

Mehr als eine Variante auf Lager

Positiv in Umsatz und Ergebnis

IT&Business in Stuttgart

Emergente Software bildet
die Basis

Datei statt Tinte

Schnittige Lösung

Leo Ernst, Vorstand der proALPHA Software AG



Editorial des Vorstandes

Steil bergauf...

... haben sich die Goldpreise im Zeitraum 2005 bis 2010 entwickelt: Von rund 400 auf über 1200 US-Dollar oder von gut 300 auf mehr als 1000 Euro in diesem Spätsommer ist die Kurve nach oben geschossen. Eine Verdreifachung des eingesetzten Kapitals in wenigen Jahren – da fragt sich mancher Mittelständler: Warum noch in Produktionsmittel investieren, wenn am Ende nur mit hohem Aufwand und Glück einige müde Prozent Rendite aus dem Unternehmen herauszuquetschen sind?

Spekulantentum ist eben nicht unsere Stärke, die liegt woanders – wie bei den meisten Unternehmen und Unternehmern, die eher auf solide Produkte als auf Fantasien setzen. Wohin die führen können, dürfte sich nach dem Platzen der dotcom-Spekulationsblase Anfang des Jahrzehnts und der Bankenkrise, die ja vor allem aus unübersichtlichen Spekulationen resultierte, wohl hinreichend bekannt sein.

Nun ist nicht alles Gold, was glänzt, aber vielleicht reicht schon der Blick auf ein mittleres Blau, zum Beispiel auf das unseres Logos, um den ersten Schritt in Richtung bessere Rendite zu gehen. Nachdem die Investitionen in Maschinen und Anlagen in diesem Jahr wohl wieder so richtig in Schwung gekommen sind, scheinen auch die Unternehmen in Europa wieder in die eigene Stärke und auf stabiles Wachstum zu vertrauen. Modernste Produktionstechnik allein ist erfahrungsgemäß aber nur die „halbe Miete“ im beinhalten und zunehmend weltweiten Wettbewerb. Eine optimale Unternehmensorganisation kann einen noch größeren Anteil am Erfolg ausmachen als die ausgefeilte Automatisierung, die vergleichsweise teuer erkaufte Zykluszeitverkürzung beim Spritzgießen oder das neue Fräszentrum.

Auf „Hardware“ können alle Unternehmen weltweit in identischer Qualität zugreifen, der Wettbewerbsvorteil

kann also nur im Produkt-Know-how liegen – oder eben in der Organisation. Aufträge schneller mit weniger Aufwand durchs Unternehmen schleusen, zugesagte Liefertermine sicher halten bei besser ausgelasteten Kapazitäten, die Zusammenarbeit zwischen mehreren Unternehmensstandorten flüssig und mit geringstem Verwaltungsaufwand ablaufen lassen, das Erfahrungs- und Optimierungspotenzial der Mitarbeiter in ihrem direkten Umfeld nutzen, ohne die übergreifende Planung zu stören, Vertrieb, Konstruktion, Produktion und Nachkalkulation so eng verzahnen, dass alle auf nur einem Datensatz ohne Redundanzen arbeiten – das müssen die Ziele sein, die der ERP-Auswahl zugrunde liegen. Jeder Auftrag, den man mehr abwickeln kann als der maschinentechnisch ähnlich ausgestattete Wettbewerber, bringt das Unternehmen deutlich nach vorn. Und nicht zu vergessen: Mit jedem Prozent mehr Termintreue steigt die Kundenbindung nachhaltig.

Das alles glänzt nicht gar so prächtig an der Sonne wie ein Goldbarren und die Renditeraten der letzten Jahre aus Goldkäufen dürften sich auch mit intensivem proALPHA Einsatz nicht erzielen lassen. Aber sicher ist: Investitionen in eine moderne Unternehmensorganisation – und die dazu notwendigen Werkzeuge – sind gerade vor dem Hintergrund der Internationalisierung und sich rasant verändernder Geschäftsmodelle – gut investiert. Und das bringt auch noch Renditen, wenn das Gold an der Börse wieder matter schimmert.

Es grüßt Sie

Leo Ernst

Die Highlights dieser Ausgabe...

Unternehmen

- Positiv in Umsatz und Ergebnis 4
- Durchstarten mit proALPHA 7
- IT&Business 7
- proALPHA ist Mitglied im Spitzen-Cluster 9



4



7

proALPHA vielerorts live sehen und erleben

Leistungsspektrum

- Von „voll integriert“ zu „selbst gemacht“ 10
- Runter mit den Beständen 12
- Emergente Software bildet die Basis 14
- Datei statt Tinte 15



10



14

proALPHA – innovativ und gleichzeitig alltagstauglich

Kunden

- Dokumentierte Qualität nach FDA und GMP 17
- Spezialitäten im Standard 20
- Schnittige Lösung 22
- Anforderungen der Gießerei integriert 24



17



20



22

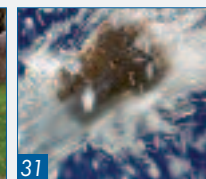
Mit effizienter Organisation stark gegen den Wettbewerb

Internationales

- 15 Jahre Codex AG 27
- Fünf Jahre proALPHA Polska 31



27

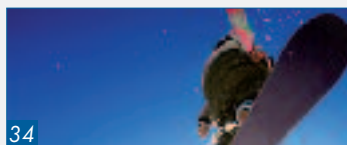


31

proALPHA nachhaltig im Ausland engagiert

Sportliches zum Schluss

- Rasante Reise 34



34

Gemeinsam abheben

Positiv in Umsatz und Ergebnis

proALPHA Vorstand erwartet auch 2010 wieder Wachstum

Wie konnte sich die proALPHA Gruppe in der größten Wirtschaftskrise seit dem zweiten Weltkrieg behaupten? Wie lässt sich das unerwartet gute Ergebnis erklären und welche Trends zeigt das laufende Geschäftsjahr? Antworten gibt der Vorstand der proALPHA Software AG.

Trotz Wirtschaftskrise hat sich proALPHA im Geschäftsjahr 2008/09 weiterhin positiv entwickelt. Wie ging es 2009/10 weiter? Hat sich die Krise zeitverzögert auf die Geschäftszahlen ausgewirkt?

Jürgen Brand: Ausgewirkt hat sie sich schon, dennoch konnten wir das reale Wachstum in abgeschwächter Form weiter fortsetzen. Den Umsatz konnten wir um 2,4 % auf 49,3 Mio. Euro steigern. Das Betriebsergebnis bzw. EBIT beläuft sich auf 7,7 Mio. Euro und konnte damit um 0,6 Mio. Euro im Vergleich zum Vorjahr erhöht werden.

Mit einem Dienstleistungsumsatz von 17,9 Mio. Euro konnte der Vorjahresumsatz von 18,9 Mio. Euro nicht erzielt werden. Zu den Dienstleistungen zählen neben den consulting- und projektbezogenen Entwicklungsleistungen auch die Leistungen der proALPHA Academy. Die Verschiebung lässt sich dadurch erklären, dass das abgelaufene Wirtschaftsjahr wesentlich durch das Update-Geschäft und die Installation des aktuellen Softwarereleases bei bestehenden Kunden geprägt war. Und dadurch erklärt sich die Verlagerung von Dienstleistungskomponenten aus der Zuordnung reiner Dienstleistungen in softwarebezogene Serviceleistungen.

Konnten Sie bereits frühzeitig im Laufe des Berichtszeitraums 2009/10, der bis Ende März lief, erkennen, dass sich das Geschäftsjahr positiv im Umsatz und Ergebnis entwickeln wird?

Jürgen Brand: Nein, das war in den ersten Monaten des abgelaufenen Wirtschaftsjahres überhaupt nicht zu erwarten. Noch zur Jahresmitte lagen die Umsatzzahlen weit unter Plan und unter Vorjahresniveau. Erst in der zweiten Jahreshälfte und besonders im letzten Quartal war eine Erholung der Märkte unserer Zielbranchen zu spüren. Dies wirkte sich in mehrfacher Hinsicht positiv auf die Geschäftszahlen der proALPHA Gruppe aus. Wie bereits erwähnt,

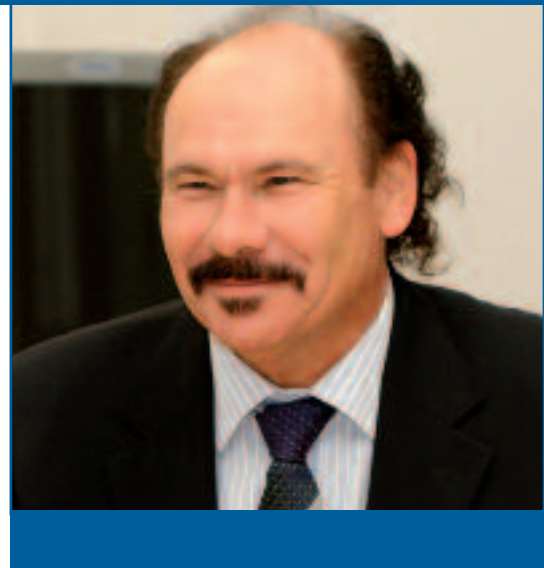
dominierte im Berichtszeitraum das Update-Geschäft, denn viele proALPHA Kunden nutzten die Trendwende dazu, ihre Installation auf

das aktuelle Release zu ziehen. Zur positiven Entwicklung vor allem im letzten Quartal des vergangenen Wirtschaftsjahres haben außerdem einige vorzeitig umgesetzte Projekte beigetragen, deren Umsatzrealisierung noch in diesem Quartal stattfand. Hinzu kamen positive Sondereffekte aus dem nichtoperativen Bereich. Ausgewirkt hat sich auch die interne Straffung und Vereinheitlichung der proALPHA-eigenen Geschäftsprozesse, wodurch eine insgesamt höhere Effektivität im Konzern erzielt wurde.

Heißt das, Sie wollen künftig die Kosten weiter drücken, um die Zahlen positiv zu beeinflussen? Wenn ja, wie wird sich das auf das Investitionsverhalten auswirken?

Leo Ernst: Natürlich ist es im Unternehmen wichtig, kostenbewusst zu agieren. Das soll allerdings nicht heißen, dass wir generell unsere Investitionen zurückschrauben. Im abgelaufenen Wirtschaftsjahr haben wir weiterhin in den Bereich Human Resources investiert und zwar maßgeblich in Mitarbeitergewinnung und -qualifizierung. Außerdem stehen bei uns die Weiterentwicklung und Optimierung von Produkt und Technologie sowie die Qualität unserer Dienstleistungen im Vordergrund. Unsere Bemühungen dienen einem Hauptzweck – der Erhöhung der Kundenzufriedenheit, denn diese ist der Garant für unseren künftigen Erfolg. Wir wollen weiterhin wachsen, um für einen Aufschwung genauso gerüstet zu sein wie für einen Rückschlag in der Weltkonjunktur.

proALPHA gehört mit dem Software-Cluster „Softwareinnovationen für das digitale Unternehmen“ zu den Gewinnern des Spitzenclusterwettbewerbs der Bundesregierung. Im Mittelpunkt der gemeinsamen Forschungsarbeit steht das Thema „Emergente Software“. Was genau ist darunter zu verstehen?





Die Vorstände (v.l.n.r.) Leo Ernst, Jürgen Brand, Peter Spiegel und Werner Ernst freuen sich über die positive Entwicklung.

Werner Ernst: Emergente Software kombiniert dynamisch und flexibel eine Vielzahl von Komponenten unterschiedlicher Hersteller, um die hochkomplexen Anforderungen digitaler Unternehmen zu erfüllen. Sie passt sich dynamisch an die Anforderungen aus dem Markt und im Geschäftsumfeld an (Adaptivität), unterstützt komplexe und dynamische Unternehmensnetzwerke (Agilität) und ermöglicht innovative Dienstleistungen im künftigen Internet. Emergente Software führt zu einem Innovationssprung in der Wertschöpfung – sowohl für Software-Anbieter als auch für die Nutzer der Software, die digitalen Unternehmen.

Herr Ernst, was hat Sie dazu bewogen, nun auch noch den Bereich Marketing und Vertrieb an einen weiteren Vorstand zu übertragen?

Leo Ernst: Das stetige Unternehmenswachstum der proALPHA Gruppe und die damit verbundene Zunahme strategischer Aufgaben macht es einfach notwendig, die Verantwortung im Vorstand auf mehrere Schultern zu verteilen. Nachdem ich den Finanzbereich bereits im April 2009 auf Jürgen Brand übertragen habe, ist mit Peter Spiegel ein geeigneter Mann für Vertrieb und Marketing gefunden worden. Wir haben ihn schon vor einigen Jahren in seiner Tätigkeit als Geschäftsführer und Vice President Central EMEA bei Progress kennen gelernt. Herr Spiegel hat den technischen Background, Branchen-Know-how und er bringt die erforderliche Managementkompetenz mit, um dieses Ressort noch schlagkräftiger zu machen.

Worin bestand für Sie, Herr Spiegel, die Motivation, sich bei proALPHA zu bewerben?

Peter Spiegel: Für mich gab es mehr als genug Anreize, um mich im Vorstand der proALPHA Software zu engagie-

ren. Ich kenne das Unternehmen schon viele Jahre und habe seit meiner Tätigkeit bei Progress die kontinuierlich positive Unternehmensentwicklung verfolgt. proALPHA ist ein Unternehmen, das sich durch technische Kompetenz und am Marktbedarf ausgerichtete Lösungen etabliert hat. Zudem hat es bewiesen, dass es auch in wirtschaftlich schwierigen Situationen profitabel wachsen und die Kundenbasis kontinuierlich ausbauen kann. proALPHA ist exzellent aufgestellt, um lokal Marktanteile zu gewinnen, mit den bestehenden Kunden und deren Niederlassungen international zu wachsen sowie im nächsten Schritt auch strategische Wachstumsentscheidungen in neuen Märkten umzusetzen. Also ausreichend Gründe, um sich hier zu engagieren.

Zum Abschluss noch eine Frage an Herrn Brand: Nach der Investitionszurückhaltung der Betriebe im letzten Jahr – welche Erwartungen haben Sie in wirtschaftlicher Hinsicht an 2010?

Jürgen Brand: Das vergangene Wirtschaftsjahr hat sich besser dargestellt, als wir es ursprünglich erwartet hatten. Auch die Entwicklungen des laufenden Wirtschaftsjahres lassen sich nur sehr schwer voraussagen. Dennoch gibt es klarer werdende Indizien, dass unsere Kunden und potenzielle Kunden wieder den Mut gefasst haben, in IT-Technologie und Beratung zu investieren. Derzeit verspüren wir einen erhöhten Nachfrageschub nach qualifizierten Dienstleistungen. Wir müssen davon ausgehen, dass sich das verstärken wird und sind dabei, unsere Mitarbeiterzahl weiter auszubauen.

PROALPHA®

Weitere Informationen unter:
www.proalpha.de



proALPHA Technology Exchange 2010



Technologie auf hohem Niveau diskutieren – das konnten IT-Verantwortliche von proALPHA Anwendern mit Key-Playern aus den Bereichen Entwicklung und Systemtechnik der proALPHA Gruppe. Plattform dafür war die Veranstaltung proALPHA Technology Exchange 2010 im März. Unter dem Motto „Opportunities – Not Promises“ standen Themen rund um Migration und Nutzung von proALPHA 5.2 im Fokus.

29 Vorträge boten darüber hinaus viele wertvolle Informationen aus dem kompletten Feld der IT-Systemtechnik, zu Entwicklungswerkzeugen und Methoden im proALPHA Umfeld und den technischen Möglichkeiten in der Software. Nicht nur Themen rund um die neue Entwicklungsumgebung OpenEdge Architect oder Klassiker wie Tools zur Performance- und Problemanalyse erfreuten sich großer Beliebtheit. Auch Informationsangebote zu nicht ganz so weit verbreiteten Modulen wie der Telefonieintegration (CTI) wurden gerne in Anspruch genommen. Daneben nutzten die Teilnehmer in den Pausen und in der lockeren Atmosphäre der traditionell am Abend geöffneten

proALPHA Bar intensiv die Gelegenheit des direkten Austauschs mit proALPHA Mitarbeitern und untereinander.

„Visions become Reality“ ist das Motto der nächsten proALPHA Technology Exchange 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 Einbindung 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 wieder ein hochrangiger Vertreter der Progress Software Corporation vor Ort sein, der exklusive Einblicke in die kommenden Versionen und in die Produktstrategie gibt.

Weitere Informationen unter: www.proalpha.de – Rubrik Events

ERP-Tage Aachen: Informationen in persönlicher Atmosphäre

Traditionell stellte die proALPHA Gruppe im Juni wieder auf den Aachener ERP-Tagen aus. Passend zur Fußballweltmeisterschaft hatte der Veranstalter, das Forschungsinstitut für Rationalisierung (fir), in diesem Jahr Aussteller und die mehr als 200 Besucher in das Business-Center des Aachener Fußballstadions Tivoli eingeladen.

Auf der Fachtagung beleuchteten hochkarätige Redner aus Wirtschaft und Forschung in Key-Notes und Vorträgen aktuelle Trends und Entwicklungen der IT- und Prozessoptimierung. Parallel dazu informierten sich Besucher am proALPHA Stand über konkrete Lösungen zu den genannten Themen, beispielsweise über den vollständig im ERP-

System verankerten APS-Planungsansatz (Advanced Planning and Scheduling).

Mit der Kombination aus hochkarätigen Besuchern, überwiegend Entscheider aus dem Mittelstand, Anbietern aus der ERP-Branche und neutralen Experten bot die Business-to-Business-Veranstaltung wieder viel Raum für intensiven Austausch in persönlicher Atmosphäre. Das soll auch die nächste Veranstaltung vom 9. bis 11. Mai 2011 garantieren.



