



## Für alles, was krumm ist

*Fräsen, Drehen, Biegen, Schweißen, Umformen – bei Sonderteilen, Baugruppen und Spezialanfertigungen ist die ALWO-SMA Spezialmechanik AG ein professioneller Partner. Um Kundenwünsche noch schneller zu erfüllen, installierte das in Amriswil/Schweiz ansässige Unternehmen mit Unterstützung der Syteco GmbH die Business Software avista.ERP. Seitdem läuft es nicht nur an der Werkbank, sondern auch beim Workflow rund.*

*„Mit avista.ERP können wir das machen, was wir wollen und nicht das, was die Software uns vorschreibt. Genauso flexibel war unser Systempartner, die Syteco GmbH, die alle Zusagen exakt eingehalten hat.“*

**Roland Spitzli**  
Geschäftsführer der ALWO-SMA  
Spezialmechanik AG

Als „Spezialisten für alles, was krumm ist“, wie es Geschäftsführer Roland Spitzli scherzhaft ausdrückt, muss die ALWO-SMA hochflexibel sein. Mal stehen ein Heliumtank für die Raumfahrt oder Transportwagen für Raketenteile, mal Biegeteile für Aussenliftanlagen oder Fräsplatten für Bahnwagenchassis auf dem Produktionsplan. Als die Kunden noch eigene Lager führten, war der Zeitdruck überschaubar. „Doch seit sie aus Kostengründen ihre Lager aufgelöst haben oder möglichst klein halten, haben sich die Lieferzeiten bei immer kleineren Losgrößen halbiert“, weiss Geschäftsführer Roland Spitzli. Dem neuen Liefertempo war die bisherige Software-Basis, vorwiegend aus Excel und Word, nicht gewachsen. Verschiedene Datenbanken, individuelle Vorlieben und Arbeitsweisen, zu viel an Personen gebundenes Wissen brachten die Abläufe von der Auftragsannahme bis zur Auslieferung

ins Stocken. Besonders die Kalkulation von Wiederholaufträgen erwies sich als zeitraubende Tätigkeit. Sie machen laut Roland Spitzli 50 Prozent des Umsatzes von ALWO-SMA aus. Die dafür nötigen Daten mussten immer wieder „von Hand zusammengetragen und eingegeben werden“. Die Stücklisten und die BDE-Daten früherer Aufträge standen nicht auf Knopfdruck zur Verfügung und ein zuverlässiger Blick auf den Lagerbestand der benötigten Teile war ebenso wenig möglich.

### **Hervorragendes Kosten-Nutzen-Verhältnis**

Eine neue Software-Lösung war daher unumgänglich. Nun gibt es viele ERP-Systeme für KMUs wie die ALWO-SMA. Nach einer umfassenden Evaluation – zusammen mit dem Beratungsunternehmen consys ag – war die Ent-

## Die Fakten

### Unternehmen

Die ALWO-SMA Spezialmechanik AG ist der Spezialist für Biegen, Umformen und Schweißen von Profilen, Rohren, Stählen in der Schweiz. Die rund 45 Mitarbeiter des 1960 in Amriswil gegründeten Unternehmens produzieren und montieren Prototypen und Sondermaschinen für die Raumfahrt, chemische Industrie und die Verpackungsindustrie. Umsatz zuletzt: 7,5 Mio. CHF (4,8 Mio. Euro).

### Aufgabe

Weil sich das Marktverhalten der Kunden radikal geändert hat – kleinere Losgrößen, kürzere Lieferzeiten – stiegen auch die Anforderungen an die Leistungsfähigkeit und Flexibilität der ERP-Lösung. Die bisherige Plattform auf der Basis von Excel und Word war den Marktanforderungen nicht mehr gewachsen.

### Lösung

Im Jahr 2001 entschied sich ALWO-SMA für das System avista.ERP als neue Business Software und für Syteco GmbH als Implementierungspartner. Mit avista.ERP verfügt ALWO-SMA über eine durchgängige, flexible Lösung, die Tempo in die Kalkulation von Wiederholaufträgen bringt und der Geschäftsführung auf Knopfdruck wichtige Unternehmenskennzahlen liefert.

