduzt-interessierten, teils amüsierten Gästen, dass sie im Fach Physik, beim Thema Aerodynamik, vermutlich im Wesentlichen Unsinn zu hören bekommen haben. Warum ein Papierflieger gut fliegt und dass auf den ersten Blick merkwürdige Konstruktionen wahlweise lange Gleitwege oder einen außergewöhnlichen Kunstflug absolvieren können, beeindruckte durchaus.

Da erst die Praxis zeigt, was Theorien wert sind, ging es gleich anschließend ans Papier: Bunt zusammengewürfelte Teams mussten Fingerfertigkeit beweisen, Sorgfalt und die Fähigkeit, Pläne zu lesen und zu verstehen. Die anschließend im wahren Wortsinne – mehr oder weniger – „hochfliegenden Pläne“ füllten die Luft über den Köpfen. Und so mancher blieb nach der Landung unter der Schuhsohle des Nachbarn kleben. Mit verschiedenen Papierfliegertypen startete ein Wettbewerb in sieben Disziplinen, vom Weit- über den Dauerflug und Zielflug bis zur Kunstflugfigur. Das strahlende Siegerteam freute sich über echte Pilotenbrillen und kann damit der strahlenden Zukunft als Papierfliegerfachgruppe entgegensehen.

Terminiert ist bereits der Kundentag 2011: Er wird wieder in Verbindung mit dem Anwendertag am 2. und 3. November 2011 in Unterschleißheim bei München stattfinden.



Weitere Informationen über:  
[info@proalpha.de](mailto:info@proalpha.de)



## Erstklassige Software in erstklassigem Ambiente

Die höchsten Bundesligastadien bildeten die Kulissen für zwei Informationsveranstaltungen rund um proALPHA: Überwiegend Interessenten aus dem südlichen Bereich Deutschlands fanden den Weg am 29. September 2010 auf den Betzenberg in Kaiserslautern. Im Rahmen des Veranstaltungsthemas „Produktivitätssteigerungen durch Einsatz der integrierten ERP-Lösung proALPHA“ erhielt der Vortrag des Anwenderunternehmens Eltromat besonders hohe Aufmerksamkeit. Referent Andreas Schlepper stellte den Unternehmen die Erfolgsfaktoren der Liquidität vor. Nach weiteren informativen Präsentationen hatten die Gäste die Gelegenheit, im Rahmen einer Stadionführung hinter die Kulissen von Deutschlands höchstem Fußballstadion zu schauen.

Hamburg bietet das nördlichste und damit, geografisch gesehen, höchste Bundesligastadion Deutschlands. Hier hatten am 11. November 2010 norddeutsche Interessenten die Gelegenheit, das Unternehmen und die Software

proALPHA kennenzulernen. Veranstaltungsort war die Dannemann Lounge der HSV-Arena. 23 Besucher konnten sich davon überzeugen, dass proALPHA ebenso wie der HSV – der seit Gründung der Bundesliga als einziger Verein stets in der höchsten Klasse spielte – zur 1. Liga der ERP-Lösungen gehört. In teilweise parallelen Veranstaltungen informierten sich die Gäste über Themen wie Fertigungsoptimierung mit APS, Variantengenerator oder CAD-Integration. Referate und anschließende Podiumsdiskussion mit den proALPHA Kunden Claas Gaedtker von Räder-Vogel und Nils Kohrt von Punker standen jeweils unter dem Aspekt „besonderer Praxisbezug“. Abgerundet wurde der Tag durch die Gelegenheit einer Stadionführung sowie den Besuch des HSV-Museums. Aus beiden Veranstaltungen ergaben sich intensive Kontakte, die mit einem sportlichen Tempo ausgebaut werden.



## proALPHA in der Lehre an der FH Kaiserslautern

Studenten benötigen modernste, praxisorientierte Lehr- und Lernmittel, um fit für „das echte Leben“ zu werden. Je praxisnäher das Studium, umso attraktiver sind die Absolventen für die Industrie. Dementsprechend wurde die bereits bestehende Kooperation zwischen proALPHA und der Fachhochschule Kaiserslautern nochmals intensiviert.

Um Studierenden die typischen Geschäftsprozesse der Unternehmen „real live“ zu vermitteln, setzt die FH Kaiserslautern schon seit Jahren proALPHA erfolgreich in der Lehre ein. Den Studierenden, die eine sehr praxisorientierte Ausbildung genießen, eröffnet dies die Möglichkeit, den Umgang und die Abbildung von Geschäftsprozessen mit einem modernen ERP-System am echten Produkt zu erfahren.

Durch die Erweiterung und den Ausbau der proALPHA Academy um das E-Learning-System und die Implementierung der aktuellen proALPHA Version 5.2 in eine virtuelle Maschine ist es nun möglich, ohne größeren Aufwand Hochschulen mit umfangreichem Schulungsmaterial zu ver-

sorgen. Da mit FH-Absolvent David Kuhn, seit 2009 Mitarbeiter der proALPHA Academy, bereits beste Beziehungen zur Hochschule bestehen, bot es sich an, diese auszubauen und zu intensivieren. So wurde die FH Kaiserslautern im Wintersemester 2010/11 zum Beta-User einer in Zusammenarbeit entwickelten Fallstudie, in welcher unterschiedliche Geschäftsvorfälle eines Beispielunternehmens Schritt für Schritt durchlaufen werden. Nach einer grundlegenden Einführung in proALPHA hatten die Studenten die Aufgabe, diese Fallstudie selbstständig abzubilden.

Lehrstuhlinhaber Prof. Dr. Hubert Klein zeigt sich überzeugt von der neuen Softwareversion und dem praxisorientierten Schulungskonzept und freut sich, auch weiterhin den Studierenden organisatorische und technologische Inhalte anhand modernster Software in seiner Vorlesung präsentieren zu können.

Ab dem kommenden Sommersemester ist der Einsatz dieses Schulungskonzepts an weiteren Hochschulen geplant.





## proALPHA organisiert Produktion von Modellfahrzeugen

Spielzeug- und Verkehrsmodelle der Marken Siku und Wiking wird die internationale Unternehmensgruppe Sieper demnächst mit Hilfe von proALPHA produzieren.

Die Sieper GmbH, Hersteller von Sammlermodellen und Spielzeugautos mit Hauptsitz in Lüdenscheid, implementiert proALPHA komplett in Produktion und Administration samt Analyzer, Dokumentenmanagement und Intercompany-Funktionalitäten. Von den 550 Mitarbeitern des Unternehmens werden künftig nahezu 200 Anwender in Deutschland, China und Polen mit der Software arbeiten.

Sieper suchte eine neue ERP-Lösung, um die Produktion in den unterschiedlichen Produktionswerken effizienter zu steuern und die weltweit verteilten Einheiten in einem System abzubilden. Das soll laut IT-Leiter Andreas Ohm die Übersicht über den Warenfluss deutlich verbessern und Disposition und Lieferfähigkeit optimieren.

Ein entscheidender Faktor für die Wahl war die Mittelsstandsorientierung der Lösung: Die neue Software sollte schlank sein und dennoch alle nötigen Funktionen wie das Dokumentenmanagement im Standard beherrschen. Aufgrund der internationalen Ausrichtung der Sieper Gruppe

war zudem gefordert, bereits im ersten Schritt neben Deutschland auch die Produktionswerke in China und Polen bedienen zu können. Voraussetzung für das Einführungsprojekt war schließlich die Anforderung seitens Sieper, sämtliche Kernprozesse des Unternehmens zu modellieren und zu visualisieren, um damit die Basis für eine Optimierung der internen Organisation zu schaffen. Dazu wird der proALPHA Geschäftsprozessdesigner intensiv genutzt.

Die familiengeführte Sieper Gruppe produziert Spielzeug- und Sammlermodelle unter den Markennamen Siku und Wiking. Ursprung des Unternehmens ist eine 1921 in Lüdenscheid gegründete Gießerei. 1950 wurde das Markenzeichen Siku, entstanden aus den Begriffen Sieper und Kunststoffe, ins Leben gerufen. 1984 übernahm Sieper die Berliner Wiking Modellbau. Produkte dieser Marke zählen in Sammlerkreisen zu den begehrtesten Stücken. Außer in Lüdenscheid und Polen entstehen die Modelle seit 2007 auch im chinesischen Produktionswerk in Donguan.



Weitere Informationen unter: [www.siku.de](http://www.siku.de) und [www.wiking.de](http://www.wiking.de)

## Anwenderkreis aktiv

Der hohe Organisationsgrad der proALPHA Anwender und deren Interesse, zusätzliche Optionen für sich zu nutzen und die Weiterentwicklung der Software in ihrem Sinne zu beeinflussen, ist weit überdurchschnittlich hoch. Zur Wahrung dieser Interessen wurde vor 14 Jahren der proALPHA Anwenderkreis (AWK) gegründet.

Mit Umwandlung des eher lockeren Zusammenschlusses in die Rechtsform Verein wurden im Jahr 2010 die Voraussetzungen für die professionelle und effiziente Organisation auch im Zuge des weiteren Wachstums gelegt. Unter anderem wurden zwei Ansprechpartner benannt, die bei Fragen, Anregungen und Wünschen zur Verfügung stehen: Peter Dabs kümmert sich schwerpunktmäßig um organisatori-

sche Fragen im AWK. Hans-Günter Theiss klärt vorzugsweise Fragen zu Technik und Funktionen in proALPHA (kein Support).

Weiter voran treibt der AWK seine Aktivitäten in diversen themenspezifischen Arbeitskreisen und beim 25. Anwendertreffen am 12. Mai 2011. Hier findet unter anderem die reguläre Mitgliederversammlung einschließlich Neuwahlen des Vorstandes und des Kassenswarts statt. Einladung und Tagesordnung sind im AWK-Forum ersichtlich. Daneben wird die Arbeit bestehender und neuer Arbeitskreise vorgestellt, beispielsweise zum Thema „Präferenzkalkulation“.

Weitere Informationen unter: [www.anwenderkreis-proalpha.de](http://www.anwenderkreis-proalpha.de)

## von Dieter Schoppe *APS – Erfolgsgeschichte wird weiter geschrieben*

### *Produktionsplanung nach neuem Standard wird „normal“*

Vor zehn Jahren startete proALPHA mit der Entwicklung der APS-Produktionsplanung. Erstmals wurde die Abkehr von dem bis dato in den Planungssystemen aller Hersteller ebenso üblichen wie realitätsfernen MRP-Ansatz beschlossen. Was ab 2003 mit Pilotkunden in die Praxis umgesetzt wurde, ist heute der Normalzustand: Die Nutzung einer echten Multiressourcenplanung über das gesamte Unternehmen hinweg.

Es scheint in letzter Zeit ruhiger geworden zu sein um das Thema APS. Jedenfalls wurde in den letzten Ausgaben der proALPHA Aktuell und in der einschlägigen Fachpresse weniger berichtet. Stellt sich die Frage, woran das liegt. Denn proALPHA ist nach wie vor eines der ganz wenigen ERP-Systeme am Markt mit einer derartig modernen und vollständig umgesetzten Planungsphilosophie. Zahlenmäßig dominiert im Wettbewerb der ERP-Systeme noch immer das Prinzip der Anbindung von Fremdsoftware. Eine solche Umsetzung kam für proALPHA nie in Frage, da produzierende Unternehmen die Produktionsplanung zu den Kernkompetenzen zählen. Denn hohe Liefertreue auch bei komplexen Produkten und schwierigen Rahmenbedingungen sowie der beherzte Tritt auf die Kostenbremse haben gerade im Mittelstand für Anbieter und deren Kunden gleichermaßen hohe Priorität. Genau hier liegt einer der Gründe dafür, dass sich das Thema APS aus dem Fokus der Aufmerksamkeit geschlichen hat: Dessen Einsatz ist für viele Unternehmen schlicht Alltag und damit normal geworden.

#### **Schlagworte mit Inhalten gefüllt**

Während die Produktionsplanung auf Basis der APS-Technologie für viele proALPHA Anwender inzwischen normal geworden ist, kämpfen andere Unternehmen noch immer mit den althergebrachten Problemen und suchen nach Lösungen zur Planung bei begrenzter Kapazität und mit Multiressourcen oder kämpfen um Rückstandsfreiheit. Der Terminus „Ganzheitliche Sicht“ steht sowieso auf den Buzzword-Hitlisten seit Jahren ganz oben. proALPHA APS hat alle diese Schlagworte schon vor Jahren mit Leben gefüllt. Mit Abkehr von den MRP-typischen Stufenbetrachtungen gelingt eine ganzheitliche Betrachtung der Planungssituation im Unternehmen. Die Möglichkeit, beliebig viele Ressourcen an einen Arbeitsschritt zu binden, führt direkt zur Multiressourcenbetrachtung, selbstverständlich



*Mit der Feinplanung steuert proALPHA APS die Fertigung bis zur Shop Floor Ebene.*

gegen begrenzte Kapazität. Damit wird die Einplanung eines Produktionsschritts nur zu einem Zeitpunkt vorgenommen, an dem auch alle zur Durchführung benötigten Ressourcen in ausreichendem Maß vorhanden sind. Dass Material dabei wie eine Ressource behandelt wird, ist für den proALPHA Anwender selbstverständlich. Gerade in Zeiten reduzierter Lagerbestände bei anziehender Auftragslage wird sonst das Material schnell zum limitierenden Faktor in der Planungsgüte.

Eine so durchgeführte Planung liefert vor allem eines: einen machbaren Plan. Nur ein in der Praxis umsetzbarer Plan ist als Grundlage für die Ableitung weiterer Informationen geeignet. Dies gilt sowohl in der Struktur nach unten, beispielsweise für Materialbedarfstermine, als auch für die Schlussfolgerungen nach oben – die Liefertermine. Dem-

entsprechend berichten die Anwender nach Einführung von APS: „Die Liefertermintreue ist deutlich gestiegen.“ Schließlich ist gerade die Termintreue eines der wichtigsten Kriterien, um als verlässlicher Partner in einer Supply Chain agieren zu können. Ohne eine Planungsgüte, wie sie das APS ermöglicht, kann eine Verlässlichkeit nur über ausreichende Puffer bei Zeiten und Beständen erreicht werden, was der Markt aufgrund geforderter Lieferzeiten und Preissensibilität kaum noch zulässt.

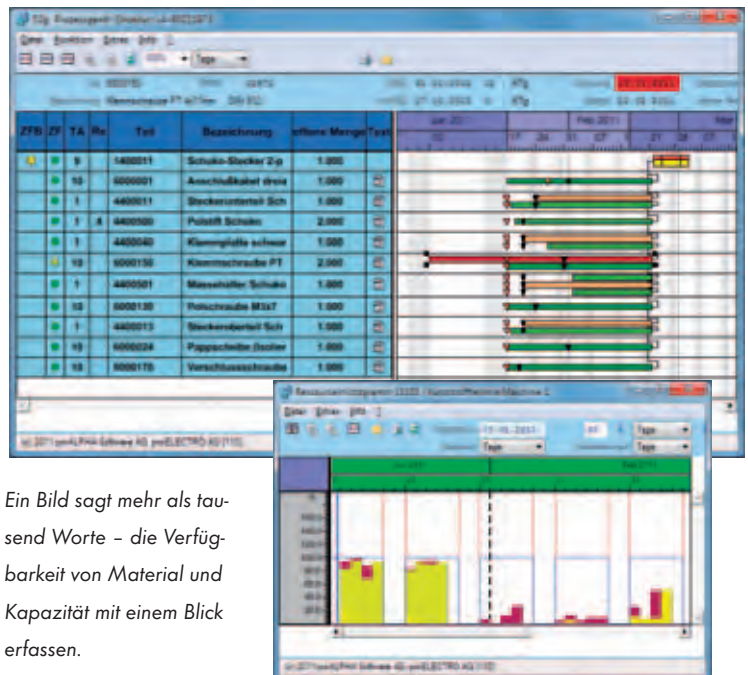
### Harmonie von Organisation und Funktionalität

Um alle Möglichkeiten, die das APS den Anwendern bietet, nutzen zu können, muss die interne Organisation im Unternehmen darauf ausgerichtet sein. Laufen die genutzte Funktionalität und die organisatorische Ausrichtung nicht im Gleichschritt, gerät das Ergebnis aus dem Takt. Dann ist die selektive Nutzung der Funktionen eine Option, auch hier kann weniger manchmal mehr sein. Oder es ist die Bereitschaft zu organisatorischen Änderungen vorhanden, um das volle Potenzial von APS auszuschöpfen.