Weitere Informationen unter: www.erp-tage.de

Durchstarten mit proALPHA

Nur wenig kann die Fortentwicklung einer komplexen Technologie, wie sie proALPHA enthält, so gut voranbringen wie das Gespräch zwischen Entwickler und Anwender. Diesen Dialog führt proALPHA auf vielen Wegen – und einmal jährlich im Rahmen des Kundentags. Unter dem Motto „Durchstarten mit proALPHA“ findet die diesjährige Veranstaltung am 17. November 2010 (Mittwoch) im andel's Hotel in Berlin statt. Am nächsten Tag schließt sich nahtlos die Tagung des Anwenderkreises an.

Geplant ist wieder ein umfangreiches Tagungsprogramm mit Informationen zum Unternehmen proALPHA, mit Einblicken in die aktuellen funktionalen und technologischen Entwicklungen der Software und eine Vorausschau auf künftige Releases. Die Vielzahl von Vorträgen und Foren wird ein breites Themenspektrum abdecken. Außerdem wird es wieder ausreichend Zeit und Gelegenheit geben, mit Kollegen aus anderen Unternehmen und mit Verantwortlichen aus der proALPHA Gruppe intensiv zu diskutieren. Das Motto „Durchstarten mit proALPHA“ verspricht zudem nicht nur ein interessantes Tagungsprogramm, sondern auch eine Abendveranstaltung, die beflügeln und den Horizont sprichwörtlich erweitern wird.

IT&Business – konfigurieren statt konstruieren

Einen Informationsschwerpunkt im Rahmen der Präsentation zur IT&Business vom 26. bis 28. Oktober 2010 auf dem Messegelände am Stuttgarter Flughafen setzt proALPHA auf den Einsatz seines Produktkonfigurators.

Schnell kalkulationssichere und technisch geklärte Angebote erstellen – das ist ein Ziel bei Einsatz des integrierten Konfigurators. Dabei ist sichergestellt, dass kosten- und qualitätsoptimiert sowie termintreu gefertigt wird. Schlüssige Angebote und vollständige Stücklisten, aus denen sich automatisiert Dispositions- und Produktionsprozesse ableiten lassen, werden auch für komplexe Produkte erzeugt. Die vollständige Einbindung des Produktkonfigu-

rators in die ERP-Komplettlösung und damit auch in das Dokumenten-Managementsystem ermöglicht, alle zum Angebot gehörenden Dokumente revisionssicher zu archivieren und jederzeit wieder zu nutzen. Besucher finden proALPHA auf dem Stuttgarter Messegelände in Halle 3, Stand 3B71. Außerdem referiert der proALPHA Kunde Soennecken am 27.10.2010 um 10.15 Uhr im ERP-Forum über das Thema „Best of Breed versus Standardsoftware“.



Weitere Informationen unter:

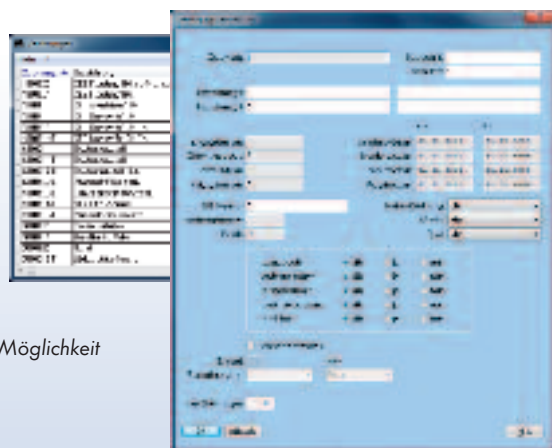
www.proalpha.de – Rubrik Events

Tipps & Tricks Suchen mit Ctrl-G

Neben den bekannten Suchfunktionen auf den Tastenkombinationen Ctrl-A und Ctrl-Y für die Zeichnungsverwaltung gibt es noch eine weitere: Ctrl-G. Diese Suche ist identisch zum Einstieg „Bearbeitung Zeichnungsverwaltung“ und erlaubt, über vielfältige Eigenschaften eines Zeichnungsstamms auch per Matchcode zu suchen. So lassen sich beispielsweise alle freigegebenen Zeichnungen mit einem bestimmten Bezeichnungsfragment ermitteln.

Verfügbar ist diese Funktion ab proALPHA 5.2e.

Ctrl-G – eine weitere Möglichkeit zur Zeichnungssuche



Gelungene Symbiose: proALPHA und die Hochschulen

Als Win-Win-Situation stellen sich Kooperationen mit Hochschulen und Instituten in aller Regel nach einer Anlaufphase dar: Je nach Art und Umfang der Zusammenarbeit profitieren Studenten und Lehrstuhl durch Zugang zu modernster Software, auf die sie mit hoher Wahrscheinlichkeit auch im späteren Berufsleben treffen.

Häufig ergeben sich Möglichkeiten, Studenten an praxisrelevanten Forschungs- und Entwicklungsarbeiten zu beteiligen und damit am neuesten Wissen und an zum Teil unkonventionellen Ideen zu partizipieren. Und nicht zuletzt hat proALPHA frühzeitig Zugriff auf potenzielle, zukünftige Leistungsträger, die kurz vor ihrem Abschluss stehen und zudem teilweise über sehr spezielle Softwarekenntnisse verfügen.

Den Einstieg in die Funktionalitäten und das Handling der ERP-Software erlernen die Studierenden mit Hilfe des proALPHA E-Learning und am Beispiel einer Fallstudie. Erfahrene Trainer der proALPHA Academy unterstützen bei Lehrveranstaltungen und Übungen sowie beim Erstellen von Prüfungsszenarien.

Aktuell steht folgenden Hochschulen ein virtualisiertes proALPHA System zur Verfügung:

Technische Universität Kaiserslautern: proALPHA Einsatz im Fachbereich Wirtschaftswissenschaften im Fachgebiet Betriebswirtschaftslehre an den Lehrstühlen Unternehmensrechnung und Controlling sowie Wirtschaftsinformatik und Operations Research.

Fachhochschule Kaiserslautern: proALPHA Einsatz am Standort Kaiserslautern im Fachbereich Betriebswirtschaft; am Standort Zweibrücken im Fachbereich Informatik und Mikrosystemtechnik und am Standort Pirmasens im Fachbereich Angewandte Logistik und Polymerwissenschaften.

Fernuniversität Hagen: proALPHA Einsatz an der Fakultät für Mathematik und Informatik im Lehrgebiet „Unternehmensweite Softwaresysteme“.

Hochschule Pforzheim: proALPHA Einsatz an der Fakultät Wirtschaft und Recht im Studiengang Betriebswirtschaftslehre.

Hochschule für Technik und Wirtschaft des Saarlandes: proALPHA Einsatz an der Fakultät für Ingenieurwissenschaften am Lehrstuhl Produktionswissenschaft und am Institut für Produktions- und Logistiksysteme.

Universität Zielona Góra, Polen: proALPHA Einsatz in der Spezialisierung „Rechnergestütztes Controlling“.

Hochschule Regensburg: proALPHA Einsatz im Labor für Informationstechnologie und Produktionslogistik, Verfahren, Strategien, Prozesse und IT-Systeme.

Brandenburgische Technische Universität Cottbus, Technische Universität Dresden, Universität Koblenz-Landau, Westfälische Wilhelms-Universität Münster: proALPHA Einsatz im gemeinsam durchgeführten Seminar „ERP-Systeme“ für Studierende der Wirtschaftsinformatik.

Nordlichter in der Pfalz

Intensiv pflegt proALPHA auch die Zusammenarbeit mit Hochschulen aus dem hohen Norden. Im Mai besuchten Studenten und Professoren des Studiengangs Wirtschaftsinformatik der Fachhochschule Flensburg die Weilerbacher Zentrale, um sich über moderne Softwaretechnologien und Strukturen der wachstumsorientierten Unternehmensgruppe zu informieren. Kontakte gab es schon vorher, nicht zuletzt durch zwei Studenten, die hier bereits 6-monatige Praktika absolviert hatten. Die Veranstaltung war Teil einer Besuchsreise zu diversen Technologieführern wie SAP, EMC und CAS.

Kurze Vorträge zu Entwicklung, Struktur und Tätigkeitsfeldern der proALPHA Gruppe, vor allem aber über die Software, vermittelten erste Eindrücke vom erfolgreichen, mittelständischen Softwarehaus und seinem Produkt. Die wurden anschließend vertieft durch Besuche in den verschiedenen Abteilungen und Einblicke in deren Aufgaben und Tätigkeiten.

„Das Unternehmen hat sich uns als interessanter Arbeitgeber präsentiert, da es mitarbeiter- und zukunftsorientiert ist“, war eine der Besucherreaktionen.





proALPHA ist Mitglied im Spitzen-Cluster

Im Januar hat der „Software-Cluster“ den Spitzen-Cluster-Wettbewerb der Bundesregierung gewonnen. Der Cluster gilt als „Silicon Valley“ Europas und erstreckt sich über die Zentren Darmstadt, Kaiserslautern, Karlsruhe, Saarbrücken und Walldorf. Neben Unternehmen wie SAP, Software AG und dem Fraunhofer-Institut für Experimentelles Software Engineering ist die proALPHA Software AG mit eigenen Projekten, vor allem zum Thema Emergente Software, in diesem Cluster engagiert.

Ziel dieses Zusammenschlusses ist es, die technologische und methodische Erforschung und Entwicklung von Software-Lösungen für das digitale Unternehmen voranzutreiben. Damit sollen die Anwenderunternehmen im Wettbewerb gestärkt werden.

Darüber hinaus soll der Software-Cluster zu einem global sichtbaren und weltweit führenden Spitzencluster der Software-Industrie ausgebaut werden, der Arbeitsplätze in Deutschland schafft und sichert. Dafür werden im ersten Schritt rund 30 Mio. Euro aus Eigenmitteln der beteiligten Unternehmen und Fördermitteln des Bundes eingesetzt. proALPHA Entwicklungsvorstand Werner Ernst sieht dafür gute Chancen: „Viele sehr interessante, visionäre Ansätze können nun gemeinsam vorangetrieben werden, worauf wir uns sehr freuen. Wir sind überzeugt davon, dass wir damit nicht nur den Software-Standort Deutschland stärken, sondern auch unseren mittelständischen Industrie-, Handels- und Dienstleistungsunternehmen helfen werden, sich mit innovativen Lösungen in Zukunft noch besser im globalen Wettbewerb zu positionieren und zu behaupten.“

Praktiker sprechen über proALPHA im Handel

Von den realen Erfahrungen kompetenter Praktiker zu profitieren, ist mindestens so wertvoll wie das Erleben von eher theoretischen Präsentationen. Um interessante Einblicke in den betrieblichen Alltag von Anwendern zu ermöglichen, organisiert die proALPHA Consulting regelmäßig Praxistage bei ihren Kunden. Anlässlich der Veranstaltung bei der Eriks Gruppe Deutschland in Garbsen bei Hannover lag der Fokus auf Aspekten rund um Handel und Logistik.

Nach einem Gesamtüberblick über proALPHA als Business-Komplettlösung stellten zwei Mitarbeiter der Eriks Gruppe ihre konkreten Erfahrungen bei Einführung und Nutzung von proALPHA vor. Themen wie die Auftragsfassung durch Einlesen elektronischer Bestellungen oder das Anbinden von Versandsystemen



und elektronischer Marktplätze, Variantenkonfiguration mit Hilfe des Produktkonfigurators, Intercompany-Funktionen und Dokumentenmanagement wurden behandelt. Nach einem Firmenrundgang erhielten die Teilnehmer noch einen umfangreichen Einblick in das Controlling der Eriks Gruppe. Diverse Auswertungen wie Umsätze im Detail, Auftragsstatistiken und die Angebotsverfolgung wurden vorgestellt. Hier spielte der Umgang mit dem proALPHA Analyzer eine maßgebliche Rolle. Ein Überblick über die Ergebnisträgerrechnung und diverse Statistikansichten vertieften den Einblick weiter.

Erfahrungen aus erster Hand – das bringt die nach neuen Lösungen suchenden Unternehmen wirklich weiter. Praxistage wird es deshalb auch künftig geben.

von Dieter Schoppe

Von „voll integriert“ zu „selbst gemacht“

Produktkonfigurator-Entwicklung unter proALPHA Regie

Mit Übernahme der Rechte an dem in proALPHA eingesetzten Produktkonfigurator ist es künftig möglich, dessen Weiterentwicklung exakt in die von Anwendern gewünschte Richtung zu lenken und neue Funktionen zu integrieren.

Im proALPHA Produktkonfigurator lassen sich komplexe technische Abhängigkeiten von Produktmerkmalen beschreiben, um diese für automatisierte Abläufe und



1) Der Anwender konfiguriert wie gewohnt in der auf sein Produkt zugeschnittenen Oberfläche...

Plausibilitätsprüfungen zu verwenden. Schon die Bedieneroberfläche, die sich mit jeder Eingabe dynamisch verändert und so adaptiv durch die Konfiguration führt, reduziert Fehlermöglichkeiten in der Auftragerfassung deutlich und erzwingt vom Sachbearbeiter die vollständige Parametereingabe. Vollständige Stücklisten und Produktionsprozesse kann

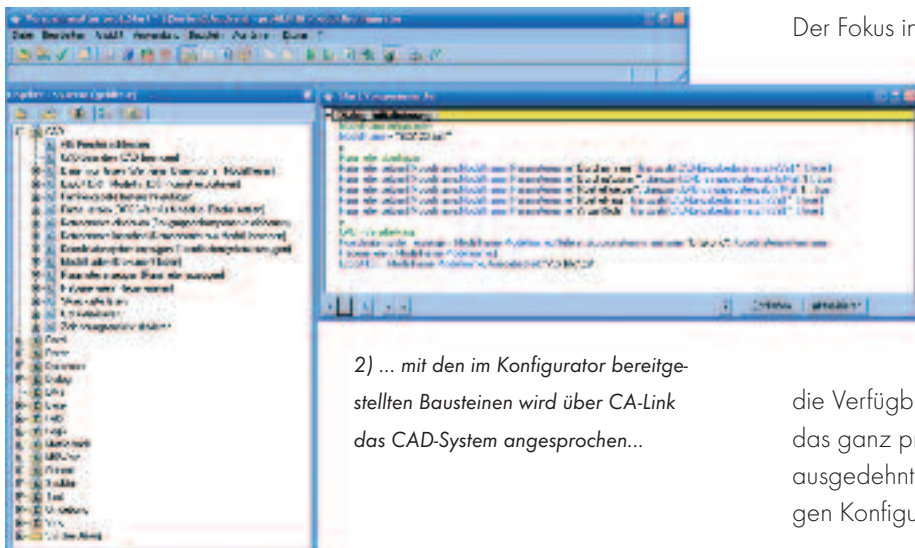
das System anschließend automatisiert ableiten. Diese Kombination aus Fehlerreduktion in der Erfassung und Automatisierung von Routinetätigkeiten in der Auftragsabwicklung führt zu Kostensenkungen, sicheren Prozessen und zu geringeren Durchlaufzeiten der Kundenaufträge – ein deutlicher Wettbewerbsvorteil.

Investitionen sichern – Chancen erkennen

Dieses Potenzial zu heben, ist erstrebenswert. Aber die Erfahrung lehrt, dass nichts umsonst zu haben ist. In diesem Fall muss ein gewisser Aufwand betrieben werden, um das Produktwissen aus den Köpfen der Mitarbeiter in eine softwaretechnisch verarbeitbare Struktur zu überführen. Auch wenn der Produktkonfigurator diese Arbeiten unterstützt und vereinfacht, bleibt doch ein zeitlicher und monetärer Aufwand, der als Investition zur Verkürzung der Auftragsdurchlaufzeiten und zur Verbesserung der Prozesssicherheit zu sehen ist. Auch der Konfigurator selbst ist Bestandteil dieser Investition.

Da es sich bislang rein rechtlich um das Produkt – wenn auch ein sehr tief integriertes – eines proALPHA Partners, der Logik Software + Consulting, handelte, wurde ein Weg gesucht, der proALPHA Verantwortung zum Schutz der Kundeninvestitionen noch besser gerecht zu werden. Dazu wurden Anfang 2010 die Rechte am Produktkonfigurator von diesem Partner erworben.

Damit ist nicht nur die Verfügbarkeit dauerhaft sichergestellt; künftig können proALPHA Entwickler dieses Tool als originäre proALPHA Komponente technologisch und funktional weiterentwickeln. Der ehemalige Partner wird seinerseits den Konfigurator für andere Zwecke weiterentwickeln und vermarkten. Es ist sichergestellt, dass auch künftige Versionen des proALPHA Produktkonfigurators die Daten der momentan aktuellen Version lesen und konvertieren können.



2) ... mit den im Konfigurator bereitgestellten Bausteinen wird über CA-Link das CAD-System angesprochen...

Der Fokus in der Softwareentwicklung wechselt nun von der Integration einer Komponente zur Weiterentwicklung und Pflege des Produktkonfigurators. Dafür erhielt die Standardentwicklung personelle Verstärkung. Im ersten Schritt wurde der Quellcode in die bei proALPHA üblichen Konventionen überführt, um eine einheitliche Basis zu schaffen. Nun werden die ersten Erweiterungen realisiert, beispielsweise die Verfügbarkeit des Dokumentenmanagements (DMS), das ganz proALPHA durchdringt, auf den Konfigurator ausgedehnt. Außerdem ist das Bereitstellen einer webfähigen Konfiguration angedacht.



3) ... und dieses erzeugt über ein parametrisiertes Modell die 3D-Objekte.

(CAD-Modell bereitgestellt von der P&S Vorspannsysteme AG)

CAD-Geometrie aus dem Konfigurator erzeugen

Zusätzliche Nutzungsmöglichkeiten erschließen sich im Fertigungsprozess komplexer Produkte: Neben der Stückliste ist für die Mitarbeiter in der Produktion häufig eine Zeichnung erforderlich. Schon seit Jahren greift proALPHA per CA-Link auf CAD-Systeme zu, um Konstruktionsprozesse und die dazu erforderlichen Funktionen zur Verwaltung von Zeichnungen, 3D-Modellen, der Ableitung von Stücklisten sowie des Änderungsmanagements zu organisieren. Dieses Know-how, gepaart mit den funktionalen Möglichkeiten eines Konfigurators, führt zu der Frage: Warum nicht gleich die ganze Geometrie direkt aus dem Konfigurator erzeugen, anstatt zum Beispiel nur das Schriftfeld auszufüllen?