### Nutzen

Viel Zeit spart das Unternehmen vor allem bei der Kalkulation von Wiederholaufträgen. Weil Stücklisten und tatsächliche Betriebsdaten früherer Aufträge hinterlegt sind, können neue Aufträge schneller und präziser kalkuliert und realisiert werden. Damit können die Spezialmechaniker Lieferzeiten genauer als bislang einhalten und die Kundenzufriedenheit steigern. Ausserdem kann der Aussendienst mit der in avista.ERP integrierten CRM-Funktion die Kunden effektiver als bisher betreuen. Und schliesslich liegen dem Management praktisch auf Knopfdruck aktuelle Umsatzzahlen, Auftragsbestände und Verkäufe vor.

scheidung klar. Der komplette Funktionsumfang, die Flexibilität, das klare Konzept und das hervorragende Kosten-Nutzen-Verhältnis von avista.ERP haben überzeugt: „Mit avista.ERP können wir das machen, was wir wollen und nicht nur das, was uns die Software vorschreibt.“ Ein Übriges tat die einfache und effektive Implementierung mit Unterstützung des Systemhauses Syteco GmbH. Das Informatik-Unternehmen mit Sitz im Zürcher Oberland vertreibt in der Schweiz die Business Software avista.ERP. Dass sich die ERP-Spezialisten auf die Konzeption und Realisierung anspruchsvoller IT-Projekte verstehen, hatten sie bereits bei Kunden wie Eico AG und Fein AG unter Beweis gestellt.

### Viel genauere Kalkulation als früher

Im Jahr 2001 war der Produktivstart der ERP-Lösung bei ALWO-SMA. Seitdem laufen die vorher oftmals stockenden administrativen Abläufe nicht nur rund, sondern auch beträchtlich schneller. Der einfache Grund: Sämtliche Daten, ob Produkte-, Auftrags- oder Kundendaten, sind jetzt über ein einheitliches System verfügbar. Die 15 Benutzer, die regelmässig mit avista.ERP arbeiten, können bei Wiederholaufträgen frühere Daten einfach in den neuen Auftrag übernehmen. Auftrags-, Präsenz- und Fertigungszeiten sind dank der Betriebsdatenerfassung (BDE) sofort verfügbar. „Bei sehr preissensitiven Produkten können wir heute viel genauer als früher kalkulieren“, sagt Roland Spitzli. Das hat Vorteile auch im Hinblick auf die Lieferzeiten: Lieferzusagen kann ALWO-SMA heute leichter einhalten, „weil wir mit genauen Vorgaben kalkulieren“. Die Folge: Mehr Zufriedenheit bei den Kunden.

### CRM-System verbessert Kundendienst

Die Kunden von ALWO-SMA profitieren noch in anderer Hinsicht von der neuen Software-Lösung: Weil in avista.ERP auch ein leistungsfähiges CRM-System (Customer Relationship Management) integriert ist, kann sich der Aussendienst viel intensiver um seine Kunden kümmern. Und schliesslich ist auch die Geschäftsleitung besser informiert: Auf Knopfdruck verfügen sie nun über aktuelle Unternehmenskenn-

zahlen wie Umsätze, den Auftragseingang und – Bestand, verrechnete Aufträge oder die Liquidität. „Früher mussten wir diese Zahlen in Excel zusammentragen und berechnen“, sagt Roland Spitzli. Inzwischen ist die ursprüngliche Lösung deutlich erweitert worden. Seit Anfang dieses Jahr erledigt ALWO-SMA seine Finanzbuchhaltung in avista.ERP selbst, bislang hatte sie in den Händen eines Treuhänders gelegen. Im Herbst soll das Planungsmodul zur besseren Steuerung der Auslastung integriert werden. Kurzum, Wachstum bereitet der Software-Lösung keine Probleme. Wie gut avista.ERP mit dem Tempo der Spezialmechaniker Schritt halten kann, bewies die ERP-Lösung im Jahr 2005, als die ALWO AG und SMA Spezialmechanik AG zur heutigen ALWO-SMA Spezialmechanik AG fusionierten. Längst sind beide Unternehmen nicht nur unter einem Dach, sondern auch in puncto Software vereint.



Die 1998 gegründete Avista ERP Software GmbH & Co. KG in Stuttgart ist auf die Entwicklung von Standard Enterprise Resource Planning-Systemen für kleine und mittlere Unternehmen spezialisiert. Die hochflexible Business-Plattform setzen unter anderem DaimlerChrysler Services Fleetboard GmbH, Helmut Rossmanith GmbH Antriebstechnik und Industrieelektronik, Rofan GmbH Fahrzeugbau sowie die Schweizer Unternehmen NCR, Anklin AG Arzt- und Spitalbedarf und Kraftwerk Europe AG ein.



### ALWO-SMA Spezialmechanik Amriswil AG

Buchenhölzlistrasse 10  
CH-8580 Amriswil  
Telefon: +41 71 414 41 41  
Fax: +41 71 414 41 40  
info@alwo-sma.ch  
www.alwo-sma.ch

.....  
**avista.ERP**

### Avista ERP Software GmbH & Co. KG

Grazer Straße 22  
D-70469 Stuttgart  
Telefon: 07 11 / 13 53 30-0  
Fax: 07 11 / 13 53 30-88  
info@avista-erp.de  
www.avista-erp.de