So ist es zum Beispiel sinnvoll, sich mit dem Thema „Durchsetzung von Planungen“ zu beschäftigen, denn die Vorteile eines machbaren Plans lösen sich in Luft auf, wenn niemand danach arbeitet. Ebenso gehört der Umgang mit der Dynamik der Planungsergebnisse in diese Kategorie. Die Optimierung errechnet stets ein Planungsergebnis anhand der aktuellen Randbedingungen. Sind diese dynamisch, ist es die Planung auch. Die Ursachen unbefriedigender Planungsergebnisse sind vielfältig und die bereits erwähnte ungenügend stringente Umsetzung der Pläne gehört genauso dazu wie die Einlastung neuer Aufträge zu unrealistischen Zielterminen. Die Erfahrung hat gezeigt, dass diese internen Störgrößen einen viel stärkeren Effekt haben als externe und sich deshalb als erste Angriffspunkte für Reorganisationsmaßnahmen anbieten.

#### proALPHA APS – Meilensteine der Entwicklung

2000	Entscheidung für den Paradigmenwechsel zum APS und Konzeptarbeit
2003	Beginn Pilotphase mit engagierten Kunden
2006	Umfangreiche Erweiterung der temporären Einplanungen für Primärbedarfe
2009	Ergänzung einer grafischen Feinplanung für die Shop Floor Ebene
2010	Entwicklungsarbeiten zur vollen Nutzung neuer Hardwaretechnologien und weitere Algorithmenoptimierung



Ein Bild sagt mehr als tausend Worte – die Verfügbarkeit von Material und Kapazität mit einem Blick erfassen.

### Da ist Bewegung drin

Die erzielten Erfolge bieten keinen Grund sich zurückzulehnen, denn auch proALPHA hat den Anspruch, stets besser zu werden und arbeitet deshalb in der Entwicklung ständig an dem Thema weiter. So werden die Algorithmen, mit denen das Herzstück des APS, der Optimierer, arbeitet, permanent verbessert. Um hier auch neueste Erkenntnisse aus Wissenschaft und Forschung nutzen zu können, geschieht das unter anderem in Zusammenarbeit mit dem Fraunhofer Institut für Techno- und Wirtschaftsmathematik.

Eine Aufgabe ist es, die Rechenalgorithmen unempfindlicher gegenüber den genannten Störgrößen zu gestalten, indem der existierende Plan stärker berücksichtigt wird. Damit gerät ein spannender Zielkonflikt in den Fokus: Adaptivität contra Stabilität.

Langfristig sichert die Beteiligung am Software-Cluster, hervorgegangen aus dem Spitzencluster-Wettbewerb des BMBF (Bundesministerium für Bildung und Forschung), die Vernetzung mit den Wissensträgern der Zukunft. Aber auch die stets wachsende Verfügbarkeit von viel Hauptspeicher auf der Serverseite durch 64-Bit-Technologie eröffnet für ein In-Memory-System wie das APS immer wieder neue Möglichkeiten.

Dieter Schoppe ist Produktmanager bei der proALPHA Software AG.

## von Roland Tuschinski *B2B per Web – Webportal maßschneidern*

### *Kunden- und Lieferantenanbindung der sanften Art selbst realisieren*

Um Kunden und Lieferanten zusammenzubringen, bieten sich mittlerweile viele Alternativen. Die Anbindung von Kunden über das Internet mit einem Webportal ermöglicht einen leichten Einstieg. Entscheidender Erfolgsfaktor: Dieses Webportal muss sich an die speziellen und sich verändernden Anforderungen möglichst flexibel anpassen lassen.

Innerbetriebliche Abläufe mit der Hilfe von ERP-Systemen integrieren – das stand in den vergangenen beiden Jahrzehnten für viele Unternehmen im Mittelpunkt. Planung und Steuerung von Produktion und Materialwirtschaft wurden mit CRM-Systemen, Finanzbuchhaltung und Controlling verbunden und auf eine gemeinsame Datenbasis gestellt. Nach Ausschöpfen dieser Potenziale geht immer häufiger der Blick über die Unternehmensgrenzen hinweg. Kunden und Lieferanten sollen in die Abläufe integriert werden. Die Anbindung per EDI erweist sich dabei häufig als zu starr und aufwändig, da Artikelnummern vorher abgesprochen werden müssen, Kunden bzw. Lieferanten in eine EDI-Lösung investieren und diese betreiben müssen. Einfacher ist es, Kunden und Lieferanten ein Portal zu bieten, über das sie ihre Informationen einfach einsehen oder eingeben können. Anwendungsmöglichkeiten gibt es reichlich, beispielsweise für Kunden, Lieferanten, Vertreter und Mitarbeiter, die außerhalb des eigenen Unternehmens tätig sind:

- Kunden bestellen hier Wiederholteile und können ihre bereits getätigten Bestellungen einsehen.
- Zur Bestellung von Ersatzteilen kann Kunden eventuell die Struktur ihrer erworbenen Produkte aufbereitet angeboten werden, aus der sie das erforderliche Ersatzteil ausfindig machen und rund um die Uhr sieben Tage die Woche bestellen können.
- Lieferanten erhalten im Webportal für ihre zu liefernden Teilespektren einen stets aktuellen Blick auf die Bedarfsituation.
- Je nach Rahmenbedingungen kann der Lieferant seine Teile weitgehend selbstständig disponieren.
- Vertreter können ihre Bestellungen zu jeder Uhrzeit bequem und flexibel erfassen und haben dabei zusätzlich Einblick in alle kundenrelevanten Vorgänge wie Lieferstatistiken offener Bestellungen, Offene Posten, Statistiken, Besuche, Kampagnen und andere.
- Mitarbeiter im Außendienst können Zeiten und Materialien zeitnah zurückmelden.

Die Motivation für das Einrichten von Webportalen ist ebenso vielfältig wie die Nutzungsmöglichkeiten: Webportale können zu besserer Kundenbindung beitragen und neue Vertriebskanäle erschließen, Zeit und Kosten durch reorganisierte Prozesse sparen, höhere Informationstransparenz verschaffen oder zu einem verbesserten Controlling führen.

#### *Funktionale und attraktive Oberflächen gestalten*

Aus der Vielfalt der möglichen Anwendungen ergibt sich die Herausforderung, dem Nutzer eine auf den jeweiligen Zweck abgestimmte Oberfläche anzubieten. Schließlich soll er unkompliziert und fehlerfrei zum gewünschten Ergebnis kommen und die Seite gern nutzen. proALPHA ermöglicht das mit flexiblen Konfigurationsmöglichkeiten im Backend und Frontend.

Im Backend kann die Systemadministration selektiv auf Rollen- oder Benutzerebene einstellen, welcher Webbe-



Belege mit Detailinformationen im B2B-Beispiellayout

nutzer welche Inhalte sehen darf. Die Inhalte können in ihrer Struktur gegliedert und bis auf Feldebene spezifiziert werden. Das Einhalten aller Zugriffsmöglichkeiten und Sicherheitsrichtlinien ist gewährleistet.

Das Frontend muss die Informationen und Eingabemöglichkeiten nicht nur an der Oberfläche im Web darstellen, sie ist auch die Visitenkarte des Unternehmens. Hier ist ein hohes Maß an Informationsdesign erforderlich, das über die Gestaltung einer „schicken Oberfläche“ weit hinausgeht. Der Einstieg über ein Dashboard mit Widgets, das Gestalten von Tabellen und Filtern zur Datenvisualisierung, Anordnung und funktionale Gewichtung der einzelnen Elemente, die Verwendung von Signalfarben für primäre und sekundäre Aktionen, eine klare Ikonografie und angemessen große Klickflächen sind nur einige der zu berücksichtigenden Anforderungen. Sie entscheiden über die User Experience. Die Frontendgestaltung vollständig alleine zu leisten, ist für viele Unternehmen zu komplex. Daher unterstützt proALPHA ihre Kunden bei dieser Aufgabe und stellt eine Vielzahl von Beispiellayouts für typische Anwendungen zur Verfügung.

Die Beispiellayouts dienen als Grundlage und können den individuellen Kundenbedürfnissen schnell angepasst werden. Sie erleichtern Erstnutzern nicht nur das intuitive Bewegen durch die Anwendung, sondern auch die schnelle und effektive Bearbeitung. Unterstützt werden auch die

proALPHA-typischen Funktionen wie Workflow, Dokumentenmanagement und der proALPHA Analyzer. Zentrale Konfigurationsmöglichkeiten beispielsweise für das Farbdesign und die Einbindung des Firmenlogos ermöglichen das schnelle Anpassen an das eigene Corporate Design.

Neben der administrationsseitigen Konfiguration kann auch der Benutzer seine Oberfläche einstellen, beispielsweise Spalten ein- und ausblenden oder in der Reihenfolge variieren und die Zahl der anzuzeigenden Datensätze auf seine Bildschirmgröße anpassen. Die gelieferten Beispiellayouts unterstützen eine Vielzahl von Browsern wie Internet Explorer 8, Firefox 3, Opera 10, Safari 4 sowie Google Chrome und gewährleisten damit eine breite Einsetzbarkeit.

Dank durchdachter Beispiellayouts und den flexiblen Konfigurationsmöglichkeiten wird das Erstellen einer Web-Anwendung auch für Mittelständler beherrschbar. Die Geschäftspartner werden intelligent mit einer effizienten und zielgruppenorientierten Informationsbereitstellung integriert. Moderne Technologien sichern höchste Performance, Anpassbarkeit und Skalierbarkeit. Die Einstiegschürde für die Anbindung von Kunden und Lieferanten sinkt damit erheblich.

---

*Roland Tuschinski ist Produktmanager bei der proALPHA Software AG.*

## Web-Seminare – flexibel und nach Bedarf

Welche Neuerungen bietet das Projektmanagement in der Version 5.2? Wie funktioniert die permanente Inventur? So oder so ähnlich lauten typische Fragestellungen der proALPHA Anwender. Nicht in jedem Fall ist es möglich – und wirtschaftlich – alle Anwender an einem der proALPHA Academy-Standorte zu schulen. Außerdem passen die Inhalte von Standard-Trainingsmodulen nicht immer optimal zu den Bedürfnissen vor allem erfahrener Mitarbeiter.

In solchen Fällen bilden qualifizierte Trainer der proALPHA Academy die Mitarbeiter nun auch zielgerichtet und mit

individuell auf die speziellen Fragestellungen zugeschnittenen Inhalten innerhalb von Web-Seminaren aus. Die auf Kleingruppen bis sechs Teilnehmer ausgerichteten Trainings können auch in mehreren kürzeren Einheiten von jeweils zwei bis drei Stunden zeitlich flexibel abgehalten werden.

---

Weitere Informationen zu diesem und anderen Weiterbildungsangeboten über:  
+49 (6374) 800-139 oder [seminare@proalpha.de](mailto:seminare@proalpha.de)

## Individuell ganz schnell

### Produktkonfiguration für kürzere Prozessketten

Dem Kunden das Gefühl geben, ein Produkt werde nur für ihn, nach seinen speziellen Vorgaben und Wünschen gebaut, mit kurzer Lieferzeit und akzeptablen Kosten – das ist mit Hilfe der Produktkonfiguration möglich.

Produkt- oder Variantenkonfiguration steht als Philosophie und Technologie zwischen Produktentwicklung, Fertigung und Kundenwünschen. Ziel ist es, mit möglichst geringem Aufwand ein kundenindividuelles Produkt in Losgröße 1 wirtschaftlich und schnell zu produzieren. Der Produktkonfigurator ist integraler Bestandteil von proALPHA. Er ist darauf ausgelegt, Benutzer – Endkunden oder Kundenberater – nach individuell anzulegenden Schemata und Wahlmöglichkeiten von Produktausprägungen durch die „Konstruktion“ auch komplexer Strukturen zu führen. Hinterlegte Logiken und Plausibilitätsprüfungen verhindern nicht produzierbare und nicht sinnvolle Kombinationen von Produkteigenschaften bzw. -komponenten.

Diese Fähigkeiten nehmen verschiedene am Markt verfügbare Produkt- und Variantenkonfiguratoren für sich in Anspruch. Die Integration des proALPHA Produktkonfigurator ermöglicht jedoch weit über den Konfigurationsprozess hinausgehende Funktionen: Eine direkte Verfügbarkeitsprüfung aller Komponenten, eine Angebotskalkulation mit aktuellen Preisen aller Zukaufteile samt Zuschlägen und „echten“ Kosten der selbst produzierten Komponenten. Das beugt Frust und „sauren“ Kunden vor: Denn was ist ärgerlicher, als ein angebotenes Produkt nicht fristgerecht geliefert zu bekommen oder gar ohne vorab den Preis zu kennen. Und die Prozesskette geht noch weiter: Hat der Kunde den Auftrag bestätigt, münden die einmal generier-

ten Daten direkt in einen Kundenauftrag samt CAD-Zeichnung, Stückliste und Stammdatenanlage.

Diese ungewöhnliche Integrationstiefe ist möglich, weil proALPHA die Rechte an einem ehemals externen Softwaremodul übernommen hat und es mit eigenen Mitarbeitern weiterentwickelt. Es wird der Philosophie und technischen Struktur aller anderen proALPHA Module angepasst. Das ermöglicht die Anbindung an das Dokumentenmanagement und von CAD-Systemen über CA-Link. Kundenglück und Effizienz in der Produktion müssen sich nicht ausschließen.

Eine Hürde für viele Unternehmen ist das Anlegen der Konfigurator-Bedienoberflächen, Dialoge und das Generieren der Entscheidungslogiken sowie das Füllen der hinterlegten Tabellen mit korrekten Werten. Hier greifen verschiedene Maßnahmen zur einfachen grafischen Gestaltung sowie zur Einbindung und Nutzung vorhandener Informationen aus Excel-Listen, aus externen Datenbanken und von Grafiken.

#### Die Rinne im „magischen Dreieck“

Beispielhaft für die Möglichkeiten, die dieser Produktkonfigurator bietet, steht die Anwendung beim Unternehmen ACO. Dessen wichtigste Produkte treten wir meistens mit Füßen – trotzdem tragen sie zu architektonisch gelungenen und dabei sehr funktionalen Lösungen der Entwässerung bei. Rinnen- und Ablaufsysteme in einer Unzahl von Bauarten, Abmessungen, Materialien und speziellen, bauartbedingten Eigenschaften sorgen für das sichere Abführen von Flüssigkeiten – vom Regen auf der Formel-1-Rennstrecke oder Flughäfen, im Fußballstadion, Fußgängerzone



Durch ein plastisches Rollenspiel auf dem proALPHA Kundentag 2010 verdeutlichten Walter Hintz von ACO (links) und Dr. Markus Berg von proALPHA (rechts) die Aufgabenteilung im Geschäftsprozess bei Einsatz des Produktkonfigurators.

oder Garageneinfahrt, von der Großküche über das Kreuzfahrtschiff bis zur Designerdusche. Vor allem im Consumerbereich sind ständig neue Lösungen gefragt, um individuelle Gestaltungssituationen mit hohen Ansprüchen befriedigen zu können. Das „magische Dreieck“ aus Qualität, Lieferfrist und Kosten soll so im Gleichgewicht gehalten werden.