Diese zusätzliche Funktionalität bereitzustellen, ist eines der ersten Entwicklungsprojekte: Aus dem Konfigurator heraus direkt die Geometrie über parametrisierte Modelle in einem CAD-System zu erstellen und die konstruktiven Dokumente abzuleiten, also die im CAD definierten Zeichnungsableitungen automatisiert zu erzeugen und für die weiteren Geschäftsprozesse bereitzustellen. Der Kreis schließt sich, sobald genau diese Dokumente wiederum im DMS abgelegt und dem Beleg zugeordnet werden, aus dem die Konfiguration startete.

Dieter Schoppe ist Produktmanager bei der proALPHA Software AG.

Was ist eigentlich... CLOUD COMPUTING?

Zwischen „Wolken-Kuckucksheim“ und „Lösung aller Probleme betrieblicher IT-Strukturen“ liegen die Positionen, wenn über die Zukunft und Bedeutung des „Cloud Computing“ diskutiert wird. Was verbirgt sich dahinter? Die Grundidee ist, IT-Applikationen, Verarbeitungs- und Speicherkapazitäten, Entwicklungstechnologien und verschiedene Dienste nicht mehr lokal, sondern in einem Netzwerk zur Verfügung zu stellen. Viele Anbieter und viele Nutzer tummeln sich in diesem Netzwerk. Versinnbildlicht wird das mit dem Bild der Datenwolke, einer Cloud. Nutzer suchen sich die geeigneten Angebote heraus und zahlen nur nutzungsabhängig. Aus der gemeinsamen Nutzung von Ressourcen sollen sich über Poolingeffekte erheblich geringere Kosten für die Informationsverarbeitung in den Unternehmen ergeben. Neben der völlig offenen Cloud sind auch beschränkte Clouds möglich, die nur bestimmten Nutzern, beispielsweise einer Firmengruppe oder nur einer Abteilung in einem Unternehmen, offen stehen. Es sind ebenso Clouds mit weitgehend anonymen Teilnehmern denkbar wie „Exclusive Clouds“, in denen es zwischen Anbietern und Anwendern feste Verträge gibt. Ziel ist es in jedem Fall, Kosten für die lokale Infrastruktur zu senken.

Einige dieser Ansätze sind bereits vor Jahren in Form des ASP – Application Service Providing – realisiert worden: Ein Provider betreibt ein Softwarepaket, Speicherkapazitäten und Datensicherungssysteme, pflegt diese und stellt weitere Services mehreren Kunden zur Verfügung. Neben Hardware- und Lizenzkosten soll der Kunde hier vor allem durch Einsparung von Personalressourcen günstiger fahren. Auch im proALPHA Umfeld existieren solche Anwendungen.

Im ERP-Bereich ergeben sich jedoch aufgrund der außergewöhnlich hohen Sicherheitsanforderungen – hier ist das gesamte Unternehmen abgebildet – und des zumeist hohen Individualisierungsgrades nur sehr eingeschränkte Möglichkeiten der Auslagerung. Cloud Computing könnte in speziellen Fällen, beispielsweise in weitestgehend standardisierten Anwendungen wie im reinen Office-Bereich und bei eher geringen Sicherheitsanforderungen, eine Alternative zur lokalen Installation werden, wenn sich entsprechende Netzwerkstrukturen herausgebildet haben. Für das anspruchsvolle und sensible Umfeld der ERP-Anwendungen dürfte das auf absehbare Zeit aber wohl nur für Nischenanwendungen und sehr kleine Systeme gelten.



von Til Warnecke und Gregor Kozyra *Runter mit den Beständen*

Disposition optimieren und Bestände aktiv managen

Gerade in wirtschaftlich schwierigen Zeiten mit tendenziell zurückgehenden Umsätzen bieten die Bestände in vielen Unternehmen Möglichkeiten, Liquiditätsreserven freizusetzen – ohne die Lieferfähigkeit einzuschränken.

In der heutigen Materialwirtschaft wird der größte Teil von Beschaffungsvorgängen oder Produktionsaufträgen über die automatische Disposition ausgelöst. Daher haben die gewählten Dispositionsverfahren und deren Parameter zentralen Einfluss auf die Bestandshöhe und Lieferbereitschaft. So kann ein falsch gewählter Meldebestand bei der bestandsgesteuerten Disposition zu Fehlmengen oder Überbeständen führen.

Dass hier in vielen Unternehmen Handlungsbedarf besteht, zeigt die jahrelange Projektpraxis: So werden in vielen Einführungsprojekten wichtige Dispositionsparameter wie Melde- oder Sicherheitsbestand ohne erneute Prüfung direkt in proALPHA übernommen. Ebenso gibt es nur in wenigen Unternehmen eine regelmäßige und rollierende Anpassung der Dispositionsverfahren und ihrer Parameter an die geänderten Verbrauchssituationen. Die Erfahrung zeigt ebenso, dass eine regelmäßige und systematische Bestandskontrolle selten stattfindet.

Dispositionsverfahren optimieren

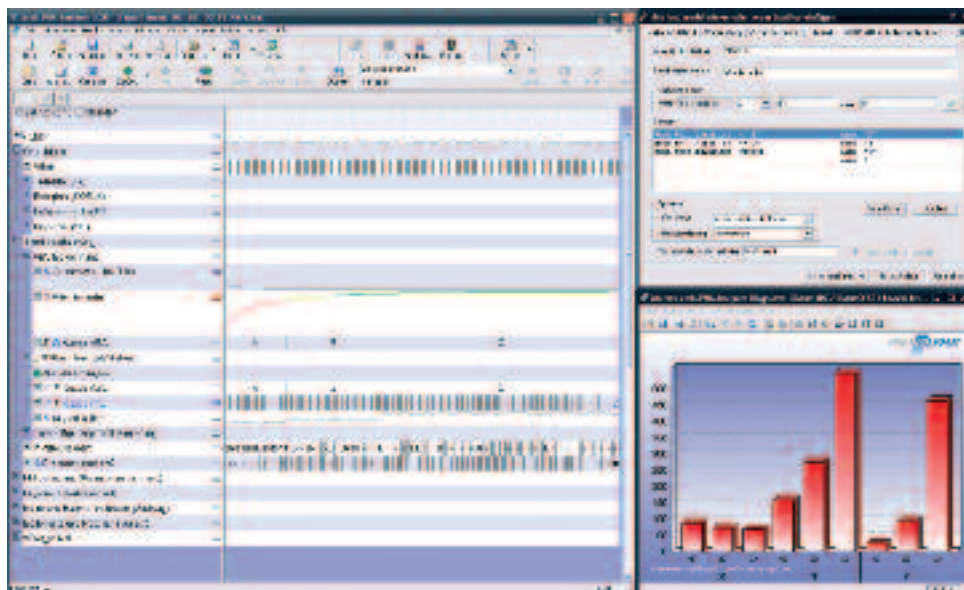
Zur Unterstützung der Disponenten bei Festlegung der dispositiven Parameter hat die proALPHA Consulting ein zweistufiges Verfahren auf Basis des Analyzers entwickelt. Zunächst wird – auf Grundlage des Verbrauchsverhaltens für die selektierten Teile – ein Dispositionsverfahren vorgeschlagen. Im zweiten Schritt können dann spezielle Parameter wie der Melde- oder Sicherheitsbestand errechnet werden. Grundlagen für die Ermittlung des Dispositions-

verfahrens sind der Wertanteil am Verbrauch des jeweiligen Teils sowie sein Verbrauchsmuster. Mit diesen beiden Dimensionen lassen sich die ausgewählten Teile in einer ABC-/XYZ-Analyse klassifizieren. Zur Ermittlung des Verbrauchsmusters über die Vorhersagegenauigkeit wird der Variationskoeffizient herangezogen. Auf Grundlage der sich ergebenden Einteilung eines Teils in diese Matrix lässt sich anschließend das Dispositionsverfahren zuweisen. Bei Bedarf werden weitere Entscheidungskriterien wie Wiederbeschaffungszeit, Lieferanten und Teilearten hinzugezogen und so das Auswahlverfahren verfeinert. Erst danach werden Dispositionsparameter wie der Meldebestand über verschiedene parametrisierbare Formeln errechnet. Vor diesem theoretischen Hintergrund durchläuft die Dispositionsoptimierung folgende Schritte:

- Auslesen der relevanten Daten wie Lagerbewegungen, Teilwerte, Lieferanteninformationen und andere aus proALPHA über ein eigenes Exportprogramm.
- Analyse der Daten im Analyzer: In einem vordefinierten Master erfolgen die Berechnungen wie ABC-/XYZ-Klassifizierung und die Ermittlung des passenden Dispositionsverfahrens.
- Einspielen der Daten in proALPHA: Zum jeweiligen Teil lassen sich die errechneten Werte für das Dispositionsverfahren oder den Meldebestand mit dem proALPHA Migrationsmanager in einem Massenlauf in proALPHA einlesen.

Aufgrund der Flexibilität des Analyzers kann der Disponent die verwendeten Formeln einfach den Rahmenbedingungen des eigenen Unternehmens und des speziellen Teils

anpassen. So lassen sich beispielsweise die Grenzen für die ABC-Klassifizierung schnell verändern oder es kann für die Berechnung des Sicherheitsbestands der vom Unternehmen vorgegebene oder von den Teilen abhängige Servicelevel angepasst werden. Dank der Leistungsfähigkeit des Analyzers hinsichtlich der Massenverarbeitung von Daten kann so eine Vielzahl von Teilen schnell überprüft und errechnet werden.



Damit hat der Disponent ein Werkzeug in der Hand, mit dem es möglich ist, die großen Datenmengen, die bei der Anpassung von Dispositionsparametern berücksichtigt werden müssen, zu bewältigen. So kann er die gesamte Disposition an die sich verändernden Rahmenbedingungen jederzeit flexibel anpassen.

Aktives Bestandsmanagement

Weiteres Ziel des Bestandscontrollings ist - neben der Dispositionsoptimierung - die aktive Unterstützung des Bestandsmanagements. Dabei stehen als unterschiedliche Analysebereiche im Mittelpunkt:

- Die Messung der Leistungsfähigkeit der Materialwirtschaft bezogen auf den Gesamtbestand oder auf unterschiedliche Bestandssegmente.
- Das „Auffinden“ bestandskritischer Teile wie Ladehüter.

proALPHA bietet im Kennzahlensystem standardmäßig auf den Gesamtbestand oder Bestandssegmente bezogene aggregierte Kennzahlen wie Lagerreichweite oder Umschlagshäufigkeit an. Daher konzentriert sich die Bereitstellung weiterer Informationen im Analyzer auf Möglichkeiten, kritische Teile einfacher zu identifizieren und das Einsparpotenzial zu quantifizieren. Dazu wurden weitere Kennzahlen wie die normierte Reichweite oder der Bodensatz definiert. Über die vorhandenen Durchschnittspreise der jeweiligen Teile lässt sich damit auch das mögliche Einsparpotenzial in Abhängigkeit des Servicelevels beziffern. Über die Sortiermöglichkeiten des Analyzers lassen sich so schnell die Teile mit dem größten Einsparpotenzial ermitteln. Das ist die Basis zur gezielten Definition bestandssenkender Maßnahmen.

Analyzer - zentrales Element der Dispositionsoptimierung durch schnelle Massenverarbeitung und einfache Anpassung der Formeln

Erfahrungen aus Kundenprojekten

Die ersten Kundenprojekte zeigen, dass die neuen Möglichkeiten auf großes Interesse stoßen. Bei einigen Kunden werden damit bisher „organisch gewachsene“ Excel-Lösungen hinfällig, mit denen mehr schlecht als recht die ABC-/XYZ-Klassifizierung durchgeführt wurde. Die Mächtigkeit des Analyzers bei einfacher Bedienung ermöglicht die rollierende Anpassung der Dispositionsparameter.

Zusätzlich ergeben sich wertvolle weitere Verbesserungsvorschläge, die dieses Werkzeug noch leistungsfähiger machen. So soll beispielsweise bei der Berechnung des Sicherheitsbestands die Liefertermintreue aus der Lieferantenbewertung einfließen oder eine Ermittlung der Qualität von Wiederbeschaffungszeiten erfolgen.

Die Bestandsreduzierung ist ein langer Hebel zur Steigerung des Unternehmenserfolgs. Laut einer Untersuchung des Wissenschaftlers Erwin Grochla ist eine Bestandreduzierung von zehn Prozent ebenso wirksam wie die Umsatzsteigerung von 18 Prozent. Viele Möglichkeiten also, Liquiditätsreserven zu erschließen und nutzbar zu machen, ohne den eigenen Produktionsfluss oder gar die Liefertermine zu gefährden. Die notwendigen Werkzeuge sind vorhanden, die erforderlichen Daten in den proALPHA Installationen der Unternehmen ebenfalls. Sie gilt es, zielgerichtet zu nutzen.

Til Warnecke ist Leiter Consulting und Gregor Kozyra Consultant bei der proALPHA Consulting AG in Ahrensburg.

Emergente Software bildet die Basis

Spitzentechnologie wird gefördert

Dass die proALPHA Entwicklungen nicht nur strikt an Anwendernutzen und Zukunftsfähigkeit ausgerichtet sind, wurde nun sogar von höchster Stelle bestätigt: Projekte um die Entwicklung Emergenter Software sind im Rahmen des Software-Clusters als Spitzentechnologie anerkannt und werden von der Bundesregierung nachhaltig gefördert. Das Bundesministerium für Bildung und Forschung (BMBF) unterstützt hier systematische, praxisnahe und zukunftsgerichtete Industrieprojekte.

Vor allem in den Regionen der Softwareentwicklung um Darmstadt, Kaiserslautern, Karlsruhe, Saarbrücken und Walldorf mit ihren Unternehmen SAP, Software AG, proALPHA, IDS Scheer und anderen treiben die Entwicklung der Unternehmenssoftware voran. Einige dieser leistungsfähigen Firmen sind, gemeinsam mit Universitäten und Instituten, im Spitzen-Cluster Software zusammengefasst. Sie entwickeln zukunftsweisende Lösungen für den weltweiten Einsatz.

Künftig kommt es verstärkt darauf an, die Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette – system- und unternehmensübergreifend – zu steuern und zu organisieren. Emergente Software soll das Zusammenspiel der unterschiedlichen Informationstechnologien verschiedener Anwender und von verschiedenen Herstellern im gesamten Umfeld der Unternehmen mit ihren jeweiligen Partnern und auf allen Kommunikationsebenen ermöglichen. Das ist eine Voraussetzung, um die Herausforderungen der sich noch weiter beschleunigenden Entwicklung zur „Internetgesellschaft“ annehmen und die Geschäftsmodelle darauf

ausrichten zu können. Nur so kann das „digitale Unternehmen“ in einer global vernetzten Welt künftig erfolgreich ausreichende Wertschöpfung generieren.

„Ziel des Clusters ist es nicht, am Ende ein gemeinsames Produkt der rund 30 Cluster-Mitglieder auf den Tisch zu legen“, erklärt proALPHA Entwicklungsvorstand Werner Ernst. „Im Kern geht es darum, bei den marktführenden Herstellern für Unternehmenssoftware und bei einigen universitären und anderen Instituten Entwicklungskapazitäten zu schaffen, um die vorhandenen Produkte emergent zu gestalten.“ In den Projekten arbeiten häufig mehrere Beteiligte zusammen, um Ressourcen und komplementäre Innovationen zu bündeln. Im Gegensatz zu anderen Projekten mit wissenschaftlicher Beteiligung bleibt es hier nicht bei Basisentwicklungen und theoretischen Überlegungen. Die Ergebnisse und Erkenntnisse sollen in konkrete, alltagstaugliche und international verkaufsfähige Produkte münden.

Nur sinnvolle Projekte fördern

Es werden also keine Projekte gefördert, die ausschließlich von Zuschüssen leben und deren Einstellung nach Ablauf der Förderzeit abzusehen ist. So setzt sich proALPHA schon seit Jahren mit dem Thema „Serviceorientierte Software-Architektur (SOA)“ auseinander. Eine solche Software-Architektur ist die Voraussetzung, um schnell und flexibel systemübergreifende Geschäftsprozesse abbilden zu können. Denn die „digitalen Unternehmen“ werden in Zukunft in der gesamten Prozesskette noch schneller auf wechselnde Anforderungen reagieren müssen. „Wir verlassen unsere Road-Map also nicht, wir wollen einsetzbare Produkte. Und die könnten dank der Initiative etwas schneller kommen“, erklärt Werner Ernst die Vorgehensweise. Er sieht allerdings auch die Chance, dass im Rahmen des Projekts eine ganze Reihe von übergreifenden Neu- und Weiterentwicklungen von Technologien zum Tragen kommen, von denen die gesamte IT-Branche – und deren Kunden – profitieren können: So ist das Thema „Sicherheit von Geschäftsprozessen“ untrennbar mit der „Digitalisierung von Abläufen“ verbunden. Hier könnten Cluster-Mitglieder, vor allem



Vorstand Werner Ernst (r.) unterzeichnet im Beisein von Gino Brunetti, Leiter der Koordinierungsstelle des Software-Clusters, den Kooperationsvertrag.

aus dem Raum Darmstadt, umfassende Beiträge liefern. Besonders die beteiligten Fraunhofer Institute IESE und ITWM helfen, erfolgversprechende Ansätze zu erforschen, systematisch zu sondieren und die Fakten aufzubereiten.

Allerdings dämpft Werner Ernst die Hoffnung, dass Entwicklungen des einen Unternehmens regelmäßig auf andere übertragbar sein werden. „So finden Anwendungen, die zwar gewisse Analogien in den Algorithmen zulassen, in einem anderen Kontext statt. Sie lassen sich deshalb nicht zwingend in gleicher Form nutzen und verwerten.“ Zudem seien einige Cluster-Mitglieder durchaus in einer Wettbewerbssituation, die die volle Offenlegung der Vorgehensweise und Ergebnisse ausschließt.

① Die regionalen Cluster

Die Koordinationsstelle des Software-Clusters in Darmstadt koordiniert die überregionalen Cluster-Aktivitäten und schlägt die Brücke zu den regionalen Clustern. Diese wirken als Multiplikatoren zu den Unternehmen der Software-Industrie und den Anwendern in den Gebieten und vermitteln Anfragen mit Bezug auf den Software-Cluster. Sie splitten sich in die Regionen Darmstadt, Kaiserslautern, Karlsruhe, Saarbrücken und Walldorf auf.

Stellung im Wettbewerb stärken

Prämisse der Cluster-Bildung und dessen Förderung ist einerseits die Stärkung der deutschen Software-Industrie gegenüber ausländischen Wettbewerbern. Andererseits sollen die innovativen Lösungen die Anwenderunternehmen, ihre Stellung im weltweiten Wettbewerb, bei der Vernetzung mit Zulieferern und Kunden unterstützen und nach vorn bringen. Zudem könnte der Begriff „Emergente Software“ als Synonym für effiziente und zukunftssichere Software platziert werden, der wiederum Software-Herstellern und -Anwendern einige Argumente im Kampf um Kunden an die Hand gibt.

Es spricht vieles dafür, dass hier nicht ein neues Schlagwort kreiert wurde, sondern eine langfristig tragfähige Strategie zur schnellen und wirksamen Weiterentwicklung der IT-Branche, der Anwender-Unternehmen und nicht zuletzt der Schaffung und Sicherung hochqualifizierter Arbeitsplätze.



Software-Cluster

Weitere Informationen unter:
www.software-cluster.org

von Roland Tuschinski

Datei statt Tinte

Elektronische Dokumente mit elektronischer Signatur ersetzen zunehmend Schriftstücke mit eigenhändiger Unterschrift. Mit dem integrierten DMS unterstützt proALPHA ab Version 5.2e auch die Signaturerstellung.

Die elektronische Signatur verknüpft ein elektronisches Dokument mit dem Unterzeichner, dem Signaturersteller. Dabei ist keine Handschrift in digitalisierter Form gemeint, sondern ein verschlüsseltes Datenpaket, eine Datei, die eine Prüfsumme (Hashwert) der zu signierenden Daten und Informationen zum Signaturersteller enthält. Gleichzeitig kann mit diesem Hashwert geprüft werden, ob nach der Signaturerstellung Änderungen am Dokument stattgefunden haben. Eine Verschlüsselung des Dokuments für eine geschützte elektronische Datenübertragung oder Datenablage ist kein Bestandteil elektronischer Signaturen. Eine elektronische Signatur garantiert nur die Integrität (Unverfälschtheit) von Daten. Elektronisch übermittelte Daten können somit auf dem Weg vom Absender zum Empfänger nicht unbemerkt verändert werden (vgl. § 2 Signaturgesetz, SigG).

Elektronische Signatur in proALPHA integriert

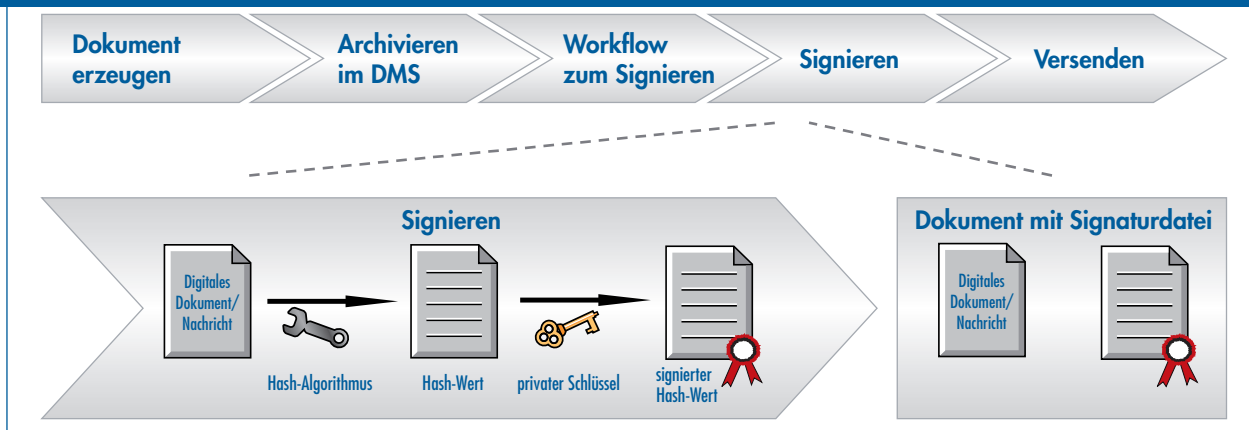
Die Aufgaben einer elektronischen Signatur sind:

- Integrität: Sicherheit vor Nachrichtenverfälschung
- Authentizität: Möglichkeit des Überprüfens des Nachrichtenursprungs
- Verbindlichkeit: Beweis der Herkunft

Integrität bedeutet nicht, dass Dokumente nicht mehr änderbar sind. Der Hashwert stellt nur sicher, dass der Inhalt einer Datei zum ermittelten Hashwert gehört und somit vom Unterzeichner bestätigt wird. Bei nachträglichen Änderungen am Dokument passt dieser Hashwert nicht mehr.

Um die Identität einer Person zu garantieren, werden Signaturen zum Beispiel in Verbindung mit einer Chipkarte und einer vorher eingegebenen PIN erstellt. So kann sich niemand als Verfasser einer Nachricht ausgeben, die er nicht signiert hat.

Umgekehrt kann der Urheber eines signierten Dokuments seine Urheberschaft nicht abstreiten. Die elektronische Sig-



proALPHA integriert die Software zur Signierung von Dokumenten bei der Ablage im DMS über den Windows-Zertifikatmanager.

natur ist durch Änderungen des Bürgerlichen Gesetzbuchs (BGB) in vielen Fällen der handschriftlichen Unterschrift gleichgestellt und dient damit als Beweis der Herkunft. Diese Verbindlichkeit gilt auch für Dokumente, beispielsweise den Jahresabschluss eines Unternehmens.

Signaturen richtig auswählen

Nach ihrer Beweiskraft werden die drei Formen allgemeine, fortgeschrittene und qualifizierte elektronische Signatur unterschieden. Der Gesetzgeber fordert für viele Bereiche qualifizierte elektronische Signaturen als Ersatz für die vorgeschriebene Schriftform. Die Entscheidung, ob und – wenn ja – welches Signaturverfahren eingesetzt werden kann oder muss, richtet sich nach dem jeweiligen Anwendungsprozess und den entsprechenden Rechtsvorschriften im BGB, Umsatzsteuergesetz (UStG), anderen Gesetzen sowie Rechts- und Verwaltungsverordnungen. Beispielsweise dürfen zahlungsbegründende papiergebundene Unterlagen gescannt und vernichtet werden, sofern die Übereinstimmung des elektronischen Abbildes mit dem Original mit einer qualifizierten elektronischen Signatur bestätigt wird (§ 36 der Allgemeinen Verwaltungsvorschrift über das Rechnungswesen in der Sozialversicherung, SRVwV). Elektronisch erhaltene Rechnungen, die Unternehmen beim Vorsteuerabzug geltend machen wollen, müssen zum einen mit einer qualifizierten elektronischen Signatur gemäß SigG versehen sein und zum anderen muss das Prüfergebnis vom Unternehmen vorgehalten werden (§ 14 Abs. 4 Satz 2 UStG).

Die Signaturerstellung wird mit Abschluss des Dokuments angestoßen, also beim Speichern, EDI-Ausgang oder vor der Archivierung im Dokumentenmanagement-System (DMS). Der Signaturersteller wird aufgefordert, sich zu identifizieren. Dies geschieht typischerweise mit Signaturchipkarte im Chipkartenleser und persönlicher PIN. USB-Token und biometrische Merkmale wie Fingerprint und Iris-Erkennung

haben sich noch nicht durchgesetzt. Nach der Authentifizierung wird die Signatur mit einer separaten Software erstellt. Diese generiert den Hashwert und verschlüsselt mit dem „Private Key“. Die Signatur wird entweder als separate Datei erstellt oder in das Dokument, beispielsweise im PDF- oder XML-Format, eingebettet. Das Dokument kann nun mit der Signatur im DMS archiviert werden.

proALPHA macht die Signatur einfacher

Wird das Dokument versendet, erhält der Empfänger zusätzlich die Signatur sowie einmalig ein Zertifikat. Mit Hilfe einer externen Software wird das Dokument in Verbindung mit der Signatur auf Integrität geprüft. Anhand des Zertifikats kann ein Identifikations- und Herkunftsnachweis erbracht und damit die Verbindlichkeit sichergestellt werden.

proALPHA integriert die Software zur Signierung von Dokumenten bei der Ablage im DMS über den Windows-Zertifikatmanager. Der Anwender erhält für zu signierende Dateien eine Information in seinem Aktivitätenmonitor. Von hier aus kann er nach Identifizierung mit einer PIN die ausgewählten Dokumente digital signieren. Auch Batchläufe mit Einbindung eines Signaturservers oder -anbieters per Workflow sind denkbar. Die Zertifikate können im PKCS#7-Format beim Export oder E-Mail-Versand mit exportiert werden.

Für proALPHA Anwender mit einer hohen Anzahl an Signaturprozessen zu Dokumenten, die im DMS archiviert werden sollen, werden diese Prozesse mit Hilfe des Workflows deutlich beschleunigt sowie deren Transparenz erhöht. Und das, ohne Spezialsoftware per Schnittstelle anhängen zu müssen und bei geringsten Investitionskosten.

Roland Tuschinski ist Produktmanager bei der proALPHA Software AG.

Dokumentierte Qualität nach FDA und GMP

Bausch + Ströbel wechselt von Axilon zu proALPHA

Abfüll- und Verpackungsmaschinen für die Pharmaindustrie – wer das auf die internationalen Märkte liefern will, muss nicht nur höchste Produktqualität bieten, sondern auch eine ausgefeilte Dokumentation und Flexibilität der Abläufe. Diesen rein kundenspezifischen Anlagenbau bildet Bausch + Ströbel in proALPHA ab.

Im Sondermaschinen- und Anlagenbau beim Unternehmen Bausch + Ströbel aus dem hohenlohischen Illshofen reicht das Spektrum von Losgröße 1 bis zur Kleinserie von Modulen. Entwickelt und produziert werden Systeme zum Abfüllen und Verpacken flüssiger und pulverförmiger Substanzen in typische medizinische Einheiten wie Ampullen, Spritzen und andere. Kennzeichnend ist eine hohe Fertigungstiefe, lediglich Sondertechnologien wie Verzahnen, spezielle Beschichtungen oder das Tieflochbohren übernehmen langjährige, zertifizierte Zulieferer. Selbst in anderen Unternehmen typischerweise fremdvergebene Module wie Schaltschränke werden intern gebaut – hier kommen eigenentwickelte, sterilisierbare Schränke zum Einsatz.

„Alle unsere Abläufe drehen sich im Kern darum, die vereinbarten Übergabetermine bei unseren Kunden zu halten, weil hohe Konventionalstrafen in der Branche üblich sind“, erklärt Projektleiter Volker Deschner. „Dass die Kunden in aller Regel die Anlagen schnell benötigen und häufig noch in sehr späten Bauphasen Umkonstruktionen anfallen, macht die Sache nicht einfacher.“ Schnelle Verfügbarkeit von Teilen und hohe Flexibilität sind dazu erforderlich. Das gilt im Übrigen auch für das Ersatzteilgeschäft, da Anlagenstillstände enorme Produktionsausfallkosten bei den teuren und sensiblen pharmazeutischen Produkten verursachen. Dabei erwarten die Kunden in jeder Phase der Planung und des Betriebs, dass sie intensiv unterstützt werden. Dazu muss das Wissen in umfangreichen Dokumenten konserviert werden.

Datenmigration garantieren

Dokumentation und Nachvollziehbarkeit aller Produktionsprozesse ist, wie in der Pharmabranche üblich, ohnehin ein großes Thema im Unternehmen. „Genau an dieser Stelle traten dann auch einige Hindernisse bei der Einführung von proALPHA auf. Schließlich durfte beim Umstieg vom bis dato genutzten Axilon-System kein ‚Wissensverlust‘ auftreten“, beschreibt Volker Deschner die Situation. Der Vertrag zum Lizenztausch, Axilon gehört seit einigen Jahren zur proALPHA Gruppe, enthielt denn auch die vollständige Datenmigration als essentiellen Punkt.

Übernommen werden mussten unter anderem die gesamte Beleghistorie aller ausgelieferten Anlagen sowie die laufenden Daten. Rund 2,8 Mio. Produktionsaufträge mit allen Arbeitsgängen wurden migriert. Dazu mehr als 20.000 laufende Produktionsaufträge aus etwa 400 aktuellen Projekten vom Angebot bis zur Nachbearbeitung. 150 bis 200 Projekte werden jährlich abgeschlossen mit Umsätzen von einigen 10.000 Euro bis zu zweistelligen Millionen-Beträgen.

Die hohen Anforderungen hatten im 1994 eingeführten Axilon-System zu einer Vielzahl eigenprogrammierter Anpassungen und Erweiterungen geführt. Mit dem Schwenk zu proALPHA sollten diese – und die neuen Anforderungen – jedoch so weit wie möglich im Standard abgebildet werden. Die Funktionen dazu hielt und hält proALPHA weitgehend vor. Aufgrund der außergewöhnlich hohen Datenmengen wurden jedoch einige Lösungen in die vorhandene Softwarestruktur integriert, die deren Handling und Übersichtlichkeit erheblich verbessern und vereinfachen. Dementsprechend bleiben alle Daten- und Werteflüsse in proALPHA und die Releasefähigkeit voll erhalten. Der Umstieg auf die neue Version 5.2e im August 2010 war daher nach guter Vorarbeit relativ problemlos.

Trotz des hohen Integrationsgrades und der Möglichkeit, die Funktionen in proALPHA abzubilden, hat B+S einige Fremdsysteme angebunden: So wird das bereits vorher vorhandene Angebotssystem für die hochkomplexen Neuanlagen zunächst weiter genutzt, um die proALPHA Einführung zu erleichtern. Zudem ist die Konstruktion, die arbeitet mit Unigraphics, nicht über CA-Link in proALPHA integriert. Für Zeichnungsverwaltung und Stücklistenwesen in der Konstruktion ist das PDM-System Team-Center, ebenfalls von Unigraphics, im Einsatz. „Diese Entscheidung war schon weit vor der proALPHA Einführung gefallen“, erklärt Volker Deschner. Hier wollten wir die bestehende hohe Integration zwischen UG und Teamcenter und die damit verbundenden Datenbestände nicht verändern.“ Die Standardstücklisten werden aber automatisch aus dem PDM in proALPHA übernommen. Die Arbeitsvorbereitung, also die erste Instanz nach der Konstruktion, erhält bei jeder Konstruktionsänderung einen entsprechenden Hinweis. Die Elektrokonstruktion geht ähnlich vor. Aktuell sind im System etwa 600.000 gültige Teile angelegt.

Alle Zeichnungen können über einen Viewer an jedem proALPHA Arbeitsplatz direkt aus dem PDM abgerufen und angesehen werden, auch Ersatzteile. Inzwischen sind nahezu alle „Produktmappen“ der in den letzten 25 Jahren ausgelieferten Maschinen und damit die Zeichnungen digitalisiert.

Betriebswirtschaft im Griff

Die Fülle von parallelen Aufträgen im Unternehmen, der absolute Zwang zur termingerechten Lieferung, die Internationalität des Geschäfts und die Werteflüsse im Unternehmen verlangen ein hohes Maß an Transparenz und organisatorischer Unterstützung. Bausch + Ströbel nutzt intensiv den proALPHA Analyzer für das schnelle, einfache und aktuelle Reporting von Unternehmensdaten aus allen Bereichen als Basis für die Unternehmenssteuerung.

Speziell an die Fertigungssteuerung werden aufgrund der hohen Anzahl an kundenauftragsbezogenen Produktionsaufträgen außergewöhnliche Anforderungen gestellt. Den klassischen Terminjäger gibt es hier nicht mehr. Vielmehr sorgen die proALPHA Terminsteuerung und die mit Plan- daten hinterlegten Prozesse dafür, dass jeder der etwa 100.000 Produktionsaufträge pro Jahr rechtzeitig für seine

An jedem proALPHA-fähigen PC lässt sich die jeweils aktuelle Zeichnung jedes Bauteils anzeigen, auch von Ersatzteilen.

Kundenanlage in der Montage zur Verfügung steht. Alle Fremdfertiger sind hierbei als verlängerte Werkbänke mit Kapazitätsplanung in die Fertigungssteuerung integriert worden und können schnell und flexibel aktiviert werden.

Intensiv genutzt wird das ebenfalls integrierte Projektmanagement: Es bildet die Klammer mit allen Terminen und der Kapazitätsplanung und ist direkt verknüpft mit dem BDE-Rückmeldewesen. Die Mitarbeiter können, auch ohne direkten Zugriff auf proALPHA, über das eigenentwickelte, online gekoppelte BDE/PZE-System mit einer leicht zu bedienenden Oberfläche schnell und zuverlässig an jedem PC im Unternehmen bestempelte und anstehende Aufträge einsehen, Zeit- und Urlaubssalden sowie Anwesenheiten prüfen. Das An- und Abstempeln von Aufträgen auf die jeweiligen Rückmeldenummern garantiert jederzeit absolut aktuelle Daten in proALPHA. Das ermöglicht die zeitnahe Termin- und Kostenverfolgung im Projektmanagement. Da in diesem Modul auch alle Kapazitäten von Konstruktion und Fertigung vorgeplant werden, ist ein ständiger automatischer Abgleich möglich. Dank der frühzeitigen und realistischen Kapazitätsvorschau ist das rechtzeitige Reagieren auf drohende Engpässe möglich, in der Fertigung beispielsweise durch vermehrte Fremdvergabe an lizenzierte Partner.