ACO setzt auf die Variantentechnik. Aus der Erkenntnis, dass bewährte Grundkonstruktionen trotz oft nur marginaler Abweichungen jeweils eine komplette Neukonstruktion mit allen Folgen für Entwicklung, Fertigung und Qualitätswesen – mit den entsprechenden Kosten und Terminproblemen – provozieren, wurden viele Produkte konsequent in den Produktkonfigurator überführt. Die finden sich heute in Form möglichst weniger, mit dem CAD-System Pro/Engineer entwickelter Standardkonstruktionen, die sich flexibel den speziellen Kundenwünschen anpassen lassen. Zwei wichtige Erfahrungen haben sich herauskristallisiert:

- Wer schneller liefern kann als der Wettbewerber, ist fast automatisch vorn – die Kosten spielen dann erst die zweite Rolle.
- Die Nutzung des Konfigurators senkt die Zahl der Konstruktions- und Fertigungsfehler drastisch bei deutlich sinkendem Aufwand in Vertrieb, Konstruktion und Produktion.

Kunden, das sind in diesem Fall überwiegend Architekten, Planer oder auch Großhändler, geben ihre Anforderungen

#### ① Über die ACO-Gruppe

Intelligente Entwässerungslösungen für den Innen- und Außenbereich bilden den Kern der ACO-Unternehmen. Das 1946 von Josef-Severin Ahlmann im norddeutschen Rendsburg gegründete Unternehmen ist heute mit seinen 3500 Mitarbeitern in mehr als 40 Ländern aktiv. 31 Produktionsstätten verteilen sich auf 13 Länder. Der Umsatz erreicht mehr als 500 Mio. Euro.

per Skizze oder im Telefongespräch an einen ACO-Vertriebsmitarbeiter, der im Konfigurator die komplette Konstruktion und mögliche Alternativen erzeugt, eventuelle Restriktionen direkt mit dem Kunden bespricht und alternative Lösungen anbietet. Der Kunde hat sofort eine echte Zeichnung vorliegen. Der Vertriebler kann direkt einen Preis und ein mögliches Lieferdatum nennen. Und damit ist die Schlacht um den Kunden in aller Regel schon halb geschlagen.

Hat der Kunde seine Zustimmung gegeben, wird aus dem Angebot ohne Zwischenschritt ein Fertigungsauftrag. Kein Konstrukteur muss hier mehr Hand anlegen. Kein Fertigungsplaner oder Disponent muss den Auftrag einplanen. Alle Stammdaten sind im System vorhanden. Vom Vertrieb bis in die Fertigung dauert es nur noch einen Tastendruck. So senkt ACO die Durchlaufzeiten im Durchschnitt um mehr als eine Woche. Die internen Kosten sinken drastisch, die Zahl der Fehler ebenso.

Kapazitäten der Konstrukteure wurden damit für „echte“ Konstruktionsarbeiten frei. Das beschleunigt auch das Entwickeln von Sonderlösungen erheblich, zudem können neue Produktlinien mit vorhandenen Mitarbeitern entwickelt werden.

#### Online konfigurieren

Im Zuge der Weiterentwicklung wird der Produktkonfigurator voll in die Basistechnologien der proALPHA Umgebung überführt. Danach steht eine browserfähige Version an; damit besteht die Option, die Konfiguration auch Kunden zu überlassen. So lassen sich weitere Kundengruppen erschließen, auch im B2C-Bereich.



Weitere Informationen unter:  
[www.aco.com](http://www.aco.com)

## von Kirsten Röhrs *Ad-hoc-Auswertungen in der Kostenträgerrechnung*

*Auch ungewohnte Ein- und Ausblicke gewinnen*

Flexibilität ist eine der Stärken in proALPHA, auch in der Kostenträgerrechnung. Hier lassen sich nicht nur vordefinierte Analysen erstellen, es sind mit wenigen Handgriffen auch Auswertungen über mehrere Kostenträger möglich, die man sonst nur selten gemeinsam betrachtet.

Sich in der Kostenträgerrechnung Auswertungen für einzelne Kostenträger anzeigen zu lassen, ist selbstverständlich und auch Auswertungen für wiederkehrende Gruppierungen von Kostenträgern gehören zum Alltag. Aber was ist, wenn ein Vorgesetzter bestimmte Entwicklungen hinterfragen, Auffälligkeiten klären oder Entscheidungsgrundlagen für neue Maßnahmen absichern möchte? Wie kann man ad hoc Auswertungen über mehrere Kostenträger erzeugen, die sonst selten in Zusammenhang gebracht werden?

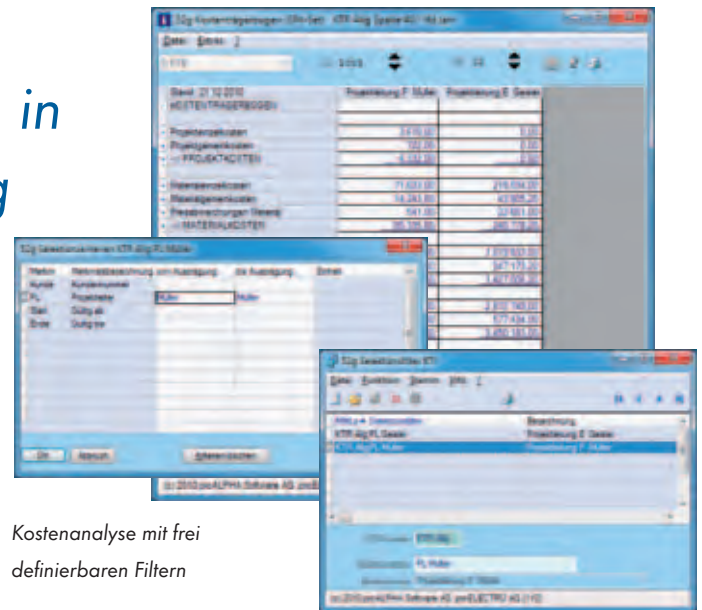
Ein beispielhafter Fall: Einzelne Vertriebsaufträge sind Kostenträger und man möchte den Deckungsbeitrag aller Aufträge analysieren, für die ein bestimmter Projektleiter zuständig ist. In proALPHA ist das kein Problem. Mit Merkmalsleisten und vom Anwender frei definierbaren Merkmalen können den Kostenträgern alle Informationen hinterlegt werden, nach denen man potenziell auswerten oder mit deren Hilfe man Kostenträger wiederfinden möchte. Diese Merkmale können nicht nur manuell gepflegt, sondern auch automatisiert von proALPHA gefüllt werden.

### Merkmale – der Schlüssel zur Strukturierung

In diesem Beispiel könnte man an den Kostenträgern als Merkmal den verantwortlichen Projektleiter für den Kostenträger pflegen. Filtert man nach diesem Merkmal, kann man sich alle Kostenträger anzeigen lassen, die einen bestimmten Projektleiter als Merkmal enthalten. Man bekommt nicht nur die einzelnen Kostenträger gelistet, sondern kann sich zusätzlich einen Kostenträgerbogen anzeigen lassen, in den alle Aufträge eingeflossen sind, die von diesem Projektleiter geführt wurden. So hat man sehr schnell eine Auswertung über alle spontan interessierenden Kostenträger.

### Von der Selektion zum Set

Soll eine solche Auswertung häufiger genutzt werden oder möchte man die Aufträge des einen Projektleiters



*Kostenanalyse mit frei definierbaren Filtern*

denen eines anderen gegenüberstellen, hat man auch die Möglichkeit, die Abfragen als immer wieder aufrufbare Selektionen zu speichern. Zur Gegenüberstellung dieser Selektionen in einer Auswertung kann man sie einem sogenannten Set zuordnen und sich dieses Set dann in einer beliebigen Auswertung anzeigen.

### Kreuzauswertungen – die Dimension mehr

Der Nutzen der Sachmerkmalsleisten am Kostenträger geht sogar noch weiter. Neben solchen eher einfachen Anwendungen – einer eindimensionalen Analyse – sind mehrdimensionale Analysen ebenso schnell möglich. Erweitert man das gerade vorgestellte Beispiel um die Anforderung, sich alle Kostenträger eines Verantwortlichen zu einem bestimmten Kunden und für einen bestimmten Abrechnungszeitraum anzeigen zu lassen, werden als weitere Merkmale die Kunden und das Abrechnungsdatum hinterlegt. Jetzt kann man bei der Auswertung einfach diese drei Merkmale kombinieren und bekommt als Kreuzauswertung alle Aufträge des Projektleiters von einem speziellen Kunden, die in einem bestimmten Zeitraum abgerechnet wurden. Auch diese Selektionen lassen sich natürlich speichern, sodass man immer wieder auf sie zurückgreifen kann.

Die Sachmerkmalsleisten lassen sich nicht nur für die Auswertungen nutzen. Mit ihrer Hilfe kann man durch die Selektion einzelner Merkmale bestimmte Kostenträger einfacher finden. Darüber hinaus kann man sie für weitergehende Analysen im Analyzer nutzen.

*Kirsten Röhrs ist Produktmanagerin Rechnungswesen bei der proALPHA Software AG.*

## proALPHA CRM auf dem Handy

Customer Relationship Management (CRM) ist für Nico Küls, Marketingleiter der gwK, Hersteller industrieller Kühl- und Temperieranlagen mit weltweiter Präsenz nicht an einen festen Ort gebunden: „Wir liefern hochwertige technische Lösungen mit verfahrens- und kundenspezifischen Maschinen und Anlagen. Der Alltag unserer Mitarbeiter ist durch Mobilität geprägt. Mit piaX nutzen die Kollegen ein flexibles Tool, das ihnen neben vertriebsrelevanten Daten im Outlook auch alle in proALPHA erfassten Kontakte, Ansprechpartner und als Kalendereintrag oder Aufgabe verknüpfte Vertriebsaktionen auf den Mobiltelefonen zur Verfügung stellt.“

Der Hintergrund: gwK nutzt den Portable Interaction Assistant for Exchange, kurz piaX, vom Entwicklerunternehmen itCampus. Dieser Outlook-CRM-Baustein, aktuell in Version 2.0 verfügbar, setzt nahtlos auf das proALPHA Vertriebsinformationssystem (VIS) auf. Er ermöglicht die durchgehende Synchronisation von Stamm- und Vertriebsdaten zwischen proALPHA, Exchange, Outlook und mobilen Endgeräten. Das System füllt bestehende Outlook-Standardfelder und erlaubt so den mobilen Zugriff per

iPhone, BlackBerry oder Activesync-Geräten auf Kontakt- und Kundenadressen in proALPHA sowie auf Ansprechpartnerdaten und Vertriebsaktionen der Typen Termin oder Aufgabe – ganz ohne zusätzliche Applikationen. Ein Beispiel: Ändert sich die Telefonnummer eines Ansprechpartners oder die Adresse eines Kontakts, können diese Korrekturen unterwegs einfach, beispielsweise via Mobiltelefon, eingetragen werden. Automatisch wird die Änderung nach Outlook und proALPHA synchronisiert.



Mobiler Zugriff per iPhone

### Weitere Informationen über:

itCampus, Kerstin Pankewitsch, Telefon: +49 (341) 4 92 87 38,  
E-Mail: [k.pankewitsch@itcampus.de](mailto:k.pankewitsch@itcampus.de)

## Was ist eigentlich ... Social Media?

Facebook, StudiVZ, Xing, Twitter und Co. sind inzwischen auch dem letzten Internet-Legasthener dank umfangreicher Berichterstattung in der Presse ein Begriff. Zunehmend nutzen Unternehmen die diversen Plattformen, um sich zu präsentieren, Kontakt zu Kunden und Interessenten zu halten, zur Imagebildung oder in der Hoffnung auf einen positiven Einfluss auf das Google-Ranking und mehr Zugriffe auf die eigene Homepage.

Allerdings kann man das Thema weiter fassen: Schließlich bedeutet Social Media nichts anderes als Informationsaustausch und Kontaktpflege mit Hilfe eines dialogorientierten Mediums, üblicherweise dem Internet. Das nutzt proALPHA bereits seit vielen Jahren effektiv, wenn auch nicht unter der Flagge Social Media: Kunden können über ein Portal einsteigen und erhalten nicht nur Zugang zu speziellen Informationen, sondern können Hinweise und Calls absetzen – auf die ein proALPHA Mitarbeiter reagiert. Der Anwenderkreis betreibt ein Portal, in dem sich proALPHA Kunden austauschen und Projekte anstoßen.

Diese beiden Beispiele zeigen allerdings nur die eine Seite der Kommunikation innerhalb der Community – sie wird ergänzt von realen Kontakten in Arbeitskreisen, bei Kundentagen und natürlich bei gegenseitigen Besuchen und Meetings in verschiedenen Zusammenhängen.

Was proALPHA nicht betreibt, ist die übliche, mehr oder weniger platte Werbung und das Verbreiten von News über die diversen Plattformen und Kanäle mit zweifelhaftem Wert für das Kunden-Unternehmen oder dessen Mitarbeiter (Twitter: Unser Berater steht am Flughafen und trinkt einen Kaffee).

Hier gibt es eine deutliche Unterscheidung zu den eher für den Austausch auf privater Ebene entwickelten Umgebungen und der reinen B2B-Ebene, auch wenn es gelegentlich passiert, dass professionelle und private Kontakte sich ergänzen – bis hin zum gemeinsamen Motorradausflug von proALPHA Mitarbeitern und Kunden. Aber das findet dann auch in der ganz realen Welt statt.

## Die Kraft der zwei Herzen – FDA-konforme ERP-Einführung

Mit proALPHA goLive! zum zertifizierten ERP-Betrieb

FDA steht für hohe Anforderungen an Prozesse und Verfahren in der Medizintechnik. Mit Hilfe des Einführungswerkzeugs proALPHA goLive! gelang es dem Herzspezialisten Berlin Heart, schnell und unkompliziert ERP-gestützte Prozesse einzuführen und zu validieren.

Leben retten – diese Aufgabe erfüllen die vom Unternehmen Berlin Heart entwickelten, produzierten und vermarkteten innovativen Systeme für die mechanische Herzunterstützung. Sie ermöglichen es, angeborene oder von Krankheiten verursachte Herzschwächen auszugleichen, bis sich das Herz des Patienten erholt hat oder ein passendes Spenderherz gefunden ist. Anforderungen an die Produktqualität ergeben sich dabei nicht nur aus dem hohen Qualitätsanspruch des Unternehmens an sich selbst, sondern werden zudem in strengen Regularien von den Zulassungsbehörden vorgegeben. Hinzu kommen umfangreiche Vorgaben für alle verwendeten Werkzeuge und Systeme. Sie schließen das verwendete ERP-System ausdrücklich mit ein. Damit wurden das Projektteam und die standardisierte Einführungsmethode proALPHA goLive! mit Beginn der proALPHA Implementierung vor ganz besondere Herausforderungen gestellt.

**Lückenlos und durchgängig**  
Weil Berlin Heart mit seinen Produkten auch in den USA aktiv ist, greifen die Regularien der US-amerikanischen Food and Drug Administration (FDA). Sie überwacht als Zulassungsbehörde die Sicherheit von Lebensmitteln und Arzneimitteln und ist für ihre strengen Anforderungen bekannt. Die Erfüllung dieser Anforderungen durch das ERP-System ist in einer Validierung für computergestützte Systeme nachzuweisen. Hierzu ist lückenlos zu dokumentieren, dass und auf welche Weise die FDA-Anforderungen in den Geschäftsprozessen des Unternehmens, und damit auch im ERP-System,

erfüllt werden. Dieser Nachweis ist mit Dokumentationen in Konzeption, Test und Verwendung des Systems zu erbringen. Eine Traceability-Matrix dient als tabellarische Übersicht und verknüpft die einzelnen Anforderungen und die verschiedenen Dokumente, die die Realisierung der Anforderungen beschreiben.

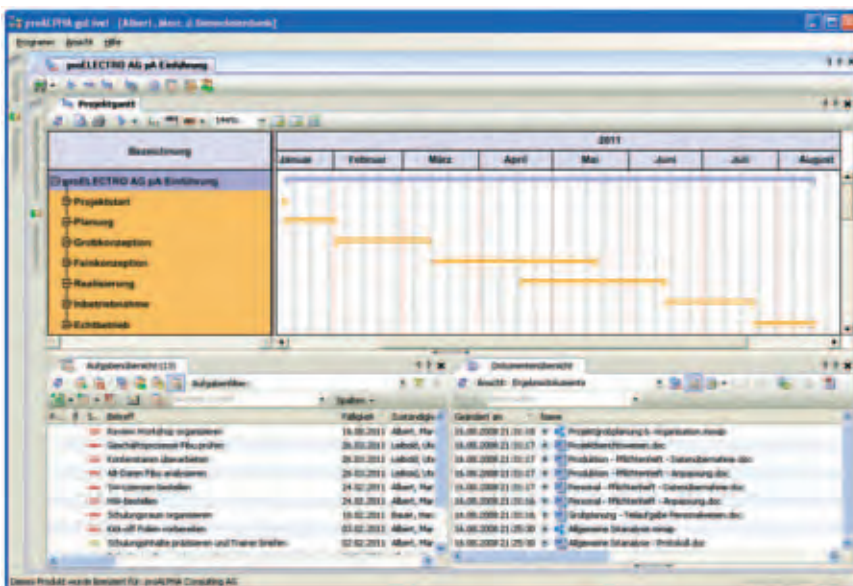
Ein erheblicher Aufwand und eine Vielzahl von Dokumenten sind die Folge. Somit stellt sich die Frage, wie sich diese Dokumentationspflicht möglichst einfach in die ERP-Einführung integrieren lässt.

### Verlässliches Fundament

Nicht nur in so einem Fall ist es ein enormer Vorteil, wenn der ERP-Anbieter einer standardisierten Vorgehensweise folgt. Bei proALPHA ist das die Einführungsmethode proALPHA goLive!, die mit einem Phasenmodell



Systeme zur Unterstützung der Herztätigkeit retten Leben – deren Produktion verlangt höchste Sicherheit der Prozesse.



Exakte Planung und Transparenz bei Verantwortlichkeiten, Status und Kosten machen die Einführung sicherer und erleichtern die Validierung.

die Einführung des gleichnamigen ERP-Systems unterstützt. Auf diese Weise war ein Abgleich der Einführungsmethode mit der Vorgehensweise des Validierungspartners sehr einfach möglich und man fand schnell zu einem gemeinsamen Verständnis. Anschließend ließen sich ohne weiteres Meilensteine für die Abnahme der Projektdokumentation vereinbaren. Ferner wurden die von proALPHA in jedem Einführungsprojekt zur Verfügung gestellten Vorlagendokumente entsprechend den Validierungsanforderungen angepasst. Daraus abgeleitete Dokumente wie Konzepte, Pflichtenhefte oder Testberichte erstellten die Projektleitung von Berlin Heart und die proALPHA Berater gemeinsam – ergänzt um die erforderlichen Validierungsinhalte. Den Aufbau der Traceability-Matrix übernahm das Projektteam von Berlin Heart.



*Björn Freiheit, Projektleiter bei Berlin Heart: „proALPHA hat uns bei der Validierung optimal unterstützt.“*

abgelegt. Somit war der Zugriff auf die Dokumentation für alle Projektbeteiligten sichergestellt. Die Versionierung ermöglichte bei Bedarf das reibungslose Durchführen mehrerer Bearbeitungsrunden, bis ein Dokument endgültig fertiggestellt war. Abschließend wurde ein Exemplar als Original gedruckt, abgezeichnet und der durchgängig gedruckten Validierungsdokumentation zugefügt.

Daneben nutzte das Team die weiteren Funktionen des goLive! intensiv für das Projektmanagement. So wurde der Projektterminplan zu Beginn vereinbart und festgeschrieben. Die während der Projektdurchführung anfallenden Aufgaben wurden für jedes Projektmitglied in der Datenbank erfasst und ließen sich so strukturiert abarbeiten. Und mit dem integrierten Budgetmanagement waren die Kosten jederzeit unter Kontrolle. Abgerundet wurde das Projektmanagement durch die regelmäßig von der Projektleitung erstellten Statusberichte, die den jeweiligen Projektfortschritt dokumentierten.

Und so ist das Fazit des Projektverantwortlichen Björn Freiheit nach erfolgreicher proALPHA Einführung und Validierung: „proALPHA System und Mitarbeiter haben uns bei der Validierung optimal unterstützt. Und mit goLive! hatten wir ein Werkzeug, das alle für das Projektmanagement benötigten Funktionen zur Verfügung stellt und zudem noch sehr einfach zu administrieren ist.“

### Ohne geht's nicht

Vervollständigt wird die Einführungsmethode proALPHA goLive! durch das gleichnamige Projektmanagement-Werkzeug. In dessen Datenbank wurden die Dokumente

#### Über die Berlin Heart GmbH

Die Berlin Heart GmbH ist das nach eigenen Angaben weltweit einzige Unternehmen, das implantierbare und außerhalb vom Körper liegende Herzunterstützungssysteme für herzkranken Patienten jeden Alters und jeder Körpergröße entwickelt, herstellt und vertreibt. Die Systeme INCOR® und EXCOR® unterstützen sowohl kurz- als auch langfristig die Pumpfunktion des Herzens und sind somit eine lebensrettende Therapiemöglichkeit für Patienten. Die Anwender profitieren darüber hinaus von einem klinischen und technischen Support, der rund um die Uhr zur Verfügung steht. In Deutschland und Europa sieht sich das Unternehmen als Marktführer.



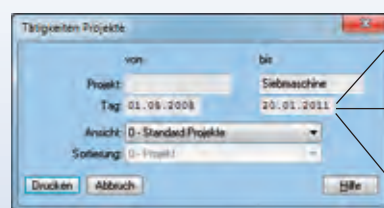
**Berlin Heart®**

Weitere Informationen unter:  
[www.berlinheart.de](http://www.berlinheart.de)

## Tipps & Tricks

### Tagesdatum einfach verändern

Zur komfortablen Änderung von Datumsangaben stellt proALPHA einige schnell erreichbare Hilfen zur Verfügung. So lässt sich in ein Datumsfeld das aktuelle Tagesdatum ganz simpel per Raute-Taste (#) einfügen und mit den „Bild“-Tasten jeweils einfach um einen Tag in die Zukunft oder Vergangenheit schieben.



Datumsfelder an vielen Stellen im System

-  einen Tag zurück - 30.12.2010 -
-  setzen auf heute - 31.12.2010 -
-  einen Tag vor - 01.01.2011 -



## ERP-Lösung mit Profil

### Strangpressen bei der apt Hiller GmbH mit proALPHA als zentralem Steuerungsinstrument

Höchste logistische Anforderungen stellt die praktisch rein kundenauftragsbezogene Fertigung von rund 45.000 Tonnen Aluminiumprofilen an die Produktionsplanung des Strangpresswerks apt Hiller.

Hohe Durchsatzmengen, etwa 10.000 unterschiedliche Profile bei 800 aktiven Kunden, und eine eigene Oberflächenbehandlungsanlage (Eloxal) auf einem vergleichsweise kleinen Areal sowie die organisatorische Berücksichtigung eines zweiten Produktionsstandorts – trotzdem gilt bei apt Hiller die Maxime: Wir liefern pünktlich. Das ist neben der Qualität die maßgebliche Größe, wenn über Jahrzehnte aufgebaute Geschäftsbeziehungen mit Unternehmen wie dem Tor- und Türhersteller Hörmann, Fenster- und Fassadenhersteller Schüco oder den großen Playern im Nutzfahrzeugbau Schmitz Cargobull und Krone störungsfrei funktionieren sollen.

„Wir stoßen mit unserem Unternehmenswachstum sehr deutlich an unsere Grenzen“, erklärt Heinz Dickerboom, Leiter Informationstechnologie des Monheimer Unternehmens – und meint damit vor allem die Restriktionen des Betriebsgeländes. „Umso wichtiger ist es, die komplexe Produktions- und Materialsteuerung in einem leistungsfähigen System abzubilden, das ausreichende Transparenz und Sicherheit bietet und Zwischenlagerungen weitestgehend vermeidet.“

Vier Strangpress-Anlagen unterschiedlicher Größe am Standort Monheim bilden den Kern des Unternehmens. Daneben produziert der Standort Roermond auf drei Pressen ein überwiegend komplementäres Produktspektrum im kleineren Querschnittsbereich. Beide Werke arbeiten jedoch weitgehend selbstständig, auch wenn Synergiepotenziale zunehmend genutzt werden. Bis auf wenige Lagerfertigungsaufträge, resultierend aus Rahmenvereinbarungen

mit einigen Kunden, wird ausschließlich kundenauftragsbezogen produziert.

Bereits im Jahr 2000 hatte man im Zuge des weiteren Wachstums ein selbstentwickeltes PPS-System mit einer Baan-Lösung ersetzt. Allerdings nur für kurze Zeit: „Wachsende Anforderungen und nicht zuletzt die wirtschaftliche Situation des Software-Herstellers haben sehr schnell dazu geführt, einen radikalen Schnitt zu vollziehen und ein weiteres Mal ein Standardsystem für den unternehmensweiten Einsatz und alle betrieblichen Funktionen auszuwählen und einzuführen“, begründet Heinz Dickerboom den zweiten Systemwechsel innerhalb von vier Jahren.

Das bereits bestehende Key-User-Team prüfte vier Systeme ausführlich und entschied sich schließlich für proALPHA als künftige zentrale Organisations- und IT-Plattform. Die Gründe seien vielfältig gewesen, erklärt Heinz Dickerboom. Zum einen habe es technische Argumente wie die komfortable Benutzeroberfläche und die abhängige Fenstertechnik

#### Über die apt Hiller GmbH

Basis der apt-Unternehmensgruppe ist das Presswerk in Monheim nahe Düsseldorf, die apt Hiller GmbH. Ein weiteres Presswerk arbeitet unter dem Namen apt Kurvers B.V. in Roermond nahe der deutsch-niederländischen Grenze. In Eckental bei Nürnberg ansässig ist die apt Products GmbH mit überwiegend mechanischer Bearbeitung. Exklusiv liefert dieses Werk alle Busklappen für die Evobus GmbH/Daimler. apt Products s.r.o. in Tschechien beschäftigt sich ebenfalls mit der mechanischen Bearbeitung von Aluminiumprofilen und -blechen und liefert an Kunden wie Iveco und Siemens. 810 Mitarbeiter erwirtschaften rund 200 Mio. Euro Umsatz. Die jährliche Verarbeitungskapazität innerhalb der Gruppe beläuft sich auf 80.000 Tonnen. Das Unternehmen wurde 1972 am Standort Monheim gegründet. Noch heute hält Gründer Werner Hiller 55 Prozent und Frans Kurvers 45 Prozent der Unternehmensanteile.

nik gegeben. „Ebenso wichtig war aber die Erkenntnis, dass hier ein echter Mittelständler hinter der Software steht, der weiß und versteht, von was wir reden.“

Aufgrund der komplexen Anforderungen war schon vor der endgültigen Auswahl klar, dass keines der am Markt verfügbaren Standardsysteme, auch nicht proALPHA, ohne größere Anpassungen auskommen würde. Das betraf unter anderem diverse Modelle der Amortisationsverwaltung von Werkzeugen nebeneinander (Abschreibungen über Produktionsmenge oder Abschreibung über die Zeit, zum Teil mit Kappungsgrenzen), Wartungsverwaltung von Werkzeugen, vier parallel genutzte Mengen-Preis-Abhängigkeiten nebeneinander und in einem Auftrag (Kilogramm, Meter, Quadratmeter, Stück und diverse Mischformen und Umrechnungen während des Auftragsverlaufs).

Zum letztgenannten Punkt: Bestellungen von Profilen laufen überwiegend in Kilogramm ein. Das ist üblicherweise auch die Einheit auf der Rechnung. Geliefert wird aber in Metern – wobei aufgrund von Toleranzen auch beim gleichen Profil nicht immer die gleiche Profillänge je Kilogramm Rohmaterial erzeugt wird. Bei eloxierten Profilen spielt außerdem die Oberfläche als Abrechnungseinheit eine Rolle. Alle Kombinationen dieser Einheiten im Auftragsdurchlauf und bei der Preisfindung sind möglich und üblich. Sie müssen durch alle Fertigungsschritte im System „mitgezogen“ und zu jeder Zeit beauskunftet werden, von der Preisfindung über die Disposition bis zur Verpackung und Faktura. Selbstverständlich müssen auch die Rundungen in allen Einheiten korrekt vollzogen werden.

#### Schwierige Rahmenbedingungen – sportliches Timing

Trotz des umfangreichen „Spezialitätenkatalogs“ orientierte sich die Projektgruppe an einem knappen Zeitplan: Nach dem Projektstart im März 2003 sollte das System bis auf die Personalabrechnung unternehmensweit zum Jahresanfang 2004 den Echtbetrieb aufnehmen. „Das hat zwar allen Beteiligten hohen Einsatz abgefordert, lief dann aber, anders als bei manchen vergleichbaren Projekten in anderen Unternehmen, erstaunlich glatt“, so Heinz Dickerboom. „Wir haben ohne Unterbrechung jeden Tag Aufträge erfasst, jeden Tag geliefert und auch jeden Tag

Lieferscheine geschrieben und fakturiert. Während der Datenübernahme mit Hilfe einiger proALPHA Tools wurde die Gelegenheit genutzt, den Datenbestand zu prüfen und zu bereinigen.



*IT-Leiter Heinz Dickerboom:  
„Ohne proALPHA bräuchten wir  
einige Mitarbeiter mehr, um die  
Durchsätze zu stemmen.“*

Was in diesem Bereich weitgehend rein technisch und glatt ablief, ergab im Handling der Mitarbeiter zunächst einige unerwartete Hürden: „Das alte System wurde eher als Informationssystem genutzt, man konnte fast hineinschreiben wie in Word“, erklärt Heinz Dickerboom. proALPHA dagegen durchdringt alle Prozesse sehr tief, es fängt beispielsweise mit einer Fülle von Plausibilitätskontrollen viele mögliche Fehler im Betrieb ab. Dazu müssen Daten natürlich diszipliniert eingegeben und Aktivitäten sorgfältig abgearbeitet werden. „Plötzlich hatten die Mitarbeiter ihre gewohnten Excel-Listen nicht mehr, was einigen durchaus Probleme

bereitet hat, zumal die Einsicht in bestimmte Anforderungen des Systems nicht immer da war. Aber recht schnell haben die Leute gelernt, in Prozessen zu denken und zu handeln.“

#### Ungewöhnliche Anforderungen und Automatisierungen

Die sehr speziellen Abläufe im Unternehmen erforderten in einigen Funktionen tiefgreifende Anpassungen. Hier war es nicht mit Customizing getan, es musste teils programmiert werden. Während beispielsweise Finanz- und Anlagenbuchhaltung „glimpflich“ davonkamen, sprich weitestgehend im Standard laufen, mussten Vertrieb und Logistik intensiv überarbeitet werden, um die mehrstufigen Prozesse samt kompliziertem Materialfluss abzubilden. Der Vertrieb gibt die Aufträge direkt in die Disposition, die jede Nacht in einem Dispositionslauf Produktionsaufträge generiert und als Papier-Ausdruck bereitstellt. Die Arbeitsvorbereitung gibt die Belege in die Produktion, die sie in eine optimierte Reihenfolge bringt. Erster Produktionsschritt ist das Pressen.

Auf den ersten Blick täuscht das Vorhandensein von Papier über den hohen Integrationsgrad und viele Automatismen hinweg: proALPHA ist an eine Vielzahl von Subsystemen angedockt, um den schnellen und fehlerfreien Datentransfer zu gewährleisten. „Darin liegt der größte Nutzen von proALPHA, sonst bräuchten wir eine ganze Reihe von Mitarbeitern mehr, um die Durchsätze zu stemmen – und das ginge zu Lasten der Wettbewerbsfähigkeit“, berichtet



proALPHA erzeugt den Transportauftrag für die Profile und sendet ihn an das Transportleitsystem der Automatikkrane.