Dokumentiert und validiert

Weit über den Nachweis hinaus, bestimmte Teile korrekt gefertigt zu haben, reichen die Anforderungen der Dokumentation bzw. Validierung der Anlagen von B+S. Die Funktionsfähigkeit der gesamten Anlage mit allen Baugrup-





Projektleiter und AV-Verantwortlicher Volker Deschner: „Alle unsere Abläufe drehen sich im Kern darum, die vereinbarten Übergabetermine bei unseren Kunden zu halten.“

pen und Modulen ist nachzuweisen. So ist beispielsweise zu dokumentieren, dass ein bestimmter Sensor auch im eingebauten Zustand exakt die vorgesehene Kennlinie aufweist, Schweißdokumentationen sind teilweise mit endoskopischen Bildern zu erstellen.

Entsprechend dem Komplexitätsgrad und Sicherheitsanspruch der Anlagen bietet Bausch + Ströbel eine umfassende Kundenunterstützung – basierend auf der in proALPHA integrierten Callverwaltung. Hier findet das gesamte Anfragen-Management statt. Da die in Version 5.1 noch nicht mit allen erforderlichen Leistungsmerkmalen zur Verfügung stand, wurde dieses Modul zunächst aus 5.2 „downgegradet“ und erweitert. So ist beispielsweise die komplette Belegkette aus dem proALPHA Vertrieb angekopfelt, um einen maschinenbezogenen Ersatzteilvertrieb in alle Länder abbilden zu können.

① Bausch + Ströbel Maschinenfabrik Ilshofen GmbH + Co. KG

Bausch + Ströbel Maschinenfabrik Ilshofen GmbH + Co. KG, so der komplette Name, gegründet 1967, entwickelt und produziert Abfüll- und Verpackungsanlagen für die pharmazeutische Industrie. Das inhabergeführte Unternehmen hat seinen Hauptsitz in Ilshofen, hier sind rund 950 Mitarbeiter beschäftigt. Zudem gibt es Produktionsstandorte in Büchen (Norddeutschland, etwa 20 Mitarbeiter) und in North Branford (Connecticut, USA, mit 15 Mitarbeitern). Da über 90 Prozent der bei B+S gefertigten Maschinen und Anlagen ins Ausland gehen, verfügt das Unternehmen über ein dichtes Netz aus rund 50 Vertriebs- und Handelspartnern weltweit. Zudem ist B+S an Vertriebs- und Serviceniederlassungen in Russland, Frankreich und Japan beteiligt.

Häufig wissen die Betreiber nicht, was an der Anlage defekt ist, außerdem laufen hier viele andere Anliegen auf, beispielsweise Änderungswünsche. Alle Anfragen gehen deshalb in die Service-Abteilung mit entsprechend qualifizierten Mitarbeitern. Sie analysieren, was jeweils zu tun ist. Hier wurde also kein übliches Call-Center eingerichtet, sondern eine echte Servicestation mit voller Belegverwaltung und Zugriff auf alle Produkt-„Akten“, Kundendaten und technischen Informationen. Etwa 6.000 bis 7.000 Ersatzteilaufträge werden jährlich generiert, bis hin zu komplexen Umbauaufträgen. Alle Abläufe inklusive Mail-Verkehr sowie alle im Zusammenhang mit einem Call erzeugten Notizen und Papiere werden – gescannt oder als Datei eingefügt – unter einem Call im proALPHA DMS archiviert und als elektronische Servicemappe zusammengefasst. Im Zuge der Systemumstellung wurden deshalb auch etwa 60.000 bis dato angefallene Ereignisse übernommen. Diese Informationen können die Techniker jederzeit auch von den anderen Service-Standorten einsehen.

Nahloser Umstieg trotz hoher Anforderungen

Aufgrund der enormen Datenmengen und knappen Zeitfenstern wurde die Systemumstellung terminlich entzerrt: Zunächst gingen die Finanz-, Anlagen- und Lohnbuchhaltung in den Echtbetrieb, die Logistik und Kostenrechnung folgte ein Jahr später. „Trotz der hohen Komplexität unserer Abläufe und tiefen Systemintegration lief der Umstieg nach der zugegebenermaßen langen Vorbereitungsphase schließlich nahtlos. Der Mitarbeiter konnte den Arbeitsgang Fräsen, den er am 23.12.2008 abgestempelt hatte, am 3.1.2009 wieder anstempeln, obwohl sich die gesamte Systemlandschaft geändert hatte“, stellt Volker Deschner fest. Alle laufenden Vertriebs- und Einkaufsbelege sowie sonstige aktive Daten behielten ihre Gültigkeit.

Maßgeblichen Anteil am Gelingen hatte die Einführungssystematik proALPHA goLive!, die das gesamte Prozedere im Sinne eines ausgefeilten Projektmanagements transparent macht, auch hinsichtlich der Kosten. „Das hier mögliche konsequente Strukturieren, das Fehlerhandling und rechtzeitige Durchgreifen bei Abweichungen sind bei Projekten dieser Größenordnung eine Voraussetzung für den Projekterfolg.“



Weitere Informationen unter:
www.bausch-stroebel.com



Spezialitäten im Standard *Serie und Individualfertigung unter einem Dach*

Mehrere Geschäftsbereiche, kundenindividuelle und Standardprodukte, Einzel- und Kleinserie sowie eine hohe Zahl von Kundenaufträgen mit einem extrem breiten Wertespektrum – das alles bildet der schwäbische Pumpenbauer URACA in seinem ERP-System ab.

Es dürfte eher selten sein, dass ein Unternehmen ohne besonderen Druck, beispielsweise dem Zwang zur Kostensenkung oder Effizienzsteigerung, eine neue Software einführt. Doch in genau dieser Situation befand sich die URACA Pumpenfabrik vor rund fünf Jahren. Das dort seit 1984 genutzte ERP-System war gut gepflegt und über die Jahre mit zahlreichen Eigenentwicklungen ergänzt worden. Und der Hersteller wartete es sogar noch. „Unser Altsystem war vollständig funktionstüchtig, und wir konnten sämtliche Aufgaben damit erledigen“, betont Gerhard Dillmann, Leiter Datenverarbeitung bei URACA. Allerdings war die Benutzerfreundlichkeit nicht mehr ganz auf der Höhe der Zeit. Auch an Transparenz mangelte es, gab es doch mehrere Standalone-Anwendungen außerhalb des Kernsystems. Und schließlich gilt: Der kluge Mann baut vor – und wartet nicht, bis er zum Handeln gezwungen ist. Es fiel die Entscheidung, rechtzeitig ein neues System einzuführen. Bedingung: Es sollte ein integriertes Paket sein, das sich trotzdem ohne großen Aufwand an firmenspezifische Besonderheiten anpassen lässt und URACA-Eigenentwicklungen einbinden kann.

Schritt für Schritt zum Ziel

Projektstart zur Einführung des Komplettpakets proALPHA mit nahezu allen Modulen für Buchhaltung und Produktionsbereich war am 1. Januar 2006, ein Jahr später sollten alle Anwendungen produktiv sein – ein ehrgeiziges Ziel. Zu ehrgeizig, wie sich herausstellte. Zum einen gelang es nicht, die Endanwender durch ausgewählte Vertreter der Fachabteilungen schulen zu lassen, wie es ursprünglich geplant war. Zu voll waren deren Terminkalender. Also

übernahmen Mitarbeiter des proALPHA Realisierungspartners Alpha Business Solutions die Schulung.

Zum anderen wurde der Aufwand für die Übernahme der Bewegungsdaten aus den Altsystemen erheblich unterschätzt. Immerhin werden jährlich rund 10.000 Kundenaufträge, das entspricht etwa 18.000 Produktionsaufträgen, durchgeschleust. Die Fertigungstiefe liegt wertmäßig bei ca. 30 Prozent. Dabei ist eine enorme Bandbreite zu beachten: Von individuellen Einzelanlagen für mehr als 1 Mio. Euro und Durchlaufzeiten von etwa einem Jahr bis zu Serienprodukten im Wert unter 5.000 Euro und wenigen Tagen Lieferfrist reicht das Spektrum. Dazu kommen Ersatzteil- und einzelne kleinere Aufträge. Durchschnittlich weist das proALPHA Kennzahlensystem eine Durchlaufzeit von 20 Tagen aus.

Hier mussten die alte und die neue Systemwelt aufgrund der grundsätzlich anderen Datenstrukturen zueinander finden. So konnte beispielsweise das bisherige System bei Aufträgen, Lieferscheinen und Bestellungen keine Historie. Diese musste erst aus Rechnungen und Wareneingängen aufgebaut werden. Daher ging am 1. Januar 2007 zunächst nur das Rechnungswesen live, alle Funktionen im Fertigungsumfeld sowie Einkauf und Verkauf vier Monate später. Aktuell arbeiten etwa 160 User am System.

Von der Vorabbestellung bis zur Geburtstagserinnerung

Auch URACA arbeitet im Spannungsfeld zwischen langen Durchlaufzeiten und engen Terminvorgaben der Kunden. Die Produktion und der Einkauf bestimmter Teile oder Baugruppen, besonders von „Langläufern“, wird schon in Auftrag gegeben, bevor die Gesamtkonstruktion steht. Dazu dient die Vorabbestellung. Ihr Geheimnis: In der kompletten Stückliste sind die vorab bestellten Teile natürlich ebenfalls enthalten. Das System „weiß“ jedoch, dass es sich dabei um keine erneute Bestellung handelt, sonst würde

doppelt produziert. Dieser Mechanismus wurde – auch dank der Mitwirkung dieses Anwenders – inzwischen in den proALPHA Standard übernommen.

Nach Inbetriebnahme der Standardfunktionen folgten das Dokumentenmanagement und ein Zeichnungsviewer, mit dem sich zum Beispiel aus Vertriebsaufträgen heraus CAD-Zeichnungen abrufen lassen. Dazu generiert die Konstruktion in ihrem CAD-System Unigraphics automatisch von jeder Zeichnung auch eine tif-Datei, die über das PDM Teamcenter in proALPHA übertragen wird. Bei jeder Zeichnungsaktualisierung steht die neue Version – ebenfalls automatisch – auch in proALPHA zur Verfügung. Stücklisten und Teilestämme werden ausschließlich in proALPHA gepflegt. Damit ist sichergestellt, dass es keine redundante Datenhaltung gibt.



Gerhard Dillmann, DV-Leiter bei URACA: „Der Gewinn besteht in der gesteigerten Effizienz und Zufriedenheit der Anwender.“

projekte informieren. Sogar die Geburtstage wichtiger Mitarbeiter bei Kunden werden eingepflegt – was beim Gegenüber immer wieder für positive Überraschung sorgt.

Kennzahlen auch zur Lohnfindung

Nur ein transparentes Unternehmen kann offensiv geführt, im Tagesgeschäft optimiert und strategisch weiterentwickelt werden. Das in proALPHA vorhandene Managementinformationssystem (MIS) gibt bei URACA regelmäßig Statistiken mit betriebswirtschaftlichen Daten für alle Unternehmensbereiche aus. Zusätzlich liefert das ebenfalls im Standard integrierte Kennzahlensystem direkt vergleichbare standardisierte Daten zu verschiedenen Unternehmensbereichen und Trends. So wird beispielsweise die Kennzahl „Lieferbereitschaftsgrad“ als Messgröße für die Mitarbeiterprämie mit herangezogen.

Gerade im Umfeld der Stammdatenanlage und -pflege kommt der proALPHA Workflow intensiv zum Einsatz: Bei der Neuanlage von Teile-, Kunden- und Lieferantenstamm, aber auch von Produktionsaufträgen und Vertriebsprojekten sowie bei der Abwicklung von Vertriebs- und Einkaufsreklamationen fließen die Informationen im System von einem Arbeitsplatz zum anderen. Als vorerst letzte große Einführung ging zum August 2009 das Modul zur Kundenpflege, das Customer Relationship Management und Anfang 2010 das Projektmanagement in Betrieb. Die vier deutschen Vertriebsbüros und die Tochter in Frankreich sind per VPN und Metaframe angebunden. Nun stehen sämtliche Vertriebsdaten permanent und Sekunden nach der Erfassung im System zur Verfügung und können von allen Vertrieblern abgerufen werden. So können sich die Kundenberater mit wenigen Mausklicks über Auftragsstatus, Kundenhistorie, etwaige Reklamationen und andere Kunden-

Ein Alleinstellungsmerkmal von proALPHA ist die Benutzeroberfläche mit seinen korrespondierenden Fenstern. Sie machen die tiefergehenden Informationen zu Daten in übergeordneten Fenstern sichtbar, zum Beispiel Konstruktionszeichnungen und Stücklisten zu Bauteilen in einer Vertriebsauftragsposition eines Vertriebsauftrags. Wechselt der Anwender die Auftragsposition, laufen die geöffneten Fenster entsprechend mit, zeigen also nun die Stückliste und andere Informationen der neuen Position. Wird das Grundfenster geschlossen, „merkt“ sich das System die Unterfenster und öffnet sie beim nächsten Aufruf automatisch.

Der Schritt von einem prinzipiell funktionierenden zu einer neuen, entwicklungsfähigen Technologie ist vollzogen. DV-Leiter Dillmann: „Zwar ist der Nutzen des Systemwechsels im Sinn eines monetären ‚Return on Investment‘ nicht bezifferbar. Der Gewinn besteht vielmehr in der gesteigerten Effizienz und Zufriedenheit der Anwender. Wir haben 2008 den größten Umsatz unserer Firmengeschichte erwirtschaftet, und zwar mit derselben Mannschaft, ohne zusätzliches Personal. Hierbei hat uns, neben anderen Faktoren, auch das neue ERP-System unterstützt.“

① Die URACA Pumpenfabrik GmbH & Co. KG

Pumpen für die Hochdruckreinigung, als Antriebs-elemente von Pressen und zum Laden von Speicheranlagen, zur Ölversorgung von Hydrostatiklagern, Prozess- und Industripumpen und eine Fülle weiterer Spezialpumpen sowie Serviceleistungen bilden die drei Geschäftsbereiche der URACA Pumpenfabrik GmbH & Co. KG. Das unabhängige, mittelständische Unternehmen wurde 1893 im schwäbischen Bad Urach gegründet und beschäftigt heute 313 Mitarbeiter, davon 28 Auszubildende. Der Umsatz erreichte 2009 etwa 40 Mio. Euro bei über 60 Prozent Exportanteil.



Weitere Informationen unter: www.uraca.de

Schnittige Lösung

Ed. Wüsthof Dreizackwerk migriert von IT-Inseln zur voll integrierten Lösung

Zwischen hochkomplexer Automatisierung und penibler Handarbeit, zwischen Kleinst- und Großserie liegen die Anforderungen an die Produktion der Messerfertigung. Die bildet proALPHA gemeinsam mit allen administrativen Funktionen weitestgehend im Standard ab.

Etwa 40 Fertigungsschritte durchlaufen geschmiedete Qualitätsmesser für Profiköche und ambitionierte Freizeitbrutzler. Und eine verblüffend hohe Zahl Messervarianten und Zubehör produziert das Unternehmen Wüsthof Dreizack KG in Solingen. Das ist zum einen den verschiedenen Anforderungen der unterschiedlichen Nutzer und Nutzungen, im gewissen Maße aber auch Modetrends geschuldet. Wer in diesem Umfeld mit einer rein deutschen Produktion auf dem Weltmarkt bestehen will, benötigt eine gute, schnell reagierende Planung in Vertrieb und Produktion.

„Deshalb mussten wir unsere IT-Strategie vor einigen Jahren grundlegend neu ausrichten bzw. erst einmal entwickeln“, begründet IT-Leiter Thorsten Vogt die proALPHA Einführung. „Von einer eher rudimentären Datenverarbeitung hat Wüsthof quasi einen Zwei-Generationen-Sprung direkt zu einem umfassenden und integrierten System mit einigen speziellen Anpassungen geschafft.“ Zielsetzung war, einen besseren Überblick über das gesamte Unternehmen mit seinen Funktionen zu erreichen sowie Vertrieb und Produktion besser zu verzahnen. Die Installation startete mit der Finanzbuchhaltung, die zunächst allein in den Echtbetrieb ging. Vertrieb und Versand erforderten aufgrund der teils sehr speziellen Strukturen einige Sonderlösungen, dieser Bereich ging ein Jahr später in Betrieb.

Die Produktionsplanung nutzte proALPHA ab dem Start mit sukzessive steigendem Niveau. Thorsten Vogt: „Wir sind ein sehr traditionelles Unternehmen mit vielen erfahrenen Mitarbeitern. Hier konnte die Technik mehr, als in der Organisation ad hoc umsetzbar war.“ Das Ziel ist jedoch ganz klar: weg vom Hin- und Herschieben von Aufträgen, hin zur weitgehend automatischen Planung. Mit steigendem Automatisierungsgrad dürfen Verschiebungen von

Aufträgen immer weniger zugelassen werden, die Sicherheitsbestände müssen einfach stimmen. Denn die Produktion arbeitet mit einer Mischung aus bestands- und bedarfsgesteuerten Anteilen und vielfältigen Abhängigkeiten von Aufträgen untereinander. So werden die Klingen entsprechend definierter Bestände gesteuert, weil die in der Regel in mehreren Endprodukten eingesetzt werden.