Heinz Dickerboom. Ist beispielsweise ein Prüfvorgang im Arbeitsplan vorgesehen, geht automatisch aus proALPHA eine Information zur Generierung eines Prüfauftrages an das QM-System (Hersteller Böhme & Weihs). Der Prüfauftrag steht nach wenigen Sekunden dem Mitarbeiter zur Verfügung. Kabellose Messgeräte wie Messschieber sind im Einsatz, die Daten werden bis nach proALPHA durchgereicht und für die Dokumentation verwendet. Auch Prozessdaten der Pressen wie spezifische Gewichte der Profile und weitere wichtige Fertigungsparameter werden über die angepasste Rückmeldefunktion in proALPHA zurückgemeldet. Und diese Meldungen ziehen sich als Daten durch verschiedene proALPHA Funktionen bis hin zur Faktura.

Zweiter Schritt nach dem Pressen ist das Ablängen der Profile auf typischerweise sechs Meter und das Verbringen in Transportkörbe. Alle bei apt Hiller eingesetzten Körbe sind an beiden Enden mit einem eindeutigen Barcode gekennzeichnet. Mit dem Scannen der Codes von Auftragspapier und Korb werden Produkt und Korbnummer in proALPHA „verheiratet“ und zum Transport freigegeben. proALPHA erzeugt den Transportauftrag mit allen erforderlichen Informationen und sendet ihn an das Transportleitsystem der Automatikkrane. Das entscheidet auf Basis der Rückmeldedaten aus proALPHA, welcher Korb als nächstes von wo nach wo zu transportieren ist. Aufgrund der sehr beschränkten Stellflächen und verschiedenster Prioritäten müssen komplexe Entscheidungen getroffen werden. Oberste Priorität hat üblicherweise der unterbrechungsfreie Betrieb der Pressen. Ob es dazu wichtiger ist, zunächst einen leeren Korb bereitzustellen oder den vollen zu entnehmen, ist von vielen Einflüssen wie Wegezeiten der Krane, Ziele und freien Stellplätzen abhängig. Außerdem ist zu berücksichtigen, dass zwei Korbgrößen im Umlauf sind, die nicht miteinander stapelbar sind.

Auch der dritte Produktionsschritt, die Behandlung im Ofen, beeinflusst die Transporte: Wurde bei einer Kontrolle fest-

gestellt, dass eine Charge Profile nachbearbeitet werden muss, geht per Terminal eine Rückmeldung an proALPHA, das den gesamten Materialfluss in einen Reparaturprozess umsteuert. Nach dem Ofen muss entschieden werden, ob das Material zwischengepuffert, in die Verpackung oder in die Oberflächenveredelung transportiert wird. Eine Einschienen-„U-Bahn“ (Shuttle), die in einem Tunnel auf einer Länge von ca. 250 Metern unter einer öffentlichen Straße verkehrt, liefert die Körbe in der Eloxal-Anlage oder im Logistikzentrum auf dem erweiterten Firmenareal an. Auch diese Transporte sind einschließlich der Umladung von proALPHA initiiert und umfänglich in die automatische Logistik integriert.

Die physische Weiche zum Eloxalwerk ist verbunden mit der automatischen Übergabe aller notwendigen Auftragsdaten aus proALPHA. Die Automatikkrane sammeln alle zum Auftrag gehörenden Körbe aus den Pufferbereichen zusammen, proALPHA übermittelt an das Steuerungssystem der Eloxalanlage die Auftragsdaten für Aufspannen, Eloxieren und Abspannen. Die Anlage meldet die Arbeitsschritte automatisch in proALPHA zurück.

#### Tiefe Integration mit einer Fülle von Subsystemen

Im vierten und letzten Schritt folgt das Verpacken, Verwiegen und automatische Rückmelden der Gewichte an proALPHA. Die Identifikation der Ware findet auch in diesem Schritt durch Scannen der Korb-Barcodes statt. Das Scannen ist mit fest installierten Lesern oder drahtlosen Handhelds gleichermaßen möglich. Für jedes Packstück erzeugt proALPHA ein separates Etikett auf einem Arbeitsplatzdrucker. Die Etiketten sind kundenspezifisch gestaltet und mit unterschiedlichen Informationen versehen. Einige Kunden erhalten produktabhängig verschiedene Etikettentypen. Fertig verpackte – und gemeldete – Waren gelangen per Transportleitsystem (besagte „U-Bahn“) in das von einem externen Unternehmen betriebene Logistikzentrum. Die betriebswirtschaftlich korrekte Übergabe mit Werte-

und Risikoübergang findet in einer Schleuse per Scan mit einem Handheld und Rückmeldung in proALPHA statt.

Der Versand erhält den Auftragsvorrat mit einem entsprechenden Vorlauf. Den kann der Mitarbeiter sukzessive abarbeiten. Die Lieferscheinerstellung mit Zuordnung der Packstücke geschieht komfortabel in proALPHA, alle Packstücke eines Auftrags zeigt der Monitor an, auch Teillieferungen sind möglich und besonders gekennzeichnet. Die Daten aller Packstücke erhält der Spediteur automatisch per VPN-Zugang, er erzeugt daraus in seinem System Rollkarten mit einem Ladeplan für das eingeplante Fahrzeug und sendet die, ebenfalls per VPN, zurück auf einen Handheld im Logistikzentrum. Damit steht die genaue Reihenfolge der Beladung fest. Jedes Packstück der Ladung wird bei der Bereitstellung gescannt, eine Sicherheitsprüfung findet mit einem anschließenden Scan der gesamten Ladung und einer im Hintergrund laufenden Plausibilitätsprüfung statt. Per Knopfdruck werden für den Fahrer aus proALPHA alle Lieferscheine dieser Rollkarte gedruckt. Die Spedition liefert über VPN eine Transportquittung, wenn der Lkw losfährt, diese gibt automatisch den Lieferschein in proALPHA für die Rechnungsschreibung frei. Da kein Transport mehr als einen Tag unterwegs ist, ist sichergestellt, dass die Rechnung nicht vor der Ware beim Kunden eintrifft.

„Die extrem tiefe informationstechnische Verknüpfung der sehr unterschiedlichen Systeme verhindert in hohem Maße Fehlbedienungen und Eingaben, beispielsweise Zahlendreher. Zudem ist nur so der schnelle Auftragsdurchlauf und die optimale Nutzung der knappen Stellflächen überhaupt möglich“, begründet Heinz Dickerboom die wohl einmalige Integrationsform einer so hohen Zahl verschiedener technischer Anlagen und Systeme. Und nur so ist auch der hohe Qualitätsstand zu halten und noch weiter auszubauen.

#### Mit Kennzahlen führen

Produktivität und strategischer Materialeinkauf entscheiden maßgeblich im Wettbewerb um attraktive Aufträge und Kunden. Hier haben „Bauchentscheidungen“ nur sehr begrenzte Berechtigung. „Wir sind schon heute ein Kennzahlen-geführtes Unternehmen“, bekennt Heinz Dickerboom. „Die Fakten stellt das Managementinformationssystem in proALPHA sachgerecht aufbereitet zur Verfügung. Und ohne Analyzer ginge heute im Finanz- und Rechnungswesen/Controlling, im Vertrieb und in der Logistik fast nichts mehr.“ Erfreulicher Nebeneffekt: Dank der hohen Transpa-

renz und der Möglichkeit, ad hoc beliebige Auswertungen zu fahren, genießt apt Hiller einen guten Ruf bei ihren Partnern. Das System wird noch weiter verfeinert: So wird aktuell die Produktivität einzelner Pressenlinien bei bestimmten Profilen exakt erfasst und in proALPHA hinterlegt. Das ermöglicht in Zukunft noch genauere Kalkulationen neuer Profile.

In diesem Zusammenhang kann man auch das Verwalten aller Dokumente im Unternehmen einordnen: Im proALPHA Dokumentenmanagement werden Angebote, Bestellungen, Lieferscheine, alle Fertigungsbelege einschließlich handschriftlicher Notizen und andere Vorgänge revisionssicher abgelegt. Daraus ergeben sich auch Teileakten und Profilstammakten. Diese Daten stehen allen Berechtigten im Unternehmen auf Knopfdruck zur Verfügung und können im Reklamationsfall hinzugezogen werden.

Das im Rahmen der Produktentwicklung eingesetzte CAD-System „Solid Edge“ liefert über die CA-Link-Schnittstelle Zeichnungs- und Teiledaten an proALPHA. proALPHA selbst wiederum stellt Bestandsdaten von Ersatzteilen und Stammdaten von Lieferanten und Teilen dem angekoppelten Instandhaltungssystem „Wartman“ zur Verfügung.

#### Kompetenzen vorher klären

„Wir hatten im Projektteam – und damit bei der Systemauswahl aus jedem Unternehmensbereich – einen Key-User, der auch mal den Mund aufmacht“, erklärt Heinz Dickerboom den Projekterfolg trotz schwieriger Rahmenbedingungen. Dieses Team existiert noch heute und kümmert sich um die ständige Optimierung und Pflege des Systems. Und die Key-User wurden vor der Systemauswahl einer intensiven Kompetenzprüfung unterzogen, um die Anforderungen wirklich definieren zu können. Das gleiche wurde übrigens auch mit dem Projektleiter von proALPHA Seite gemacht, apt Hiller wollte vorher wissen, mit wem sie es zu tun hat. Keine schlechte Methode, wie es im Rückblick scheint. „Die Mitarbeiter mussten in der Projektphase eine hohe Mehrbelastung verkraften. Sicher wurde dies dank des damals wie heute exzellenten Betriebsklimas unterstützt, aber insgesamt kann man schon sagen, es war eine spannende Zeit.“



Weitere Informationen unter:  
[www.apt-alu-products.com](http://www.apt-alu-products.com)

## Spezialmaschinenbau mit schlanken Prozessen

### Solide Daten für effiziente Abläufe und strategische Planungen

Im Zuge des stabilen Wachstums hat das Unternehmen Pemtec im Jahr 2008 in der Produktion, Administration und Projektierung auf proALPHA umgestellt, um interne und externe Abläufe schneller, einfacher und transparenter zu gestalten und den weiteren Ausbau voranzutreiben.

Mit standardisierten Maschinen zur präzisen elektrochemischen Metallbearbeitung (PEM) ist die im deutsch-französischen Industrie- und Gewerbegebiet Saarbrücken-Forbach beheimatete Pemtec seit Gründung beständig gewachsen. So resultierte auch die im Jahr 2004 vollzogene Verlagerung vom Ursprungssitz im saarländischen Dillingen in die sogenannte Eurozone aus dem Wunsch nach weiteren Expansionsmöglichkeiten.

PEM, Precise Electrochemical Machining, ermöglicht das Bearbeiten fast aller Metalle, Superlegierungen, pulvermetallurgischer Stähle und Metallverbindungen. Schnelles Erzeugen auch komplexer Geometrien im Toleranzbereich von wenigen Mikrometern auf „kaltem Wege“, also ohne Gefügeveränderungen, und das auch bei schwer zerspanbaren Werkstoffen, ermöglicht interessante technische Lösungen. Entsprechende Standardanlagen und kundenspezifische Sondermaschinen sind vor allem zur Serienfertigung in der Automobil-, Flugzeug- und Medizinindustrie im Einsatz. Schruppen, Schlichten und

Polieren ist mit Pemtec-Maschinen in einem Arbeitsgang, mit einer Elektrode und in einer Aufspannung möglich.

**Deutsche und französische Landesversion Hand in Hand**  
Weiter anhaltendes Wachstum führte dazu, die Organisationsstrukturen im Unternehmen neu zu überarbeiten und in einem alle Unternehmensbereiche umfassenden IT-System abzubilden. proALPHA hat Pemtec mit dem Implementierungspartner Wolf IT Consulting in administrativen Bereichen wie Finanzbuchhaltung und Vertrieb, aber auch in der Produktion sowie in der Projektierung eingeführt. Trotz der komplexen Produkte wurden dank der übergreifenden Funktionen und einheitlichen Datenbasis im gesamten Unternehmen schlanke Standardprozesse erreicht.



Hans Kuhn, Mitglied der Geschäftsleitung bei Pemtec: „Valide und umfassende Daten aus dem Unternehmen ermöglichen solide, sachgerechtere Strategien.“

Die frühzeitige Automatisierung von Abläufen hat zu Kostenreduzierungen in mehreren Bereichen geführt. Besonders deutlich wurde das sehr schnell beispielsweise in der Buchhaltung, die nun über eine automatisierte Rechnungsprüfung verfügt. Die Lagerverwaltung arbeitet mit einer einfachen Bestandsführung durch permanente Überwachung, die Materialdisposition erhält aus dem System Vorschläge für optimale Bestellzeitpunkte. Stabile Abläufe fördern die effiziente und termingerechte Abarbeitung der Aufträge.

Die geografische Lage im deutsch-französischen Grenzgebiet und die Unternehmenshistorie bringen einige besondere Anforderungen an die IT-Infrastruktur mit sich: Obwohl der Unternehmensstandort eine sogenannte Eurozone ist, unterliegt das Unternehmen fiskalisch dem französischen Recht – mit allen Auswirkungen hinsichtlich steuerrechtlicher Besonderheiten. Andererseits handelt es sich aus der Historie und angesichts der Mehrheit der Mitarbeiter um ein im Kern noch immer deutsch geprägtes Unternehmen. proALPHA konnte hier eine komfortable Lösung bieten: Die französische und die deutsche Version laufen problemlos nebeneinander. Das ermöglicht, die betriebswirtschaftlichen Funktionen ohne Anpassungsaufwand korrekt und komfortabel abzubilden. Im Laufe des Jahres wird Pemtec voraussichtlich auf die französische Version 5.2 umsteigen.

#### ① Über die Pemtec SNC

Die PEM GmbH wurde 1995 im saarländischen Dillingen gegründet. Daraus entstand 2004 die Pemtec SNC mit Sitz in der Eurozone des nahen französischen Städtchens Forbach, die ebenfalls den deutschen Gesellschaftern aus der Nähe von Trier gehört. Rund 50 Mitarbeiter entwickeln und produzieren Anlagen für das Precise Electrochemical Machining (PEM), also die präzise elektrochemische Metallbearbeitung. Die in früheren Jahren komplexen Verfahren der Bearbeitung auch schwieriger Metalle und Sonderlegierungen wurden in einer weitgehend standardisierten Maschinenteknologie umgesetzt und so besser beherrschbar und bedienfreundlicher gestaltet. Daneben produziert Pemtec Sondermaschinen und Peripherietechniken rund um das PEM und liefert Gesamtpakete einschließlich Elektrodenkonstruktion und Schulung.



Pemtec konstruiert und produziert Maschinen zur präzisen elektrochemischen Metallbearbeitung (PEM).

Ständig entwickelt Pemtec Maschinen und ihre Komponenten weiter. Spezielle Kundenwünsche, Maschine und Werkzeugprojekte betreffend, beschäftigen die Entwicklungsabteilung mit einer Vielzahl von zum Teil komplexen Projekten. Hier wird das proALPHA Projektmanagement genutzt, um die Abläufe in Projektplänen klar zu strukturieren, terminlich und kostenmäßig stets auf dem aktuellen Stand zu halten und mit Vor- und Nachkalkulation die Daten für kommende Aufträge weiter zu verfeinern.

#### Unternehmensführung auf sicherer Datenbasis

Des Weiteren ermöglicht die integrierte und aktuelle Datenbasis über das gesamte Unternehmen flexible und fundierte Entscheidungen der Unternehmenssteuerung. Für die Unternehmenssteuerung relevante Daten fließen in das Managementinformationssystem von proALPHA ein. Weitere Auswertungen lassen sich mit dem Analyzer schnell und unkompliziert durchführen.

„Wir haben immer eine klare Sicht auf unsere aktuellen Zahlen und deren Entwicklung“, sagt Normann Küntzler, in der Geschäftsleitung verantwortlich für Finanzen und Pro-

duktion. „Und wir verfügen in allen Bereichen über zuverlässige und einheitliche Informationen zu unseren Produkten, Kosten, Materialverbräuchen und den aktuellen Beständen. Dadurch können wir beispielsweise neue Angebote besser kalkulieren, die Beschaffung kosteneffektiver steuern und insgesamt ertragsorientierter arbeiten.“ Die integrierten Prozesse stärken die Wettbewerbsfähigkeit und ermöglichen neue Vermarktungsmodelle.

Das verspricht einige Chancen für die künftige Unternehmensentwicklung: „Valide und umfassende Daten aus dem Unternehmen ermöglichen solide, sachgerechtere Strategien statt reinen Schätzungen und ‚Bauchentscheidungen‘. Hier entwickeln wir aktuell neue Konzepte, um unsere Kundenbeziehungen zu stärken und neue Ertragspotenziale zu erschließen“, erklärt Hans Kuhn, in der Geschäftsleitung verantwortlich für Vertrieb und Entwicklung.

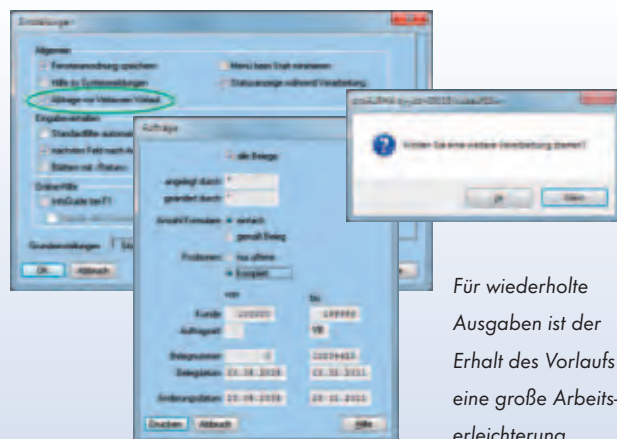
**PEM Tec**  
Precision  
Electrochemical  
Machining

Weitere Informationen unter:  
[www.pemtec.de](http://www.pemtec.de)

## Tipps & Tricks

### Vorlauf erhalten

Vor der Verarbeitung oder Ausgabe von Daten erscheint in der Regel ein Vorlauf, in dem man die Daten anhand verschiedener Kriterien selektieren kann. Ob dieser Vorlauf nach der Verarbeitung automatisch verschwindet, kann jeder Benutzer individuell konfigurieren. Die Einstellung geschieht direkt im Hauptmenü unter Extras > Einstellungen. Hier ist ein Toggle bei „Abfrage vor Verlassen Vorlauf“ zu setzen, wenn der Vorlauf erhalten bleiben soll, sodass man beispielsweise eine zweite Ausgabe starten kann.



Für wiederholte Ausgaben ist der Erhalt des Vorlaufs eine große Arbeitserleichterung.

## Durchlaufzeiten runter – Pünktlichkeit rauf

### Demmel AG: Produktion und SCM profitieren von Multiressourcen-Planung

Um durchschnittlich mehr als zwei Wochen verkürzte Lieferzeiten, eine um etwa 30 Prozentpunkte gesteigerte Termintreue und weitere positive Aspekte hat beim Automobilzulieferer Demmel die Umstellung der Produktionsplanung auf das proALPHA Advanced Planning and Scheduling (APS) gebracht.

Zu den Kernkompetenzen der Demmel-Gruppe mit ihren rund 550 Mitarbeitern gehören die Dekoration von Metalloberflächen mit innovativen Bediensystemen auf Basis von Piezo-Technologie oder optoelektronischer Sensorik. Größtes Geschäftsfeld sind Plaketten und Einstiegsleisten für die Automobilindustrie, darunter die Embleme namhafter Automobilhersteller wie Volkswagen und BMW, gefolgt von Tastaturen und Eingabesystemen für die industrielle Kommunikation und dem Bereich industrielle Kennzeichnung mit Schildern und Frontplatten. Angesichts von Wachstum und zunehmender Komplexität in der Ressourcenplanung ihrer unterschiedlichen Sparten hat Demmel entschieden, ein modernes Werkzeug einzusetzen: Mit Unterstützung des Integrationspartners Alpha Business Solutions AG wurde in der Produktionsplanung und -steuerung sowie im Supply Chain Management die Multiressourcen-Planung proALPHA APS (Advanced Planning and Scheduling) eingeführt. Mit ausgesprochen positiven Aspekten: Nach zwei Jahren Echtbetrieb liegen Durchlaufzeiten und Termintreue heute auf völlig anderen Niveaus und die Zusammenarbeit zwischen Produktion, Einkauf und Vertrieb ist deutlich intensiver.

#### Ausgangslage und APS-Projekt

Ursprünglich waren Fertigungssteuerung, Einkauf und Prozessplanung dezentral organisiert. Das hatte relativ hohe Bestände zur Folge, um Wipp-Effekte abzufangen und die Produktionssicherheit zu gewährleisten. Zudem waren „Terminjäger“ im Einsatz, die im Problemfall – zum Beispiel mit verspäteten Aufträgen in der Hand – vor Ort unterwegs waren. Keineswegs trivial in der Planung war und ist dabei der Umstand, dass die verschiedenen Geschäftsbereiche zum großen Teil gleiche Ressourcen nutzen und sich untereinander über Prioritäten einigen müssen. 2007 begann Demmel ein Projekt zur Material- und Prozessoptimierung, in dem proALPHA APS eingeführt werden sollte. „Zu unseren Zielen gehörte eine weitere Reduktion der

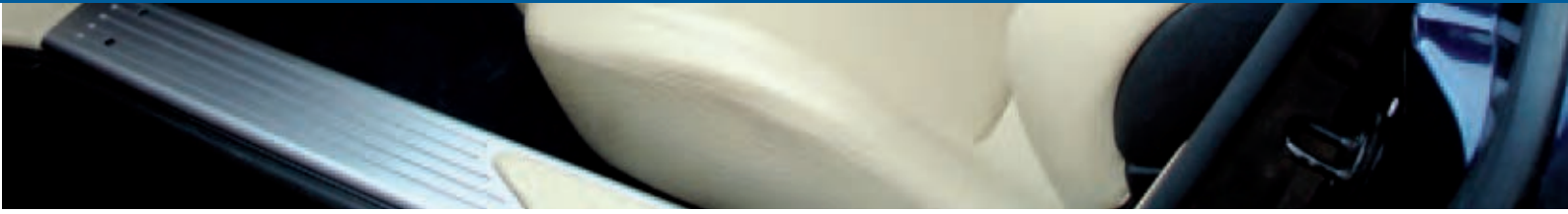


Das Produktspektrum des Automobilzulieferers Demmel ist vielfältig.

Durchlaufzeiten und Lagerbestände, aber auch genauere Terminprognosen“, nennt Martin Mayer, verantwortlich für die Produktionsleitung bei Demmel, als Motivation. „Deshalb haben wir uns auch besonders mit dem Thema Supply Chain Management beschäftigt – diese Auseinandersetzung ist ein wesentlicher Aspekt von Advanced Planning and Scheduling“, ergänzt Miodrag Nußbaumer, IT-Leiter und Projektleiter ERP. Zunächst bildete Demmel ein Projekt-Kernteam aus Mitarbeitern mit Entscheidungskompetenz, die aus der Geschäftsführung sowie der Leitung Materialwirtschaft und Arbeitsvorbereitung kamen. Im nächsten Schritt wurden interdisziplinäre Key-User aus sämtlichen involvierten Bereichen wie Controlling, Einkauf, Buchhaltung, Vertrieb, Produktionsplanung und IT benannt. Das Key-User-Team erarbeitete dann ein Handbuch für eine standardisierte Vorgehensweise in proALPHA und eine Entscheidungsvorlage für individuelle Anpassungen der neuen Software an individuelle Erfordernisse bei Demmel.

#### Beginn eines neuen Zeitalters

Der Einstieg in das neue System zum Jahreswechsel Ende 2007 fiel trotz der guten Vorbereitung sportlich aus. „Wir haben die kompletten Rückstände neu eingeplant und alle Aufträge für Januar 2008 neu terminiert“, berichtet Martin Mayer. Heute arbeiten das Supply Chain Management, der operative Einkauf und die Fertigung eng zusammen, knapp 100 Anwender setzen die APS-Planung ein. Auf Basis der APS-Daten werden Bedarfe definiert und Bestellungen ausgelöst – doch verankert sind diese Prozesse in der Fertigungssteuerung.



*Einstiegsleisten und Plaketten für die Automobilindustrie bilden das größte Geschäftsfeld.*

Das System funktioniert allerdings nur dann, wenn mit Zahlen, Daten und Fakten offen umgegangen wird. Hier kommt es besonders auf die Mitarbeiter an. „Mittlerweile ist die Produktion so komplex, dass nur noch das System die Möglichkeit hat, den Gesamtüberblick zu behalten. Diese Erkenntnis hat sich langsam durchgesetzt“, so Mayer. Neue, übergreifende Konzepte treffen hier naturgemäß nicht nur auf alte Strukturen, die auf einer starken Trennung zwischen den einzelnen Unternehmensbereichen quasi als Fürstentümer beruhen, sondern auch auf die sehr menschliche Abneigung, Hoheitswissen preiszugeben. „Tiefgreifende Veränderungen erfordern, dass man als Unternehmen bereit ist, immer wieder auf das Thema einzugehen und hinzuweisen“, resümiert Miodrag Nußbaumer. Rund sechs bis zwölf Monate habe es gedauert, bis sich die notwendige Offenheit etabliert habe.

Im Vorfeld Standards festzulegen, ist sehr wichtig – das System steht und fällt mit der Datenqualität. Ebenso entscheidend ist es, sich zu einigen, nach welcher Philosophie mit APS gearbeitet werden soll – unabhängig davon, wie lang die Umstellung dauert. Die Einplanung von Aufträgen war ab Einführung ausschließlich im APS möglich. Parallel hätten einige Mitarbeiter zunächst noch weiter mit Excel hantiert, doch das habe sich bald verändert: „Die Mitarbeiter haben sich mehr und mehr allein auf APS verlassen, die Problemlösung auf Wegen wie Excel ist immer ein Mehraufwand“, so Martin Mayer. Die klassischen Terminjäger gibt es nicht mehr. Ihr Einsatzbereich veränderte sich mit der Systemeinführung: Aus den Jägern und Trouble-

shootern sind mittlerweile Planer geworden, die in der Produktionssteuerung tätig sind.

#### Ein waches Auge für Kennzahlen

Im wachsenden Unternehmen Demmel wird auch das Volumen der Stammdaten immer größer. „Die Teilstamm-anlage und Pflege erfordert eine nahezu hundertprozentige Genauigkeit der einzelnen Sachbearbeiter, auch die Abbildung und Pflege der Ressourcen ist wichtig. Nur wenn jede Veränderung zeitnah im System abgebildet wird, lassen sich verlässliche Terminaussagen treffen“, erläutert Miodrag Nußbaumer. Bereits 2007 entwickelte man eine Verfahrensweisung mit Plausibilitätsprüfung für Stammdaten. Sämtliche Daten wurden konsequent auf Vordermann gebracht. Auch die Zeitvorgaben des seit jeher Kennzahlen-orientierten Unternehmens kamen auf den Prüfstand: Sechs Monate lang waren zwei Refa-Fachleute damit beschäftigt, die Vorgabezeiten neu zu definieren. Mit Organigrammen wurden sämtliche Prozesse und Rollen beschrieben und die Mensch-Maschine-Interaktionen abgebildet. Diese Informationen werden kontinuierlich weiter angepasst. Die Bereinigung der Saisoneffekte ließ man jedoch beiseite, da der Aufwand dieses Feintunings keinen dementsprechenden Nutzen verspricht. „Insgesamt muss das Unternehmen mindestens acht Mannmonate für das Thema Datenqualität einplanen – je nach bereits erreichtem Stand“, schätzt Miodrag Nußbaumer.

#### Funktionen für den Alltag

Sobald heute ein Auftrag vom Vertrieb hereinkommt, läuft er in die Planung und wird im System angelegt und eingeplant. In einem nächtlichen Optimierungslauf unter Berücksichtigung aller Ressourcen und eingeplanten Aufträge – zum Beispiel auch von Engpässen beim Material – wird ein belastbarer Endtermin ermittelt, der auch gleich verbindlich im System steht: Ein deutlicher Fortschritt zu früher, wo Aufträge bis zu sechs Wochen „frei schwebend“ existierten. Der tägliche Optimierungslauf, der sogar tagsüber möglich wäre, und die bereits bei der Auftragsplanung berücksichtigte Materialverfügbarkeit sorgen für die bestmögliche Auslastung in der Fertigung. „Dank einfacher Bedienung, übersichtlicher grafischer Darstellungen und Abbildung realer Arbeitsbedingungen unter Einbindung

#### ① Über die Demmel AG

*Die Demmel-Gruppe ist ein Zusammenschluss mittelständischer Familienunternehmen und versteht sich als kompetenter Anbieter im Bereich industrielle Identifikation und Kommunikation. Produktionsstandorte sind Scheidegg und Weiler im Allgäu, München, Nanjing (China) und Singapur. Die gruppenweit etwa 550 Mitarbeiter erwirtschafteten im Jahr 2009 etwa 80 Mio. Euro Umsatz. Ausgehend vom früheren Kernbereich Industrieschilder wurde umfangreiches Know-how in der dekorativen Gestaltung von Metall- und Kunststoffoberflächen aufgebaut. Heute ist es auch in den weiteren Geschäftsfeldern Tastaturen und Eingabesysteme sowie dekorative Zierteile, besonders für die Automobilindustrie, erfolgreich positioniert.*

von Mensch, Maschine und Werkzeug können wir problemlos mit dem System arbeiten“, sagt Miodrag Nußbaumer.

Viele Informationen sind in Gantt-Charts dargestellt, beispielsweise die verschiedenen Abhängigkeiten bei der Terminplanung. Auch Visualisierungstechniken wie der grafische Ressourcenbaum tragen zur raschen Übersicht bei, Sachbearbeiter können so die Verfügbarkeit der Kauf- und Vorfertigungsteile auf einen Blick erkennen und bei Bedarf eingreifen. Rückmeldungen über den Bearbeitungsstatus des Auftrags folgen nahezu in Echtzeit, sodass immer nachvollzogen werden kann, wo und in welchem Bearbeitungsstand sich jeder Auftrag im Betrieb befindet. Demmel steuert über APS auch die Wartungszyklen von Maschinen und Werkzeugen, managt geplante Ausfallzeiten und ungeplante Kapazitätsausfälle.

#### Umdenken als Erfolgsvoraussetzung

Mit dem neuen System hat sich der Hersteller auch auf eine ganz neue Philosophie eingelassen: „Früher sollte alles zu 100 Prozent ausgelastet sein, besonders die teuren Maschinen. Jetzt haben wir einen völlig anderen Ansatz“, erklärt Martin Mayer. Heute wird eher das Gesamtoptimum über alle Kosten gesucht. Das bedeutet: Wenn an einem Arbeitsplatz laut System gerade nichts zu tun ist, wird die Maschine abgeschaltet. In der Vergangenheit hätte man prinzipiell Aufträge vorgezogen, die zeitlich später eingeplant waren – damit aber beispielsweise auch Material verbraucht, das eigentlich für kurzfristige Aufträge zur Verfügung stehen sollte. Außerdem wurden zusätzliche Bewegungen von Material und Halbfertigwaren verursacht und Lagerplätze blockiert. Heute wird die im APS vorgegebene Reihen- und Rangfolge eingehalten, im Problemfall am proALPHA Terminal die Arbeitsvorratsliste zu Rate gezogen. Auch die alten Streitpunkte zwischen Fertigungsleitung und Verkaufsleitung über die Prioritäten sind entfallen. Gemeinsam mit Meistern und Abteilungsleitern wird in naher Zukunft vom Push-Prinzip auf das Pull-Prinzip umgestellt.