Extreme Automatisierung neben Handarbeitsplätzen

Typischerweise ist die Produktion anonym organisiert, es gibt keinen direkten Bezug zwischen Produktions- und Kundenauftrag. Da die Durchlaufzeit der Aufträge aufgrund der Vielzahl von Fertigungsschritten zumeist mehrere Wochen beträgt und häufig ein „Bauteil“ in mehrere Endprodukte eingeht – und dementsprechend mehrere Artikelnummern haben kann –, werden konsolidierte Bedarfe aus mehreren Kundenaufträgen erzeugt. Die tatsächliche Produktionsmenge resultiert aus verschiedenen Dispositionsparametern wie Sicherheits- und Auftragsbeständen. Allerdings realisiert Wüsthof auch eine Art „Kleinkundenschutz“: Um auch Kunden mit sporadischen Bestellungen und geringen Mengen zuverlässig und mit kurzen Lieferzeiten zu bedienen, kann aus der anonymen Produktion ein direkter Kundenbezug hergestellt werden. Dem liegt eine manuelle Entscheidung zugrunde.

Eine rein auf Lagerbeständen fußende Steuerung ist kaum zu realisieren, weil Einflüsse wie der Anlauf der Konjunktur nur schwer vorhersagbar sind. Um solche Effekte abzufedern, findet einmal wöchentlich eine Planungsrunde mit Geschäftsleitung, Produktion und Arbeitsvorbereitung statt. Intensive Marktbeobachtung und das Bewerten von Markttrends beeinflussen die Produktionsplanung maßgeblich. Hier werden Prioritäten festgelegt und das wird in proALPHA umgesetzt.

Von den vielen handwerklichen Fertigungsschritten geht der Trend stark zur intensiven Automatisierung in komplexen, verketteten Fertigungsstraßen mit Robotern. Das ist nicht nur eine Kostenfrage – gute Messerschleifer bei-

spielsweise sind immer schwerer zu rekrutieren. Trotzdem werden solche Arbeitsplätze, auch bei externen Dienstleistern, noch möglichst lange erhalten, zum einen als Backup, aber auch für kleinere Serien. Es wird situativ entschieden, ob Produkte in einer automatisierten Anlage oder in Handarbeit gefertigt werden.

Meister organisiert die Fremdvergabe

Unabhängig von der Art der Abarbeitung wird jeder Auftrag mit den auf den Auftragspapieren gedruckten Barcodes an- und abgemeldet. Die BDE-Lösung samt Terminals kommt von Tisoware und ist in proALPHA integriert. Die aktuelle Auslastungssituation der verschiedenen Fertigungsanlagen wird hier anhand selbstgenerierter Masken übersichtlich dargestellt. Zudem kann auch über mehrere Maschinen oder Kapazitätsgruppen hinweg kumulativ festgestellt werden, wie viel Stück einer bestimmten Serie inzwischen fertig sind.

Eine wichtige Stellung nimmt die alternative Vergabe von Aufträgen an Externe ein, um Kapazitätsengpässe zu vermeiden. Hier unterstützen die in proALPHA Version 5.2 deutlich erweiterten Funktionen der Fremdarbeit die Abläufe sehr weitreichend: „Die flexible Fremdvergabe direkt aus dem Produktionsauftrag heraus ist gängige Praxis. Auch das noch sehr späte Splitten bei unvorhergesehenen Problemen ist möglich“, erklärt Systemadministrator Pascal Schmitz. Der Meister vor Ort kann also kurzfristig die Fremdvergabe veranlassen. Er bildet die vorgesehene Menge und entscheidet, wer aus einem Pool von Zulieferern im Umfeld des Werks den Auftrag bekommt. Der Meister legt eine entsprechende Aktivität in proALPHA an und generiert damit automatisch die Bestellung und den Ausdruck des Warenbegleitscheins im Einkauf. Diese proALPHA Funktionen wurden auch auf Betreiben von

Über die Ed. Wüsthof Dreizackwerk KG

Made in Solingen ist nicht nur ein Marketingbegriff – das steht tatsächlich für die vollständige Fertigung von Messern im Stadtgebiet Solingen. Im bereits vor fast 200 Jahren gegründeten Stammwerk des Familienunternehmens Ed. Wüsthof Dreizackwerk KG und in einem im Jahr 2003 errichteten weiteren Werk in Solingen produzieren etwa 280 Mitarbeiter überwiegend im Mehrschichtbetrieb. Allein rund 300 Varianten an Messern sowie etwa 400 Zubehörteile, vom Messerblock über Korkenzieher bis zum Kotelettklopfer, umfasst das gesamte Angebot. Geliefert wird ausschließlich über den Gastronomie- und Fachhandel sowie an Kochschulen. Der Exportanteil erreicht 85 Prozent in ca. 80 Länder der Welt.



Eine bessere Verzahnung der verschiedenen Funktionen über das gesamte Unternehmen waren laut IT-Leiter Thorsten Vogt (l.) und Systemadministrator Pascal Schmitz Ausgangspunkt bei der ERP-Auswahl.

Wüsthof im entsprechenden Arbeitskreis der proALPHA Anwender in den Softwarestandard integriert.

Wachstum realisieren – Kosten im Griff behalten

Von der kurzfristig negativen Entwicklung im Jahr 2008 und Anfang 2009 abgesehen, ist die Wüsthof-Produktion in den letzten Jahren jeweils deutlich gewachsen, sowohl im In- als auch im Ausland, was den größeren Teil des Geschäfts ausmacht. Dabei hat die Variantenvielfalt zugenommen, während die Bestellmengen tendenziell kleiner werden. Diese Entwicklung wurde ohne Ausweitung der Personalressourcen bewältigt. Das ist zum einen der weiter fortschreitenden Automatisierung zu verdanken, aber auch der besseren Vertriebs- und Kapazitätsplanung in proALPHA. „Bei der Einführung haben wir uns vor allem an den entscheidenden Stellen bewusst weitestgehend an den Standard gehalten, obwohl wir doch eine ganze Reihe spezieller Funktionen benötigen“, so Thorsten Vogt. Das gelang vielleicht auch deshalb, weil wir besonders im Produktionsbereich nahezu alles komplett neu aufgesetzt hatten und mit Projektleitern zusammengearbeitet haben, die umfangreiches Projektwissen einbringen konnten“, ergänzt Pascal Schmitz. Zudem wurde über den proALPHA Anwenderkreis direkt Einfluss auf die Standardentwicklung genommen. Und heute werden erforderliche Anpassungen an den Frameworks zumeist in Eigenregie schnell und unspektakulär erledigt, ohne den Standard zu verlassen. Der Integrationsgrad der Lösung bis hin zur aufwändigen Packmittelverwaltung in unternehmensweit nur einem System wird auch künftig dabei helfen, die Produktion flexibel am echten Bedarf auszurichten.



Weitere Informationen unter:
www.wuesthof.com



Anforderungen der Gießerei integriert

Bürstlein wechselt vom Spezialesystem zu proALPHA

Neben den üblichen Funktionen eines unternehmensweit eingesetzten ERP-Systems hat die Feingießerei Bürstlein eine Reihe gießereispezifischer Funktionen, die bis dato in einem speziellen System abgebildet waren, in proALPHA umgesetzt.

Nachdem sich zwei Traditionsunternehmen der Branche mit ihrem Know-how und ihren qualifizierten Mitarbeitern zusammengetan hatten, entstand im pfälzischen Landstuhl eine neue, moderne Produktionsstätte mit heute etwa 90 Beschäftigten. Hier, beim Unternehmen Bürstlein, werden innovative Produkte gefertigt, die die konstruktive Gestaltungsfreiheit des Verfahrens voll ausschöpfen und wirtschaftliche Alternativen bieten.

Neben moderner Produktionstechnik braucht es ständigen internen Aufbau und Transfer von Know-how und flexible, sichere Abläufe. Aufgabe war es deshalb, auch die Organisation von Administration und Produktion mit aktuellen und entwicklungsfähigen Werkzeugen auszurüsten. Dazu war bei Bürstlein ein schwer administrierbares Altsystem mit vielen Insellösungen mit einer modernen, integrierten ERP-Lösung zu ersetzen. Aufgrund der speziellen Fertigungstechnik im Feinguss war es auch notwendig, einmal erstellte Berechnungsformeln für diverse Prozesse aus Altanwendungen, unter anderem einer Guss-Branchenlösung, zu übernehmen und im neuen System zu integrieren.

Keine eigene Administration

Das neue System sollte zu einem mittelständischen Unternehmen passen und auf bezahlbarer Hardware mit erprobten Datenbanken sicher laufen. Auch wollte man sich keinen eigenen Administrator leisten, sondern das neue System vom Partner betreuen lassen. Durch die Zusammenarbeit mit der Wolf Gruppe im Bereich Werkzeugbau wurde man auf die Unternehmenslösung proALPHA aufmerksam und fand mit der Wolf IT Consulting einen regionalen Partner, der die Unternehmenslösung auch aus der eigenen Praxis kennt. „Trotz unserer speziellen Produktion wurde bereits beim Ersttermin klar, dass proALPHA unsere Anforderungen zu einem relativ hohen Prozentsatz im Standard würde abdecken können. Die Art, schon bei der Präsentation Besonderheiten der Feinguss-Produktion darzustellen sowie die vorhandenen Berechnungsformeln zu integrieren, hat uns – neben Preis und Anbieternähe – so entscheiden lassen“, begründet Geschäftsführer Wolfgang Martin den Schritt.

Im Gegensatz zur üblichen Vorgehensweise hat Bürstlein zunächst die produktionsnahen Module installiert und in Betrieb genommen. Direkt im Anschluss folgte die Implementierung im kaufmännischen Bereich. Die Mitarbeiter wurden von Anfang an eng in den Einführungsprozess eingebunden und Lösungen wurden gemeinsam erarbeitet. Dies hat maßgeblich zu einer hohen Akzeptanz der An-

wender für das neue System beigetragen. Es wurde im Team mit einer internen und externen Projektleitung gearbeitet.

Kalkulation von Kosten, Gewicht und Arbeitszeit

Ein Teil des Know-hows im Feinguss liegt in der optimalen Ausschöpfung der Gießanlagen. Daher ist das Herzstück der Feingusskalkulation die Gewichts- und Bestückungsberechnung. Diese besonderen branchenspezifischen Features wurden in proALPHA abgebildet. Sie werden in den Stücklistenkopf übertragen und dienen dem sogenannten Traubenaufbau. In Verbindung mit der Eingabe von Anzahl der Teile pro Traube ermittelt das System Kennwerte wie Trauben- und Kreislaufgewicht. Mit Hilfe dieser Daten führt proALPHA über die Formelfunktion eine Standard-Vorkalkulation durch. Bei Vervollständigung der

Daten werden weitere Klassifizierungsmerkmale errechnet und eingetragen. Für die Disposition wird automatisch der Materialbedarf errechnet und für den Arbeitsplan die Zeiten der weiteren Bearbeitungsgänge wie Spritzen, Trennen, Strahlen und Putzen.

Es besteht zudem die Möglichkeit, auf Legierungs- und Energiezuschläge zu reagieren. Der proALPHA Analyzer unterstützt diese Prozesse. Gegenüber den üblichen Branchenlösungen bietet proALPHA zusätzlich eine integrierte Kosten-Leistungsrechnung. Anfang des Jahres wurde in Verbindung mit einer Modernisierung der Hardware auch der erste Release-Wechsel erfolgreich abgeschlossen. Man sieht dabei, dass die Software kontinuierlich weiterentwickelt wird.

Über die Bürstlein Gusstechnik GmbH

Bei Bürstlein in Landstuhl verbinden sich Wissen und Pioniergeist. Anfang 1997 bündelte das Unternehmen das technische und personelle Know-how von zwei Feinguss-Produzenten im Südwesten Deutschlands. Damit wurden die Erfahrungen von 25 Jahren in Landstuhl und 45 Jahren in Kaiserslautern zusammengeführt. Das Ergebnis ist eine neue Fertigungsstätte mit modernen Produktionsanlagen und einer qualifizierten Belegschaft. Die motivierten 90 Mitarbeiter, die in ein nach DIN EN ISO 9001:2000 zertifiziertes Qualitätsmanagement-System eingebunden sind, bringen täglich Höchstleistungen.

Dieses Potenzial will man bei Bürstlein konsequent nutzen. „Sowohl proALPHA als auch die Progress-Datenbank laufen ohne eigene Administration sehr stabil. Die Möglichkeiten des Systems haben wir jedoch bei weitem noch nicht ausgeschöpft. Daran werden wir in Zukunft weiter arbeiten“, kündigt Geschäftsführer Roland Fuhrmann die nächsten Schritte an.



Weitere Informationen unter:
www.buerstlein-guss.de

ABM Greiffenberger führt proALPHA ein

Mehr als 300 Anwender werden künftig bei der ABM Greiffenberger Antriebstechnik GmbH in Marktredwitz mit proALPHA arbeiten. Abgedeckt werden die Funktionen Vertrieb, Projektmanagement, Materialwirtschaft, Produktion und Finanzwesen/Controlling. Produktkonfiguration und Dokumentenmanagement (DMS) werden folgen.

Die Entscheidung fiel nach einer detaillierten Auswahlphase auf proALPHA aufgrund des hohen Integrationsgrades, der Flexibilität und der besonderen Eignung für den Mittelstand. „Um einer der weltweit führenden Anbieter in unserem Geschäft zu bleiben, ist neben Innovationskraft auch ein hohes Maß an Flexibilität gefragt. Die Produktion branchenspezifischer Antriebstechnologien benötigt eine Unternehmenslösung, die sich geänderten Rahmenbedingungen flexibel anpassen kann und uns dabei hilft, unsere Wettbewerbsvorteile weiter auszubauen“, begründet Olaf Lewe,

kaufmännischer Leiter bei ABM Greiffenberger, die Entscheidung.

ABM Greiffenberger entwickelt und produziert innovative Antriebslösungen. Elektromotor und Getriebe kommen aus einer Hand und werden schon in der Entwicklung exakt aufeinander abgestimmt. So entstehen kundenspezifische Lösungen für namhafte Hersteller in Bereichen wie Flurförderzeuge, Windkraftanlagen, Biomasseheizungen, Hebeteknik oder Textilmaschinen. Jährlich verlassen mehr als 300.000 Antriebe das Unternehmen. Tochtergesellschaften in Europa, Nordamerika und Asien sowie Partner in den wichtigen Industrieländern sichern den Kundenkontakt in aller Welt.



Weitere Informationen unter:
www.abm-antriebe.de

proALPHA steuert hochkomplexe Variantenfertigung

Die Wilka Schließtechnik GmbH mit Hauptsitz in Velbert hat sich entschieden, künftig unternehmensweit proALPHA einzusetzen. Der Produktionsbereich und das Rechnungs- und Personalwesen werden abgebildet, der Produktkonfigurator genutzt. Außerdem werden das Dokumentenmanagement und der Analyzer eingeführt. Sascha Köstermann, Leiter Finanzen und Personal bei Wilka: „Grundsätzlich haben wir einen Partner auf Augenhöhe gesucht, der die Besonderheiten des Mittelstandes kennt und selbst auch Mittelständler ist. Außerdem kann proALPHA die für uns wichtigen Punkte bereits im Standard abbilden. Wir wollten eine Softwarelösung aus einem Guss mit möglichst breiter Abdeckung, sodass wir in bestimmten Bereichen nicht auf andere Anbieter ausweichen müssen.“

Aus ihrer Branche definierte Wilka vor allem die Anforderungen wie einer leistungsfähigen Produktionsplanung, die Erhöhung der Transparenz, die Beschleunigung der Geschäftsprozesse sowie die Beherrschung eines komple-

xen Regelwerks zur Produktkonfiguration. Zudem sollte die neue Lösung den Anwendern eine ergonomische und effektive Bedienung ermöglichen. APS als Planungssystematik in der Produktion, die integrierte Workflowautomation und der ebenfalls integrierte Produktkonfigurator bieten hier die richtigen Lösungen. Die Cockpitfunktion der Oberfläche rundete gemeinsam mit den flexiblen Analysemöglichkeiten des Analyzers den positiven Eindruck ab.

Seit fünf Generationen beschäftigt man sich im Velberter Familienunternehmen mit der Lösung von Verschlussfragen. Es werden Schlösser, Zylinder und Schließanlagen hergestellt. Das Warenzeichen Wilka steht weltweit für Produkte von hoher Qualität. Das Unternehmen beschäftigt etwa 235 Mitarbeiter, die meisten davon in Velbert. Insgesamt liefert Wilka in rund 50 Länder.



Weitere Informationen unter:
www.wilka.de

Starker Kundentag in Linz

Rund 100 Kunden waren dabei, als es im Juni beim österreichischen proALPHA Kundentag in Linz um die Möglichkeiten von proALPHA heute und in Zukunft ging. Nach Begrüßung durch Geschäftsführer Helmuth Rath erklärte Peter Spiegel, Vorstand der proALPHA Software AG, zunächst die positive Entwicklung des Unternehmens und zeigte, dass das Unternehmen auch in schwierigen Zeiten schwarze Zahlen schreibt und ein stabiler Partner ist.

Im Anschluss bot Vorstand Werner Ernst erste Eindrücke und Ausblicke auf die neue Software-Generation. Um den Unternehmenserfolg auch in Zukunft sicherzustellen, stellt man sich den Herausforderungen von Markt, Technologie und Kunden. Die Integration unterschiedlicher Komponenten und ständige Funktionserweiterungen tendieren zu einer Potenzierung von Problemen. Es gilt, diese Komplexität beherrschbar zu machen, um zeitnah auf sich ständig verändernde Geschäftsprozesse, beispielsweise aus Globalisierung und steigenden Anforderungen staatlicher Stellen,

zu reagieren. Darüber hinaus wachsen die Forderungen nach effizienteren Prozessen und mehr Flexibilität kontinuierlich. „An vorderster Stelle aller Entwicklungen“, so Werner Ernst, „steht weiterhin der Kundennutzen“. Wie bisher bleibe die hohe Releasefähigkeit von Anpassungen eine wichtige Vorgabe. Grundlage sind eine repository-basierte Architektur als effiziente Möglichkeit der Anpassung ohne Programmierung und weitergehende Personalisierung des Systems. Ein Überblick, welche Schritte der Version 5.3 bisher vollzogen wurden, was in den kommenden Versionen umgesetzt wird, in welchem zeitlichen Rahmen man sich bewegt und was die Anwender erwarten können, schloss den Vortrag.