Derzeit wird der Einkauf noch weiter eingebunden. Die vorher mehr kopf- und wissensgesteuerten Abläufe sollen im System vereinfacht werden. Dazu gehört auch, dass nichts mehr brach liegt, nur weil ein Mitarbeiter im Urlaub

ist. Früher war der Einkauf eine reine Beschaffungsstelle, mittlerweile ist er sehr viel näher an die Produktion herangerückt. Auch durch die verbesserte Materialplanung sind die Bedarfe transparenter. Die zuständigen Mitarbeiter behalten jederzeit während der Fertigung die Kontrolle über die Bedarfe und Verbräuche des Materials, die tatsächlich entnommenen Mengen und den eventuell angefallenen Ausschuss.



*IT-Leiter Miodrag Nußbaumer: „Dank einfacher Bedienung und Abbildung realer Arbeitsbedingungen können wir problemlos mit dem System arbeiten.“*

#### Nutzen ist klar erkennbar

In der Vergangenheit betrug die Durchlaufzeiten fünf bis sechs Wochen, bei seltener gefertigten Produkten bis zu zehn Wochen. Heute liegen sie bei drei bis vier Wochen. Auch bei der Liefertermintreue wurden erhebliche Verbesserungen erzielt: „Im Automotive-Umfeld stieg die Liefertermintreue von 70 auf 98 Prozent. In den Geschäftsfeldern Tastaturen und Eingabegeräte sowie Industriebeschilde-

rungeren erreicht, hier spielen aktuell jedoch teilweise Versorgungsengpässe bei den Zulieferern eine Rolle. Da helfen die SCM-Funktionen – sich abzeichnende Probleme lassen sich im Vorfeld diskutieren und nicht erst, wenn es zu spät ist. Die Optimierung im Lagerbestand zu beziffern, ist nicht so einfach, da sich der Materialmix in den letzten Jahren stark verändert hat. Außerdem war Demmel zur Zeit der APS-Einführung im Automotive-Bereich noch 2nd-Tier-Lieferant, jetzt sind die Scheidegger in mehreren Bereichen zum 1st Tier avanciert. „Wir bieten heute deutlich mehr Systeme an. Dieser Ansatz wird durch APS stark vereinfacht“, konstatiert Martin Mayer.

Im nächsten Schritt setzt Demmel eine Anbindung der Werkzeuge in Arbeitspläne mit Festlegung der Wartungszyklen um und bindet die Konstruktionszeichnungen in den Teilestamm ein. Auch perspektivisch soll aus der APS-Lösung noch mehr herausgeholt werden: „Wir wollen unsere Lieferperformance weiter steigern und noch bessere Lieferhorizonte erreichen“, schaut Martin Mayer nach vorn.



Weitere Informationen unter:  
[www.demmel.de](http://www.demmel.de)

## proALPHA zeigt Flagge in Wien

Die für Österreich wichtigste Messe rund um die industrielle Fertigungstechnik, die Vienna-Tec, diente der proALPHA Austria im Oktober 2010 wiederum als Plattform zur Interessentengewinnung. Die Schwerpunktthemen Advanced Planning and Scheduling (APS) und CA-Link nutzten die überwiegend gezielt die proALPHA Ausstellungsfläche angelauten Besucher häufig als Einstieg in eine umfassende Präsentation und Information.

Während der Messe und verstärkt bei der Nachbearbeitung der Kontakte und Anfragen wurde klar, dass der Trend „Österreichische Unternehmen nehmen den Fuß von der Investitionsbremse“, so der Veranstalter, bei proALPHA Interessenten bereits früher angekommen ist als im Durchschnitt der Branche. Das gilt im Übrigen auch für Besucher aus Ungarn und der Slowakei.

Maßgeblich am Erfolg beteiligt ist die Kundennähe der proALPHA Austria: Mit den vier regional verteilten Niederlassungen Wien, Wels, Gleisdorf und Unterperfluss bei Innsbruck sind alle relevanten Industrieunternehmen Österreichs mit kurzen Fahrzeiten zu erreichen. Das erleichtert den Service und garantiert persönliche Betreuung bei kurzen Reaktionszeiten.

## Polnische Hochschulen setzen auf proALPHA

Die Erfolgsgeschichte von proALPHA auf dem polnischen ERP-Markt ist auch ein Ergebnis der engen Zusammenarbeit mit polnischen Hochschulen. Dessen Einsatz als Referenzsystem in neueren betriebswirtschaftlichen Studiengängen hat einerseits Studenten mit dem modernsten Stand der Technik und Organisation vertraut gemacht, andererseits hat der universitäre Einsatz die Weiterentwicklung der polnischen Landesversion unterstützt. Maßgeblich beteiligt war die Universität Zielona Góra (UZ).

Im Zuge der teilweise überstürzten Einführung des europaweiten zweistufigen Hochschulstudiums – dem „Bologna-Prozess“ – entfielen jedoch einige der spezialisierten Studiengänge wie „Rechnergestütztes Controlling“ an der Universität Zielona Góra und andere. Das betraf im Übrigen auch Universitäten anderer Länder, auch in Deutschland. Nun scheint man sich eines Besseren zu besinnen: Inzwischen

wurden neue Studienunterlagen publiziert, in diesem Fall von der TU Gliwice. Co-Autor und Verantwortlicher für den proALPHA-spezifischen Teil ist der Geschäftsführer von proALPHA Polska, Dr. Paweł Kuzdowicz. An der Universität UZ werden inzwischen für alle Studenten der Fachrichtungen Management und Ökonomie neben der Behandlung eines typischen Belegdurchlaufs im proALPHA Labor Übungen zur Nutzung des Analyzers durchgeführt. Als Besonderheit bietet Lehrstuhlinhaber Prof. Kluge seit drei Jahren Diplomseminare zur Nutzung eines anonymisierten realen proALPHA Betriebsdatenarchivs mit möglichen Zeitreihen von bis zu zehn Jahren unter Einsatz des Analyzers an.

Ziel solcher Diplomprojekte sind Beiträge zur Entwicklung einer empirischen Betriebswirtschaftslehre, bei der das proALPHA Betriebsdatenarchiv als „betriebswirtschaftliches Labor“ fungiert. Erste verallgemeinerungswürdige Ergebnisse zeigen, dass ein Umdenken in der Nutzung quantitativer Methoden, deren funktionale Zusammenhänge oft empirisch nicht nachweisbar sind, erforderlich ist. Entsprechende Publikationen erschienen außer in Polen in der Zeitschrift Management anlässlich der 15-jährigen Zusammenarbeit mit Prof. Lingnau vom Lehrstuhl Unternehmensrechnung und Controlling der TU Kaiserslautern, der mit der proALPHA Software AG Ausrichter der Controlling-Mittelstandskonferenz ist.

## proALPHA im TK-Großhandel

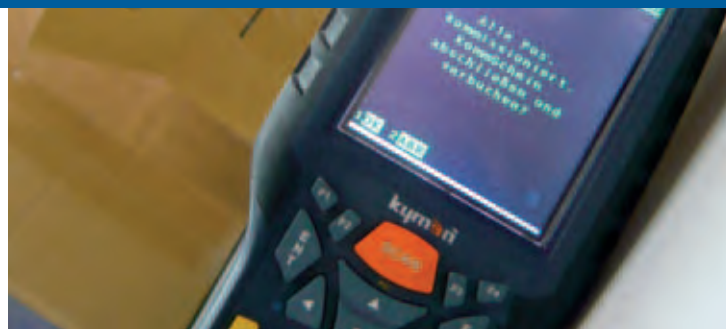
### *In fünf Monaten zum proALPHA Echtbetrieb*

Nicht nur die eigenen, internen Prozesse hat der österreichische Großhändler für Telekommunikation TFK erheblich optimiert. Es profitieren direkt und indirekt auch Zulieferer, die belieferten Fachhändler – und sogar deren Endkunden.

Beinhart ist der Markt für Telekommunikation und Funktechnik. Kurze Innovationszyklen und beständiger Preisdruck erfordern schnelles Reagieren auf Marktveränderungen und einen hohen Servicelevel, um Kunden zu binden. Mit rund 5000 Artikeln wendet sich der österreichische Vollsortimenter TFK Handelsgesellschaft ausschließlich an den Fachhandel. Das Spektrum reicht von Handys über Satellitentelefone, Faxgeräte und Antennen bis zu Funktechnik, Bluetooth und Datenprodukten sowie PDAs, Wireless Lan und andere Produktgruppen. Als exklusiver Mobilkom A1-Distributor bietet das Unternehmen umfassenden Service für die Fachhändler, der von Hotline über POS-Betreuung und Anmeldeservice bis zur Provisionsabwicklung reicht.

„Es ist nicht der Preis, mit dem man in unserer Branche Kunden gewinnt und hält. Es ist der Service, den man den Kunden anbieten kann. Dabei spielt die IT-Infrastruktur eine entscheidende Rolle, denn bestmöglicher Service lässt sich nur IT-gestützt zu vertretbaren Kosten realisieren“, zeigt sich Geschäftsführer Franz Reitler überzeugt. Diese Infrastruktur bildet bei TFK das im Jahr 2010 in Betrieb genommene proALPHA.

Der straffe Zeitplan sah nur gut fünf Monate, von März bis Ende August, für das Einführungsprojekt vor. Dieser Zeitplan enthielt die Datenmigration, das Schulen der Mitarbeiter und das Einrichten, Abstimmen und Testen zahlreicher Erweiterungen. „Der Handel braucht teilweise völlig andere Informationen als die Industrie. Hinzu kommt, dass unsere Produkte einen kurzen Lebenszyklus aufweisen und tagtäglich im Preis gewartet oder ausgetauscht werden“, erklärt Franz Reitler über den erforderlichen Anpassungsbedarf. „Allein die Berechnung der Netzbetreiberprovision ist ein Kapitel für sich. Damit ein Händler am typischen



*Unterstützung der fehlerfreien und schnellen Kommissionierung mit mobilen Geräten ist ein weiterer Nutzen der proALPHA Installation.*

Null-Euro-Handy, für das er selbst 200 Euro bezahlt, etwas verdienen kann, muss ein komplexer Abwicklungsprozess sicher realisiert werden. Die Implementierung hat aber trotzdem sehr gut geklappt.“

Anfang Mai war die Standard-Installation abgeschlossen, im Juni konnte mit den Tests der Individual-Anpassungen begonnen werden. Im August wurden die Daten migriert, letzte QS-Maßnahmen durchgeführt und – nach deren Abschluss – der „Schalter umgedreht“. Zum 1.9.2010, mit Start des neuen Geschäftsjahrs, begann für alle 44 Mitarbeiter die Arbeit am neuen System. Die Kunden konnten nur anhand besserer Belege erkennen, dass der Umstieg auf eine andere Lösung erfolgt war. Und seit Januar 2011 bieten die zahlreichen neuen Möglichkeiten, die sich bei TFK dank proALPHA eröffnen, auch Lieferanten, Handelskunden und Endverbrauchern einigen Mehrwert.

#### **Mehr Service für Handels- und Endkunden online**

TFK Austria liefert als Großhändler ausschließlich an gewerbliche Fachhändler. Im TFK-Webshop haben jedoch auch Endkunden die Möglichkeit, als Gast-Benutzer einen individuellen Warenkorb zusammenzustellen und diesen direkt an einen der Fachhandelspartner in Österreich weiterzuleiten. Sie erhalten umgehend ein Angebot beziehungsweise eine Bestätigung per E-Mail oder Telefon. Dieser Webshop ist in proALPHA integriert, so erspart sich das Unternehmen das aufwändige und fehlerträchtige manuelle Erfassen von 200 bis 300 Aufträgen pro Tag. Mit dem alten System hatte dieses Vorgehen mehrere Arbeitertage pro Woche in Anspruch genommen.

Größter Vorteil für Endkunden ist nach Ansicht von Franz Reitler jedoch die Organisation der gesamten Produktsuche, die zentral in proALPHA definiert wird. Ob rot oder

red, ob Handy, mobiles Gerät oder GSM, der Endverbraucher muss auch bei Schreibfehlern immer genau das Produkt erhalten, das er sucht. Und natürlich sollen auch sämtliche relevanten Zusatzprodukte mit angezeigt werden. „Wir können jetzt umfassende Suchszenarien durchgängig in proALPHA anlegen und an den Shop übergeben, sodass die optimale Produktsuche für die Nutzer unseres Shops sichergestellt ist.“

#### Individuelle Bedürfnisse abdecken

TFK beliefert derzeit mit ihrem umfassenden Sortiment rund 4000 Fachhändler und will möglichst vollständig auf die individuellen Bedürfnisse jedes Kunden eingehen. Allerdings ist fast jeder Fachhändler bzw. jede Fachhandelsgruppe mit anderen Prozessen und Anforderungen konfrontiert – nicht zuletzt aufgrund der zahlreichen unterschiedlichen ERP-Lösungen.

Ob bei der Bestellabwicklung, Lieferung oder Rechnungslegung, ob als Papierbeleg oder in elektronischen Formaten wie EDI oder XML – die Belege werden exakt auf die Kundenwünsche abgestimmt. Staffelpreise, Rabattvereinbarungen, individuelle Lieferbedingungen und kundenspezifische Reaktionszeiten müssen in der Zusammenarbeit berücksichtigt werden. Je flexibler das Angebot auf den einzelnen Kunden zugeschnitten werden kann, desto höher liegt die Kundenzufriedenheit.

„Im Großhandel können wir über den Preis keinen Wettbewerbsvorteil erzielen. Man muss über Dienstleistungen punkten, um Kundenbindung zu erreichen. Manuell ist der dafür erforderliche organisatorische Aufwand bei Tausenden von Kunden und rund 5000 Artikeln kaum zu bewältigen. Mit proALPHA verfügen wir jetzt über eine Software, die die Arbeit enorm vereinfacht und gleichzeitig im Controlling unterstützt. Die frei werdenden Ressourcen können wir nun für die noch intensivere Beratung unserer Kunden einsetzen“, freut sich Franz Reitler.

#### Über die TFK Handelsgesellschaft

Von Henndorf aus beliefert TFK rund 4000 Fachhändler mit einem breiten Spektrum an Telekommunikations- und Funkzubehör. 44 Mitarbeiter erwirtschaften rund 100 Mio. Euro Umsatz. Damit sieht sich das Unternehmen als Nummer 1 im österreichischen Telekommunikations-Fachhandel.



Franz Reitler, Geschäftsführer bei TFK: „Die Implementierung von proALPHA hat sehr gut geklappt.“

#### Auch Mehrwert für Lieferanten lohnt sich

Nicht nur die Kunden profitieren von den erweiterten Möglichkeiten durch proALPHA, auch den Herstellern erleichtert TFK die Arbeit. So wurden individuelle Statistiklösungen realisiert, die die Lieferanten täglich oder wöchentlich abrufen können, um ihre eigene Durchverkaufsstatisik zu prüfen und ihre Verkaufsplanung anzupassen. Gerade in der schnelllebigen Telekommunikationsbranche ist ein optimaler Lagerbestand von größter Bedeutung. Einerseits gilt es, die Zahl der Lieferungen an den Distributor möglichst niedrig zu halten, denn ein Auftrag alle zwei Monate für das Lager des Großhändlers ist im Vergleich zu wöchentlichen Bestellungen natürlich deutlich billiger. Andererseits können die dynamischen Preisanpassungen der Branche bei einem zu hohen Lagerbestand zu erheblichen Kosten durch die Lagerabwertung führen.