Das Feedback der Teilnehmer auf die Vorträge sowie auf den Kundentag war durchgehend positiv. Geschätzt wurden die kompetente und strukturierte Vermittlung von informativen Inhalten ebenso wie die Möglichkeit, das proALPHA Team kennenzulernen und sich mit anderen Anwendern auszutauschen.



15 Jahre Codex AG

Schweizer Unternehmen wächst zum international etablierten IT-Dienstleister

Die Schweizer Codex-Gruppe feiert ihr 15-jähriges Bestehen – und eine fast ebenso lange, erfolgreiche, enge Zusammenarbeit als Vertriebs- und Einführungs-partner von proALPHA in der Schweiz und in Italien.

Seit ihrer Gründung ist Codex stetig gewachsen. Mit der letzten Umstrukturierung wurden zudem die Voraussetzungen geschaffen, auch die Märkte in weiteren Ländern erfolgreich zu bearbeiten. Aktuell beschäftigt die Gruppe 70 Mitarbeiter, die an sechs europäischen Standorten und in Asien überwiegend für international aktive Mittelstandsunternehmen mit den Schwerpunkten Maschinenbau und Dienstleistung arbeiten. Damit gehört Codex zu den wenigen stark international agierenden Lösungsanbietern in der Schweiz. Neben proALPHA als Hauptprodukt werden inzwischen auch weitere, eigenentwickelte Lösungen vermarktet.

Der erste Kunde ist noch an Bord

Mit berechtigtem Stolz blicken die beiden Gründungsglieder Michel Henlin und Beat Flüeler auf die Erfolgsgeschichte des Softwarehauses zurück: „Der Einstieg war zunächst schwierig, und wir führten schon früh eine Erfolgsbeteiligung für die Mitarbeiter der ersten Stunde ein. Unser erster Kunde wurde das Blechverarbeitungsunternehmen Bacher, das uns bis heute treu geblieben ist. Wir konnten dort eine Indios-Lösung mit der damals ganz neuen proALPHA Software ersetzen, das wir um eine selbstentwickelte Betriebsdatenerfassung ergänzt hatten“, erinnert sich Vorstandsmitglied Michel Henlin.

Danach ging es stetig voran: Jahr für Jahr wurden mehrere Neukunden gewonnen und Einführungsprojekte umgesetzt – bis schließlich im Jahr 2000 ein Nachfrageboom einsetzte. Die französische Codex-Niederlassung nahe Basel wurde 1997 gegründet; im neuen Jahrtausend kamen dann in kurzer Folge die zweite Schweizer Niederlassung in Rotkreuz,

die Dachgesellschaft Codex Holding und die Actricity AG hinzu. Es folgten Niederlassungen in Thailand (2004), in Süddeutschland (2006) sowie als Joint Venture die Codex Italia (2007). Auch in der Ostschweiz wurde eine weitere Niederlassung gegründet. Ein Drittel der Codex-Mitarbeiter arbeitet mittlerweile permanent im Ausland.

Betreut werden in der Codex-Gruppe weltweit etwa 3.000 User bei mehr als 100 Kunden, zu denen Unternehmen wie ABB, Advaltech, Komax und Stadler Winterthur gehören. Das starke eigene Wachstum einerseits und das internationaler und komplexer werdende Projektgeschäft andererseits mündeten im Jahr 2007 in eine umfassende Restrukturierung: „Wir mussten unsere Unternehmensorganisation und Abläufe grundlegend erneuern und an die veränderten Bedingungen anpassen. Auf dieser Grundlage können wir in den kommenden Jahren hoch effizient arbeiten und weiter wachsen“, erklärt Michel Henlin.

Das Codex-Management, zugleich Eigentümer des Unternehmens, rechnet künftig mit einem weiteren Ausbau des ERP-Geschäfts. „Die Investitionsentscheidungen sind während der Krise oft nur um wenige Monate zurückgestellt worden. proALPHA ist als robuste, zuverlässige Lösung im Schweizer Markt bekannt und beliebt. Durch unsere mehrjährige Präsenz in Italien und Asien sehen wir auch in diesen Märkten ein großes Potenzial“, so die Einschätzung von Michel Henlin. Den unverkennbaren Codex-Spirit, die hohe Kompetenz, Kreativität und Zuverlässigkeit der Mitarbeiter sowie der traditionell vertrauensvolle, offene Umgang mit den Kunden gelten auch weiterhin als wichtigste Unternehmenswerte.



Weitere Informationen unter
www.codex-group.biz

ERP-Umstieg zur richtigen Zeit

Produktion und Handel mit Norm- und Sonderteilen effizienter machen

30 Prozent Umsatzwachstum bewältigt der österreichische Händler Glogar mit der gleichen Mannschaftsstärke – auch ein Effekt der Restrukturierung in Lagerorganisation und IT-Technologie. Unter anderem sind die intensive Nutzung von Sachmerkmalsleisten und des Produktkonfigurators in proALPHA dafür verantwortlich.

Flexibilität beim Erfüllen von Kundenanforderungen und hohe Serviceorientierung durch moderne Beliefersysteme haben Glogar zu einem der größten Zulieferer der Maschinenbau- und Automobilindustrie in Österreich gemacht. Zum Portfolio gehören Hydraulikschläuche und -armaturen, Rohrverschraubungen, Dichtungen, Gummiteile sowie Bearbeitungsmaschinen. Neben zahlreichen Mittelständlern zählen bekannte Konzerne wie BMW, KTM, Mercedes Benz, Magna und die Voest Alpine Gruppe zu den Kunden – alles Unternehmen, die auf Top-Qualität und besten Service bei möglichst geringen Kosten großen Wert legen.

Um das zu erreichen, ist die laufende Prozessoptimierung eine der Herausforderungen bei Glogar – eine leistungsfähige IT-Infrastruktur ist dafür unverzichtbar. Und hier bestand 2008 dringender Handlungsbedarf, denn das im Einsatz befindliche ERP-System war in die Jahre gekommen – mit den typischen Konsequenzen. Zudem gab es organisatorische Mängel, nicht

zuletzt aufgrund unnötig komplexer Artikelnummern. Es mangelte in den meisten Bereichen an der notwendigen Transparenz, um optimierend eingreifen zu können. Und ein zunehmendes Problem für das international wachsende Unternehmen: Es gab keine internationale Sprachoberfläche für die Anbindung der Standorte in Osteuropa.

Ziel der proALPHA Einführung war, alle Prozesse und Mitarbeiter im Unternehmen, beginnend bei der ersten Kundenanfrage bis zur Auslieferung,

Maßgeschneiderte Hydraulikdichtungen in allen Variationen

zu verbessern. „Abläufe und Steuerungsmöglichkeiten haben sich mit proALPHA erheblich geändert“, konstatiert Gilbert Bauernfeind, als Prokurist verantwortlich für das Supply Chain Management bei Glogar. „Nach einem guten halben Jahr Produktiveinsatz ab September 2009 zeigte sich, dass wir mit der gleichen Mannschaft 20 bis 25 Prozent mehr leisten – obwohl wir erst 30 Prozent der Funktionalität ausschöpfen.“

Mehr Effizienz ab der ersten Anfrage

Dieses Mehr an Effizienz kommt nicht von ungefähr: Das fängt – fast banal – mit neu definierten Artikelnummern an, die das Arbeiten deutlich vereinfachen. Während die alten Nummern aus einer Kombination von Ziffern, Buchstaben und Sonderzeichen gebildet wurden – das Bildungsschema war allein aufgrund des umfangreichen Produktportfolios kaum mehr zu durchschauen und wurde auch nicht konsequent eingehalten –, sind die Artikelnummern heute rein numerisch. Die bisherige Nummer blieb in einem Zusatzfeld erhalten, ebenso ist es möglich, nach Artikeln anhand der Nummer des Kunden, des Lieferanten und sogar von Wettbewerbern zu suchen. Gibt ein Kunde bei der Erstbestellung die Nummer aus seinem eigenen IT-System an, wird diese gespeichert und kann anschließend beliebig für Selektionen bzw. Folgebestellungen herangezogen werden.

Die eigentliche Recherche nutzt jedoch meist die umfangreichen Sachmerkmale, die für sämtliche Produkte in proALPHA erfasst wurden. Ob es sich bei einer hydraulischen Dichtung um eine Innen- oder Außendichtung, eine Stangen- oder Kolbendichtung handelt, welche Bauform, welche Höhe, welchen Innen- und Außendurchmesser diese hat, ist in einzelnen Sachmerkmalen beschrieben. Der hohe Erfassungsaufwand, der in der Vergangenheit gerade für Kanban erforderlich war, wurde massiv reduziert. Gilbert Bauernfeind schätzt, dass die administrativen Aufgaben im Vertrieb um rund 80 Prozent reduziert wurden. Die Hälfte dieser Tätigkeiten wird heute direkt im Lager abgewickelt, die andere Hälfte sind echte Einsparungen. Das hat Auswirkungen auf die Arbeitsplätze mancher Mitarbeiter, die sich im Zuge der neuen Prozesse vom abwikelnden Sachbearbeiter in Richtung aktiver Vertriebsinnendienst qualifizieren konnten.

„Ein Hydraulikschlauch kann bei uns bereits im Büro ,gebaut' werden“, erklärt Gilbert Bauernfeind.

„Grundlage bilden die Sachmerkmale und der Produktkonfigurator, der auch eine Neuanlage mit Schnellerfassung unterstützt. Je nach Auswahl einzelner Sachmerkmale können dann nur noch spezifische und – dank der hinterlegten Logik – nur sinnvolle Folgemerkmale selektiert werden. Ist ein spezieller Schutzschlauch festgelegt, werden automatisch die zu diesem Typ passenden Befestigungshülsen zugeordnet.“

Produziert wird bei Glogar unter anderem in Enns auf vier Fertigungsstraßen. Durch Angabe der Stückzahl bei der Neuanlage wird bereits anhand der Losgröße gesteuert, auf welcher Fertigungsstraße der Auftrag zu produzieren ist und der entsprechende Produktionsauftrag generiert. Automatisch wird geprüft, ob sämtliche für einen Auftrag nötigen Zulieferteile in der erforderlichen Stückzahl verfügbar sind. Ist das nicht der Fall, wird der Disponent umgehend informiert und er kann entsprechend agieren. Aufträge in der laufenden Produktion, die nicht fertiggestellt werden können, weil Material fehlt, sind damit passé.

Automatisierung optimiert die Auftragsabwicklung auch an anderen Stellen: Werden beispielsweise bei der Endkontrolle Schlechteile identifiziert, folgt automatisch die Generierung eines neuen Produktionsauftrags, der Bestand wird entsprechend reduziert und die Teile auf dem Qualitätskonto verbucht.

Ist man nicht mehr darauf angewiesen, dass die Mitarbeiter diese manuell einbuchen, wird die Lagerführung erheblich genauer – und der Status aller Aufträge transparenter. Auf Knopfdruck steht jetzt jederzeit eine vollständige Übersicht aller eingepplanten oder in Fertigung stehenden Aufträge mit Status zur Verfügung – eine Funktion, die man aufgrund der extrem guten Auftragslage sehr zu schätzen weiß. „Seit März verzeichnen wir – nach einem krisenbedingt ruhigen Jahr 2009 – mit einem Plus von rund 30 Prozent ein enormes Wachstum. Da müssen wir möglichst effizient agieren.“

Von der Auftragserteilung über die Planung, die Zeiterfassung durch die Mitarbeiter je Produktionsauftrag, Gut- und Schlechteile bis hin zu Auslastung, Kapazitätsplanung und Steuerung – in allen Bereichen der Fertigung profitiert Glogar von der neuen IT-Struktur – und sieht dabei gleichzeitig weiteres Optimierungspotenzial.



Hydraulikschlauchleitungen von Glogar halten jedem Druck stand.

Sukzessive Optimierung der Lager

Im Herbst 2010 – ein Jahr nach Produktivstart von proALPHA – beginnt man das Lager komplett neu zu organisieren. Zu diesem Zeitpunkt können wirklich treffende Aussagen zu „Renner- und Penner-Produkten“ gemacht werden. Dann soll eine Wegzeitenoptimierung auf Basis des chaotischen Lagers in proALPHA erfolgen.

Derzeit werden je Standort vier Lagerbereiche geführt, in denen sämtliche Teile – ob Zukauf, Halbfertigteile, Handelsware oder Eigenfertigung – gelagert werden. Es wird zwischen Wareneingangslager, Transitlager für den internen Werksverkehr, Sperrlager für den Ausschuss und Hauptlager differenziert. Dementsprechend werden die Bestände verbucht. In der Vergangenheit kam es immer wieder zu erheblichem Aufwand aufgrund fehlerhaft gelagerter Teile. Heute kann man jederzeit nachvollziehen, wann welches Teil von wem wo ins Lager gelegt wurde. Der interessante Effekt: Ohne dass mehr Kontrollen durchgeführt wurden, arbeiten die Mitarbeiter seit Einführung von proALPHA deutlich genauer. Gilbert Bauernfeind vermutet, es liegt daran, dass jeder Mitarbeiter die Teile im Lager selbst einbucht und für sein Handeln verantwortlich ist.

Darüber hinaus wurde im Wareneingang ein Schnelldreher-Lager eingeführt, in dem vom Kunden bestellte Teile von den Lieferanten direkt in die Auslieferung gelangen und nicht mehr im Hauptlager zwischengelagert werden. Dies ist durch Überprüfung der Bedarfsverwendung in der Materialwirtschaft von proALPHA einfach möglich – und führte zu einer messbaren Verkürzung der Lieferzeit verbunden mit Kosteneinsparungen durch reduzierten Arbeitsaufwand. Eine Zusatzprogrammierung für die kundenspezifische Etikettenauswahl und Etikettierung direkt in der Produktion, bei der kundenspezifische Verpackungsgrößen

und Bündelungen berücksichtigt werden, beschleunigt die Kommissionierung und ist ebenfalls weniger fehleranfällig.

Und die ISO-Zertifizierung ist auch schon drin

Der proALPHA Einsatz macht alle Prozesse im Unternehmen transparenter, das Management hat jederzeit einen Überblick, wo das Unternehmen aktuell steht: Wie viele Angebote wurden erstellt, welche Aufträge sind noch of-



Kugelhähne stehen in vielen Anschlussarten zur Wahl.

fen, wie sieht die Kapazitätsauslastung aus? Alle Informationen zu einem Kunden sind ebenso auf einen Blick verfügbar wie der Status von Teilleistungen von Lieferanten oder die Fehlteile.

Direkt profitiert hat das Unternehmen auch bei der Prüfung für die ISO-Zer-

tifizierung. Wenn alles korrekt abgewickelt wird, ist der Einsatz von proALPHA bereits ausreichend, um die Qualitätsnorm zu erfüllen. Auch die Automobilhersteller, die eigene Prüfprozesse durchführen, sind mit der Abwicklung mit Hilfe von proALPHA zufrieden.

Noch für 2010 sind verschiedene Erweiterungsmaßnahmen geplant, beispielsweise der Aufbau eines Vertriebsinformationssystems sowie der Einsatz des Analyzers. Darüber hinaus soll der Fertigungsstandort in Tschechien mit 12.000 weiteren Artikeln angebunden werden, da man sich durch die IT-gestützte, standortübergreifende Zusammenarbeit weitere Synergien erwartet. Dabei werden die internationalen Versionen von proALPHA, hier natürlich die tschechische, helfen.

„proALPHA bietet uns enorm viele Möglichkeiten zur Optimierung unserer Prozesse. Noch schöpfen wir nur einen Bruchteil davon aus. Innerhalb der nächsten drei Jahre werden wir jedoch erhebliche weitere Vorteile gewinnen“, fasst Gilbert Bauernfeind seine Erwartungen aufgrund der bisherigen Erfahrungen zusammen.



Weitere Informationen unter:
www.glogar.com

Tipps & Tricks Workflow für überfällige Offene Posten

proALPHA bietet ab Version 5.2 die Möglichkeit, für überfällige Offene Posten (OP) ab einer bestimmten Größe einen Workflow auszulösen. Über die Verteilergruppe am Personenkonto ist konfigurierbar, für welche Kunden oder Lieferanten der Workflow greift. Neben automatisierten Workflows hat man auch die Möglichkeit, einen Workflow

manuell anzustoßen. So kann man sowohl bestimmte OP direkt im Blick behalten als auch Kollegen zur Klärung von Sachverhalten dazuziehen.

Über den OP kommt man wie gewohnt bis zum Herkunftsbeleg oder dem hinterlegten DMS-Dokument.

Tipps & Tricks proALPHA Wiki auch für Kunden

Seit Ende 2009 können alle im proALPHA B2B registrierten Kunden auf das proALPHA Wiki zugreifen. Es enthält Hintergrundinformationen zu Funktionalität und Technologie von proALPHA, unter anderem zur Konfiguration und Entwicklungsumgebung, sowie Tipps und Tricks. Unter dem

Menüpunkt Änderungshistorie findet sich eine nach Datum sortierte Liste der geänderten und neu erstellten Beiträge.

Wer noch keinen Zugang zum B2B hat, kann diesen über service@proalpha.de beantragen.

proALPHA se présente à Paris

Mit der für Frankreich lokalisierten Version 5.2 wird die proALPHA Niederlassung aus dem französischen Schiltigheim während der IT-Messe Les Salon Solution auf dem Gelände Cnit La Défense in Paris vom 5. bis 7. Oktober 2010 das Thema ERP präsentieren. Etwa 200 Aussteller und mehr als 7.000 Fachbesucher erwartet der Veranstal-

ter, der auf ERP, CRM und weitere Themen rund um das E-Unternehmen spezialisierten Messe. Bereits während der Vorgängerveranstaltung konnten hier effizient und erfolgreich Kontakte zu Entscheidern bei potenziellen Kunden aufgebaut werden. Das erhofft sich das Team der proALPHA France auch für die diesjährige Veranstaltung.

Ungarn: Landesversion 5.2d freigegeben

Im September 2010 wurde die ungarische proALPHA Landesversion 5.2d freigegeben. Damit steht Kunden in Ungarn nicht nur das aktuelle Release zur Verfügung – in diese Version wurden auch zahlreiche neue, zusätzliche

landesspezifische Funktionalitäten integriert. Zudem haben die Muttersprachler sie nochmals intensiv überarbeitet. Darüber hinaus steht nun auch der Analyzer in ungarischer Sprache als voll integriertes Modul zur Verfügung.

Fünf Jahre proALPHA Polska

Im Juli 2010 legte die Gesellschafterversammlung der proALPHA Polska GmbH für das Geschäftsjahr 2009/10 erneut einen Jahresabschluss mit erfreulichen Zahlen vor. Damit hat das Unternehmen seit seiner Gründung vor fünf Jahren ausschließlich schwarze Zahlen geschrieben – in der IT-Branche sicher ein seltenes Ereignis. Maßgeblich dazu beigetragen haben der Lehrstuhl Controlling und Wirtschaftsinformatik der Universität Zielona Góra, der besonders in den ersten Jahren einen großen Anteil an der Ausbildung des „Stampersonals“ hatte, aus dem viele Leistungsträger im Unternehmen hervorgegangen sind. Bereits vor Unternehmensgründung von der proALPHA Consulting gewonnene deutsche Kunden, die ihre polnischen Niederlassungen betreut wissen wollten, erleichterten die Startphase. Das setzt sich bis heute fort. Auch die Partnerschaft mit der Soldis GmbH in Gliwice, die besonders im oberschlesischen Raum erfolgreich mit dem Know-how der proALPHA Polska arbeitet, ist am Erfolg beteiligt.

Maßgeblich für das weitere Wachstum war die Entwicklung der polnischen proALPHA Landesversion, die nicht als reine Sprachversion angelegt, sondern als Landesversion voll lokalisiert ist. Hier brachten die polnischen Geschäftsführer jeweils ihr Branchenwissen und Kenntnisse über das polnische Rechnungs-, Finanz- und Steuerwesen sowie über Spezialitäten in den Geschäftsabläufen ein. Dabei wurde das bereits vorhandene Know-how der proALPHA Gruppe voll genutzt. Zudem unterstützte und unterstützt die proALPHA Software AG das Unternehmen auf allen Ebenen – von der Kundens Schulung bis zur Realisierung besonders komplexer Projekte.

Weiteres Wachstum wird angestrebt und mit Nachdruck vorangetrieben: Gerade im Neukundengeschäft setzt die Geschäftsführung auf die Anwendung bewährter Prinzipien des proALPHA Konzerns, vor allem auf den Nachweis von Kompetenz.

Produktion länderübergreifend planen

Mikrop setzt auf Transparenz und Datenqualität

Zwei Produktionsstandorte in der Schweiz und in Serbien plant und steuert das Unternehmen Mikrop in einem ERP-System – und kann damit komplexe Fertigungsabläufe optimieren und synchronisieren.

Hochpräzisionsoptiken in Mikrogrößen vor allem für Medizintechnik, Automotive, Messtechnik oder Drucker auf dem Weltmarkt – das ist die Kernkompetenz des Schweizer Unternehmens Mikrop. Fast ausschließlich kundenspezifische Produkte in sehr unterschiedlichen Losgrößen und ein Exportanteil von nur knapp unter 100 Prozent kennzeichnen das Geschäft. „Wir bieten Objektive bis 0,3 Millimeter Durchmesser an. Nur wenige Unternehmen weltweit haben das Know-how, um solche Mikro-Optiken in Hochpräzision zu fertigen“, fasst Mikrop-CEO Dr. Klaus Mlejnek die Stellung im Wettbewerb zusammen.

Nach dem stürmischen Unternehmensaufbau wurde seit 1981 die interne Organisation überwiegend mit „selbstgestrickten“ Hilfsmitteln abgewickelt. „Zertifizierungen, Umzug, Angebotserweiterungen, Aufbau einer eigenen Optik-Entwicklung und der Produktionsgesellschaft in Serbien, personelles Wachstum auf 100 Mitarbeiter – das alles ließ wenig Raum für einen adäquaten IT-Ausbau“, erklärt Dr. Klaus Mlejnek. Um von Insel- und Papierlösungen wie Excel-Tabellen und Hängeregistern wegzukommen, investierte Mikrop in proALPHA und ließ das System von Codex installieren. Seit Dezember 2009 läuft es im Echtbetrieb.

Fertigungskomplexität als Herausforderung

Bis aus einem angelieferten Glasplättchen-Rohling eine hochwertige Linse entsteht, sind durchschnittlich 20 Arbeitsschritte erforderlich, bei anspruchsvollen Aufträgen mit

komplexen Geometrien bis zu 30 Schritte. Gefertigt werden Kleinstserien von fünf Linsen bis zu Monatsabrufaufträgen von 10.000 Stück. Zudem werden Aufträge zwischen den beiden Standorten aufgeteilt und die pünktliche Auslieferung hat höchste Priorität. Dementsprechend liegen bei Mikrop die besonderen Anforderungen in der Produktionsplanung. Im Projektverlauf stellte sich schnell heraus, dass die weitaus meisten geforderten Funktionen im proALPHA Standard abgedeckt werden. Bereits eingeführt sind bei Mikrop die Module Vertrieb, Materialwirtschaft, Einkauf, Produktion einschließlich APS, Finanzbuchhaltung, Kosten- und Leistungsrechnung, Analyzer und Betriebsdaten- und Personalzeiterfassung.

Die Planung arbeitet mit APS (Advanced Planning and Scheduling), um die Effizienz zu steigern. Für Rück- und Fertigmeldungen werden BDE-Terminals mit einer einfach

Über die Mikrop AG

Die Mikrop AG mit Sitz in Wittenbach (SG) fertigt kleinste Hochpräzisionsoptiken nach kundenspezifischen Ansprüchen. Das Unternehmen sieht sich als einen der weltweiten Technologieführer im Bereich Miniaturisierung und beherrscht Optiken mit Durchmessern bis 0,3 Millimeter. Das Leistungsspektrum der Mikrop entspricht ihrem Selbstverständnis als Lösungspartner und enthält Entwicklung und Optikdesign sowie Serienfertigung und Montage. Das ausgeprägt international agierende Unternehmen erzielt 99 Prozent des Umsatzes im Export. Ursprünglich ausgehend von endoskopischen Anwendungen, hat sich die Firma weitere Märkte wie Automotive, Telekommunikation und Forschung erschlossen. In Zukunft sollen vermehrt standardisierte Kleinoptiken und Zusatzleistungen bei der Optikkonzeption (Optikrechnung) sowie Vormontageleistungen angeboten werden. Das 1981 gegründete Unternehmen beschäftigt in der Schweiz und im zweiten Produktionswerk in Serbien 100 Mitarbeiter.

bedienbaren grafischen Oberfläche genutzt. Auch Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung wurden aufgebaut und in Betrieb genommen. Damit hat man nun die Planung wie auch die Kosten und Auslastung im Detail unter Kontrolle und kann Aufträge und Sonderwünsche schneller abarbeiten.

Produktionswerk in Serbien integriert

Die Produktionsplanung werksübergreifend zwischen Serbien und der Schweiz zu gestalten, verlangte das Abbilden spezieller Prozesse. Bei komplexen Teilen werden häufig nur einzelne Arbeitsgänge eines Auftrags ausgelagert. Die Besonderheit: Die Produktion des serbischen Werks wird vom Schweizer Standort aus geplant. Die Lösung basiert auf zwei Kernelementen: einer werksübergreifenden Produktionsplanung und automatisierten Intercompany-Prozessen. Die Ressourcenplanung beider Werke wird in differenzierten Mandanten abgebildet. Entsprechend berücksichtigt das ERP-System bei der Terminierung von Produktionsaufträgen automatisch sämtliche Ressourcen in beiden Produktionsstätten. Damit die Wertschöpfung in den Werken Serbien und Schweiz auswertbar ist, werden die Ist-Kosten getrennt erfasst. So kann die Kostenrechnung die Werkssicht und die Auftragssicht darstellen.

Der zweite bedeutsame Lösungsaspekt, die Belegautomatization, minimiert den administrativen Aufwand und sichert

gleichzeitig eine hohe Datenqualität. So werden werksübergreifende Einkaufsbestellungen, Vertriebsaufträge und Rechnungen zwischen den Werken automatisch synchronisiert und Produktionsaufträge automatisch angelegt.



CEO Dr. Klaus Mlejnek: „Mit proALPHA haben wir unsere Produktionssicherheit und Transparenz deutlich erhöht.“

Produktionssicherheit und Transparenz deutlich verbessert

„Die bisherigen Vorgaben, neben zahlreichen weiteren Aspekten vor allem die Produktionssicherheit und Transparenz zu erhöhen, wurden erreicht. Damit ist unsere ERP-Installation aber noch keineswegs abgeschlossen. Wir werden bestimmt weitere proALPHA Module einführen, beispielsweise das Exportmodul, das DMS, das Kennzahlensystem und auch andere“, gibt Dr. Klaus Mlejnek die Richtung vor. Pluspunkt im bisherigen Ablauf sei neben der guten Zusammen-

arbeit mit dem Einführungspartner Codex vor allem der straffe Ablauf gewesen. Zwischen Projektstart und Echtbetrieb lag nur ein halbes Jahr, was angesichts der erreichten Ergebnisse eine bemerkenswerte Leistung ist.



Weitere Informationen unter:
www.mikrop.ch

proALPHA in Italien auf dem Vormarsch

Seit 2007 ist das Joint-Venture Codex Italia Vertriebspartner der proALPHA in Italien. Seitdem wurde eine Reihe von Projekten erfolgreich abgewickelt und eine italienische Landesversion entwickelt. Codex Italia ging aus zwei Unternehmen hervor: Codex AG und Sidim SPA. Codex mit Hauptsitz in der Schweiz bringt die inzwischen 15-jährige Erfahrung aus proALPHA Projekten in der Schweiz und anderen Ländern ein. Sidim ist seit 30 Jahren als Beratungsunternehmen auf dem italienischen IKT-Markt vertreten.

Ein Ergebnis der engen Kooperation zwischen proALPHA und Codex Italia ist die Entwicklung der italienischen proALPHA Landesversion. „Angeboten wird zudem ein breites Spektrum von Dienstleistungen – vom Projektmanagement bis zur Schulung der Anwender, von der Analyse der Geschäftsprozesse bis zum Änderungsmanagement“, erklärt Sergio Bertuzzi, CEO von Codex Italia.

Innerhalb der letzten drei Jahre hat Codex Italia mehrere Rollouts und vollständige Implementierungen von proALPHA erfolgreich durchgeführt. Zu den Kunden zählen Fertigungs- und Handelsunternehmen aus verschiedenen Branchen wie Industrieausrüstung, elektromechanische Geräte, Metallverarbeitung, Sicherheitsausrüstung und Ausrüstung für Schienenfahrzeuge. Das Team verfügt über umfassende Kenntnisse in den Geschäftsprozessen der Kunden, branchenbezogene Best Practices, Unternehmensorganisation und Informationsmanagement – natürlich auch in Bezug auf die Technologie, mit der diese Bereiche in der proALPHA Umgebung abgebildet werden.

RASANTE REISE

Mit dem Snowboard den Zielen entgegen

Ein Brett, ein Mann – oder eine Frau: Snowboarden ist eine ganz spezielle Art, den Winter zu erleben und kann zwischen Extremsport und reinem Genuss liegen.

Spektakulär nehmen sich die inzwischen zur olympischen Sportart avancierten Snowboard-Disziplinen in der Halfpipe aus: Rasante Sprünge und komplizierte Figuren bei hohen Geschwindigkeiten, die eher an Kunstturnen erinnern als an Skifahren, werden hier gezeigt. Die andere Seite, von sehr viel mehr Sportlern betrieben, ist das Fahren am Hang, das auch proALPHA Consultant Jürgen Schlagbauer meist bevorzugt: „Eine gewisse Verschmelzung mit der Natur, gerade in tief verschneiten Passagen abseits der Piste“, könne man hier erleben. „Das macht einen großen Teil des Reizes aus.“

Das bedeutet aber nicht unbedingt, dass es bei dieser Art des Sports gemütlich zugeht: Der mehrfache Schüler-Vizemeister und Teilnehmer an diversen Wettbewerben bevorzugt Hänge mit den Schwierigkeitsgraden rot und schwarz. Für den Laien: Von oben besehen geht's im Winkel von gefühlten knapp 90 Grad herunter. Ist das Lawnenrisiko gering, sei er meist auf dem Freeride-Board in Tiefschneehängen zu finden. Von seinem Standort im österreichischen Gleisdorf, gelegen am Südrand der Steiermark, sind die attraktiven Ziele in den Obertauern nahe Salzburg, in Tirol um die Städtchen Serfaus, Fiss und Ladis sowie im Vorarlberg in der Region St. Anton recht schnell zu erreichen.

Bleibt die Frage: Warum nur ein Board statt zwei Skier? Auch hier kommt wieder ein spezieller Reiz zum Tragen. Jürgen Schlagbauer: „Auf Grund der parallelen Stellung am Board werden die Fliehkräfte in geschnittenen Schwüngen viel extremer wahrgenommen. Im Tiefschnee wiederum bietet das Board eine größere Auflagefläche und vermittelt dadurch ein Gefühl des Schwebens.“ Dazu ist allerdings eine enorme Portion Körperbeherrschung erforderlich. Balance, Ausdauer und das „Lesen“ des Untergrundes, um die beste Linie fahren zu können, gehören da-



Jürgen Schlagbauer: „Im Tiefschnee vermittelt das Board ein Gefühl des Schwebens.“

zu. Das ist dem IT-Consultant auch in seinem Arbeitsleben nicht fremd: Als Entwickler mit den Schwerpunkten Intercompany-Funktionen und von Logiken innerhalb des Produktconfigurators muss er das Gleichgewicht zwischen verschiedenen Anforderungen halten, die Möglichkeiten realistisch abschätzen und schlussendlich zügig ins Ziel kommen. Während beim Boarden die eine oder andere Prellung und Verstauchung, vor allem unter Wettbewerbsbedingungen, durchaus vorkommt, sollten die im Tagesgeschäft jedoch weitestgehend vermieden werden.

Die Möglichkeiten sind also vielfältig: Vom harten Wettkampfsport bis zum Naturerlebnis mit sportlichem Anspruch reicht das Spektrum. Dementsprechend breit ist die Altersspanne der Fahrer. Jürgen Schlagbauer: „Wir sehen heute auf den Pisten ein bunt gemischtes Publikum, überwiegend so zwischen zehn und 60 Jahren. Der Schwerpunkt dürfte um die 25 liegen.“ Seit einigen Jahren gehe zwar die Zahl der Snowboarder zurück, vor allem seit Einführung der Carvingsski, das tue aber dem Gemeinschaftserlebnis keinen Abbruch: Auch wenn jeder allein auf seinem Board steht, ist Jürgen Schlagbauer doch fast immer mit Freunden unterwegs und genießt Anstrengung und Natur als Gemeinschaftserlebnis. Ein Weg also, mit dem Brett auch anderen Zielen entgegenzufahren. Und einen weiteren interessanten Aspekt nennt er: „Schön ist, dass immer mehr Damen zum Snowboardsport finden.“ Auch hier ist eine gewisse Parallele zum Arbeitsleben zu finden: Die Zahl der technikorientierten Mitarbeiterinnen bei proALPHA steigt seit mehreren Jahren kontinuierlich.

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
E-Mail: info@proalpha.de

Redaktion:

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

Grafik und Design:

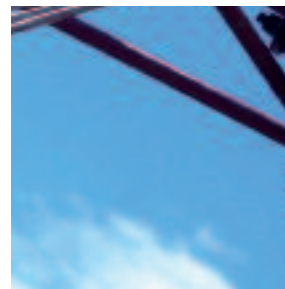
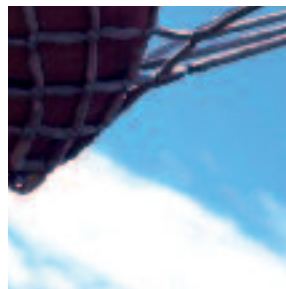
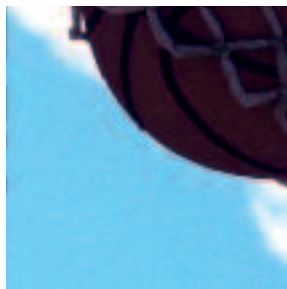
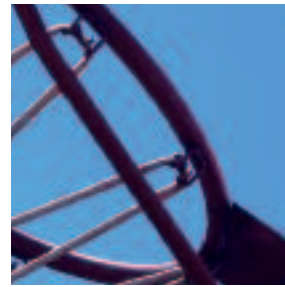
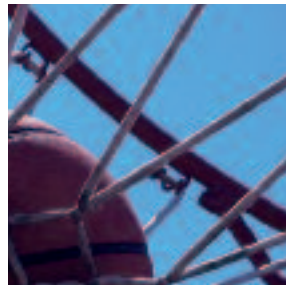
Michael Burkhard, proALPHA Software AG

Bildnachweis:

Neben eigenem Material und angelieferten Kundenbildern sind Bilder auf Grundlage der Lizenzvereinbarungen mit www.fotolia.de und 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.



Jeder Wurf ein Treffer

Im Wettbewerb mit den Großen hat der Mittelstand höchste Ansprüche zu erfüllen. Von proALPHA bekommen Sie die richtige Technik, um auch die schwierigen Bälle sicher im Korb zu versenken. proALPHA – die aktive ERP-Komplettlösung für den Mittelstand.


it &
business
26.–28.10.2010
MESSE STUTTGART
Halle 3, Stand 3B71

PROALPHA®