Mit den Durchverkaufs-Statistiken aus proALPHA sind die Lieferanten jetzt jederzeit in der Lage, die Auswirkungen von Preisanpassungen zu kalkulieren. „Für uns ist die transparente und effiziente Zusammenarbeit mit den Lieferanten ebenso wichtig wie jene mit den Kunden“, meint Franz Reitler. „Die neuen Lieferanten-Statistiken sind ein Beispiel dafür, wie der Einsatz von proALPHA für alle Seiten Mehrwert und eine engere Bindung schaffen kann.“

Wenige Monate nach Inbetriebnahme von proALPHA zeigt sich TFK mit den ersten Resultaten der Einführung zufrieden. Das Ziel, ein effizientes Vertriebs- und Managementsystem für die Steuerung des gesamten Unternehmens einzuführen, mit dem man gleichzeitig zusätzliche Services für Kunden und Lieferanten anbieten kann, sieht Franz Reitler bereits heute weitgehend erfüllt. Auch seine Bedenken hinsichtlich der Datenbank-Technologie von Progress sind vollständig ausgeräumt. „Wir dachten, da es so wenige Foren-Einträge im Internet gibt, dass Progress nicht gut in Europa etabliert ist. Inzwischen ist mir bewusst, dass die Anwender diese einfach nicht benötigen. Progress läuft seit der Installation hochperformant und problemfrei.“



Weitere Informationen unter:  
[www.tfk-austria.at](http://www.tfk-austria.at)

## USA: Schwarze Zahlen auch in schwierigen Zeiten

### proALPHA profitiert von der Green Energy Welle in den USA

Seit geraumer Zeit ist proALPHA in den USA aktiv. Der Leiter des Amerikageschäfts, Wolfram Menser, vermittelt einen Blick auf die aktuelle Situation.

Herr Menser, die USA sind weit weg von der Unternehmenszentrale. Gibt es grundsätzliche Unterschiede zwischen US-amerikanischen Kunden und denen im Stammmarkt Deutschland bzw. Europa?

Wolfram Menser: Die Märkte der Zukunft liegen generell nicht mehr vor der Haustür und so ist es nur natürlich, dass es einige Unterschiede, vor allem hinsichtlich der Vorgehensweise bei Investitionsentscheidungen und der Einführung von proALPHA, gibt. Dabei muss man allerdings berücksichtigen, dass sich proALPHA USA nach wie vor überwiegend auf Tochtergesellschaften bestehender deutschsprachiger Kunden konzentriert und somit die Mehrzahl unserer Projekte „deutsch-amerikanisch“ ist. Aber auch bei dieser Art von Kunden gibt es eine große Bandbreite: Von proALPHA Kunden, die zu großen Teilen die US-Einführung unterstützen und teilweise sogar selber leiten bis hin zu Projekten, in denen man selten etwas aus Europa hört.

Wie bewerten Sie die aktuelle wirtschaftliche Situation in den USA und wie haben Sie vor Ort die Finanz- und Wirtschaftskrise erlebt?

Wolfram Menser: Für proALPHA war in den USA von Wirtschaftskrise vergleichsweise wenig zu spüren, obwohl der eine oder andere Kunde Probleme hatte und sich einige ganz aus dem Markt verabschiedet haben. Wir haben in den USA davon profitiert, dass eine ganze Reihe von Unternehmen die „Ruhe“ genutzt hat, nun endlich das Rollout in den USA zu machen, das man schon länger vor sich hergeschoben hatte. Während sich viele mit Investi-

onen zurückgehalten haben, gab es andere, die die Zeit genutzt haben, um sich für die Zukunft fit zu machen. Diese Projekte haben einen Großteil der allgemeinen Investitionszurückhaltung nach Dienstleistungen und Lizenzen abgefördert, sodass proALPHA USA auch im schwierigen Wirtschaftsjahr 2009/10 schwarze Zahlen geschrieben hat.

Wie weit ist die amerikanische proALPHA Version lokalisiert?

Wolfram Menser: Die US-Lokalisierung befindet sich auf dem aktuellen Stand. Die letzte freigegebene Version ist die 5.2e. Erste Kunden haben diese bereits im Einsatz, die meisten arbeiten momentan auf der Version 5.1d.

In welchen Branchen waren Sie bisher erfolgreich, in welchen Unternehmen wurde proALPHA installiert?

Wolfram Menser: Derzeit arbeiten über 40 Kunden in den USA mit proALPHA. Im letzten Jahr kam die Mage Solar Inc. dazu, eine neu gegründete US-Tochtergesellschaft der Mage Gruppe, die bereits seit 2008 in Deutschland proALPHA Kunde ist. Außerdem hat sich unser langjähriger Kunde PAW Pommerening, ein Armaturenhersteller, dazu entschlossen, seine Tochtergesellschaft in den USA mit proALPHA arbeiten zu lassen. Nicht zuletzt ist das Medizintechnik-Unternehmen Berlin Heart Inc. dabei, nach der erfolgreichen Einführung in Deutschland (siehe Seite 18) seine beiden amerikanischen Standorte in Texas und Massachusetts mit proALPHA auszurüsten. Aufgrund der komplexen Dokumentationspflichten ist dieses Projekt besonders anspruchsvoll. Auch Brinkmann Pumps Inc., Hersteller von Kühlpumpen, Ecom Instruments, Produzent von mobilen Industriegeräten für den Einsatz im explosionsgeschützten Bereich, und der Maschinenbauer Herkules befinden sich in der Einführung.

Und das Branchenspektrum unserer Kunden reicht noch weit darüber hinaus: Unser neuer Kunde Backhaus Nordamerika Inc. mit seiner Zentrale in Manhattan bietet Lösungen für das professionelle Kompostieren sowie die Abfallverwertung und -verarbeitung an. Zuken USA Inc. dagegen ist eine Softwarefirma, die sich mit Leiterplattendesign und -produktionsverfahren beschäftigt. Wiederum in einer ganz anderen Welt verdient unser Neukunde SFC Smart Fuel Cell Inc. sein Geld: Der Name lässt schon vermuten, dass das Unternehmen Brennstoffzellen produziert, die als eine mobile Energiequelle für industrielle, militärische und private Zwecke dienen. Wie Sie sehen, spielt proALPHA auch hier die Stärke des flexiblen Einsatzes aus.

**In einem früheren Gespräch wurde angedeutet, dass die erstarkende Green Energy Bewegung in den USA Potenziale für proALPHA ergeben kann. Erklären Sie uns das bitte?**

Wolfram Menser: Da ist durchaus etwas Wahres dran. In den letzten Jahren haben sich einige Kunden aus dem Bereich der alternativen Energien für uns entschieden, nicht nur die schon genannte SFC. Dieser Trend ist sicherlich zu einem großen Teil auf den Regierungswechsel von Bush zu Obama zurückzuführen. Unternehmen mit „Green Technologies“ werden besonders von diversen staatlichen Konjunkturprogrammen gefördert. Zudem lässt sich feststellen, dass sich das Ökobewusstsein der Amerikaner insgesamt langsam, aber stetig ändert und umweltverträgliche Technologien mehr und mehr eingesetzt werden. In diesem Sektor sind europäische Anbieter und deren amerikanische Tochtergesellschaften häufig entwicklungsmäßig voraus. Sie fassen hier verstärkt Fuß und daraus ergeben sich auch für proALPHA neue Märkte und Chancen. In den letzten anderthalb Jahren haben wir vier neue proALPHA Kunden aus dem Bereich ökologischer Technologien für uns gewonnen.



Wolfram Menser, Vice President der proALPHA Software Corp.:

*„In den letzten Jahren haben sich einige Kunden aus dem Bereich der alternativen Energien für uns entschieden.“*

**Zum Schluss eine persönliche Frage: Sie sind vor knapp sechs Jahren aus der proALPHA Consulting AG, Ahrensburg, in die USA als Geschäftsführer gewechselt. Welche Eigenheiten des amerikanischen Business und der Personen schätzen Sie hier besonders?**

Wolfram Menser: Es gibt ohne Frage eine Reihe von Unterschieden zwischen der deutschen und amerikanischen Kultur, die sich insbesondere auch im Geschäftsleben stark bemerkbar machen. Das fängt mit der Tatsache an, dass man sich eigentlich auf allen Unternehmensebenen mit dem Vornamen anspricht, was für viele Deutsche zunächst ungewöhnlich ist, und hört damit auf, dass auch Kritik stets extrem höflich formuliert wird. Im Umkehrschluss wird die direkte Art, etwas auf den Punkt zu bringen, wie man sie eher aus Deutschland kennt, schnell als unhöflich empfunden.

Ich schätze die Flexibilität und Entscheidungsfreudigkeit der Amerikaner. Beschlüsse sind meist schnell gefasst und man hat auch kein

Problem damit, diese zu revidieren, falls sie sich als falsch herausstellen sollten. Die Flexibilität hat aber auch Nachteile, die sich nicht zuletzt in der „Hire & Fire“-Mentalität der Amerikaner widerspiegelt. So haben wir durch ständigen Personalwechsel auf Kundenseite oft das Problem, in Projekten dauerhaft Know-how aufzubauen.

Darüber hinaus sind die Amerikaner natürlich für ihre Offenheit und Freundlichkeit bekannt, die fälschlicherweise von Deutschen manchmal mit Oberflächlichkeit verwechselt wird. Dabei muss man natürlich wissen, dass Grußfloskeln wie „How are you doing“ nicht wörtlich zu übersetzen sind. Es gibt also – wie Sie sehen – eine ganze Reihe von Unterschieden, aber unterm Strich sind es gerade diese interkulturellen Besonderheiten, die unsere Projekte so interessant machen.



## Mehr Action... Gute Planung und schnelle Reflexe in Spiel und Projekt

Robustes Vorgehen, schnelle Reaktionen, Stehvermögen und Übersicht sind erforderlich, wenn man beim Handball siegen will. Das ist gar nicht so weit entfernt vom typischen Projektgeschäft der proALPHA Gruppe.

Drei Meter breit und zwei Meter hoch sind die Tore beim Handball – deutlich kleiner als beim Fußball – und das Spielfeld misst mit 40 x 20 Metern nur rund ein Drittel der Fläche eines Fußballrasens. Das führt in aller Regel zu hochdynamischen, schnellen Spielzügen mit einer Vielzahl von Treffern.

Quasi ganz am Ende der gegnerischen Spielzüge steht Kai Dietrich – er ist Torwart des Verbandsligisten TV 03 Ramstein. Angefangen mit dem Spiel hat er schon in Kindertagen. „Da auch mein Vater gespielt hat, sogar als Torwart, waren mir der Sport und die Position sozusagen in die Wiege gelegt“, erklärt Kai Dietrich. Das reicht als Motivation für den heute 25-Jährigen, der immerhin in der zweithöchsten Klasse in Rheinland-Pfalz spielt, natürlich nicht mehr aus. „Um es kurz zu machen: Handball ist viel dynamischer als Fußball. Da gibt es viele Spiele mit zu wenig Action. Im Handball fallen durchschnittlich über 50 Tore pro Spiel, das ist mit Fußball nicht zu vergleichen.“

Zwar steht Handball in Deutschland immer etwas im Schatten des Fußballs, ist aber auch auf internationaler Ebene ausgesprochen erfolgreich. Kai Dietrich: „Für mich waren die Weltmeisterschaft 2007 im eigenen Land und der Gewinn dieser WM ein Highlight. Nach dem ‚Sommermärchen 2006‘ der Fußballer kam das ‚Wintermärchen 2007‘ der Handballer. Das Team hatte sich selbst zum Ziel gesetzt, Weltmeister zu werden – und hat es tatsächlich geschafft, obwohl es nicht zu den Titelaspiranten gehörte.“

Nicht mit besonderem körperlichen Einsatz, aber mit dem auch in der Halle notwendigen Blick „aufs Ganze“ und strategischer Planung der Spielzüge ist Kai Dietrich im normalen Arbeitsleben unterwegs: Bei proALPHA ist er verant-

wortlich für das Schulungssystem und die Schulungsdatenbank der Academy. Zudem arbeitet er am Thema E-Learning und Learning Management System (LMS) mit. Während hier das Verletzungsrisiko weitgehend auf ein Verbrühen am Kaffeeautomaten beschränkt scheint, geht es beim Handball deutlich robuster zu. Wer besonders verletzungsanfällig ist, sollte also vielleicht eine andere Sportart wäh-

len. Andererseits betont Kai Dietrich: „Ich empfinde Handball zwar als hart, aber nicht als gefährlich. Bei einem Torhüter gehören typische Blessuren im Ellbogenbereich einfach dazu, ernsthaft verletzt habe ich mich noch nie. Zumindest sagt mein Orthopäde, dass alle Schmerzen verschwinden, wenn ich mit dem Handball aufhöre...“



proALPHA Mitarbeiter Kai Dietrich wurde der Handball-sport in die Wiege gelegt.

Generell sind Mannschaftssportarten besonders geeignet, Bewegungsfreude und Teamgeist zu trainieren, gerade bei Kindern und Jugendlichen. Anfangen kann man als „Mini“ im Alter von etwa sechs Jahren. Und selbst in höheren Klassen können Spieler noch bis

Mitte der 30er konkurrenzfähige Leistungen bringen. Spieler wie Ólafur Stefánsson (37) oder Thierry Omeyer (34) gehören in der Bundesliga zu den Top-Spielern.

Und was ist das Besondere an der Position des Torhüters? Kai Dietrich: „Generell verbindet der Handball Schnelligkeit, Härte, Teamplay und Dynamik bis hin zum aggressiven Angriff miteinander. Speziell als Torhüter reizt mich, dass ich bei jedem Wurf eine neue Spielsituation habe, der ich mich blitzschnell stellen muss. Eins gegen Eins heißt es meistens. Als ‚letzte Instanz‘ hat man ganz alleine immer wieder die Chance, auch 100-prozentige Bälle noch zu halten.“

Für Interessierte gibt es eine Fülle von Informationen im Internet, beispielsweise unter [www.handballwoche.de](http://www.handballwoche.de) und [www.handball-world.com](http://www.handball-world.com). „Um sich überhaupt mal einen Überblick zu verschaffen, was das Spiel ausmacht, sollte man sich einfach mal ein Spiel anschauen gehen“, empfiehlt Kai Dietrich.

## Impressum

### Herausgeber:

proALPHA Software AG  
Auf dem Immel 8, 67685 Weilerbach  
Telefon: +49 (6374) 800-0  
Fax: +49 (6374) 800-199  
Internet: [www.proalpha.de](http://www.proalpha.de)  
E-Mail: [info@proalpha.de](mailto:info@proalpha.de)

### Redaktion:

Claudia Reis, proALPHA Software AG (verantw.)  
Meinolf Droege, PR WORKS, Ingelheim

### Grafik und Design:

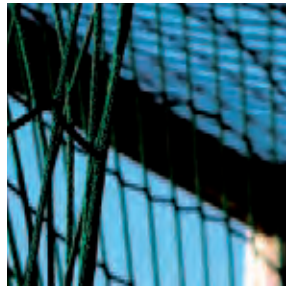
Michael Burkhard, proALPHA Software AG

### Bildnachweis:

Neben eigenem Material und angelieferten Kundenbildern sind Bilder auf Grundlage der Lizenzvereinbarungen mit [www.fotolia.de](http://www.fotolia.de) und [www.shutterstock.com](http://www.shutterstock.com) abgedruckt.

### Allgemein:

Für die eingesandten Manuskripte übernimmt die proALPHA Software AG keine Haftung. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigung sowie Speicherung sind nur mit Genehmigung der proALPHA Software AG gestattet. proALPHA und das proALPHA Logo sind eingetragene Warenzeichen der proALPHA Software AG. Alle anderen Produkte oder Markennamen sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.



## Der Ball ist rund

Im Wettbewerb mit den Großen hat der Mittelstand höchste Ansprüche zu erfüllen. Von proALPHA bekommen Sie die richtige Technik, um das Runde ins Eckige zu bringen. proALPHA - die aktive ERP-Komplettlösung für den Mittelstand.

