



Alles auf einen Blick

Auch eine perfekt auf die eigenen Geschäftsprozesse angepasste Individualsoftware kann zum Hemmschuh der Geschäftsentwicklung werden. Diese Erfahrung machte die Helmut Rossmannith GmbH in Uhingen. Der schwäbische Spezialist für elektronische Baugruppen ersetzte daher seine betagte, auf DOS basierende ERP-Software durch die moderne Business Plattform avista.ERP.

„Ich hätte nicht geglaubt, dass der Übergang von unserer alten Lösung zu avista.ERP so problemlos klappt würde. Auch bei den nötigen Anpassungen hat Avista alle Versprechen absolut eingehalten.“

Dieter Hummel, Geschäftsführer,
Helmut Rossmannith GmbH,
Uhingen

An die „Stapel von Endlospapier, die sich in der Einkaufsabteilung türmten“, kann sich Dieter Hummel, Geschäftsführer der Helmut Rossmannith GmbH, noch gut erinnern. Wer hat was auf Lager? Wie steht der Preis? Und wie schnell kann jemand liefern? Für die passende Antwort mussten die Einkäufer eifrig in den von Nadeldruckern ausgespuckten Papierschlangen blättern. Unter Hochdruck. Denn Schnelligkeit ist Trumpf bei dem Uhinger Elektronikspezialisten, weil die Preise der weltweit in Dollar gehandelten Bauteile ständig schwanken, je nach Lieferfähigkeit und Nachfrage. Dem Einkauf von Rossmannith kommt daher eine Schlüsselstellung zu „Hier kann Geld verdient oder auch viel verloren werden“, sagt Dieter Hummel.

Mehr Tempo im Einkauf

Seit Rossmannith auf avista.ERP baut, ist der Einkauf zwar kein Kinderspiel, aber vieles geht schneller und effizienter. „Jetzt haben unsere

Einkäufer alle wichtigen Informationen per Mausklick auf ihrem Bildschirm“, sagt Dieter Hummel. Bauteile und Kabel für immerhin 1.100 verschiedene, in Uhingen produzierte Steuerungen und Schaltschränke müssen kurzfristig besorgt oder auf Lager gehalten werden. Der Grund: Mit seinen Kunden schließt Rossmannith zwar Rahmenverträge ab, etwa über die Lieferung von 2.000 Steuerungen in den nächsten zwei Jahren. Doch geliefert wird in Teilmengen (beispielsweise 200), und das binnen 48 Stunden. Entsprechend muss in der Materialwirtschaft disponiert werden. Außerdem ist die Fertigungstiefe bei den Schwaben ungewöhnlich hoch. „Es geht um hochwertige Baugruppen, und da bestehen unsere Kunden auf Made in Germany“, sagt Geschäftsführer Dieter Hummel. Die hohe Fertigungstiefe macht das Unternehmen aber auch flexibler. „was für uns sehr wichtig ist“, betont der Geschäftsführer. Denn nicht Losgrößen mit Stückzahlen von 100.000 oder gar 1.000.000 beherrschen in

Die Fakten

Unternehmen

Die 1969 gegründete Helmut Rossmanith GmbH ist auf die Produktion hochwertiger Elektronikbaugruppen spezialisiert. Sie werden im Maschinenbau, der Baumaschinen- und Papierindustrie sowie in der Medizintechnik eingesetzt. Außerdem gehören Frequenzrichter, DC-Stromrichter, Sanftanlaufgeräte, Motorschutzschalter sowie das ELOBID-Identsystem zum Lieferprogramm des Unternehmens. Insgesamt produzieren die 50 Mitarbeiter des schwäbischen Unternehmens 1.100 verschiedene Steuerungen.

Aufgabe

Zwölf Jahre lang nutzte der Mittelständler die Individual-Software „Nathan“, die Rossmanith nach der Insolvenz des Herstellers und der Übernahme des Quellcodes perfekt auf die eigenen Bedürfnisse angepasst hatte. Nachteil: „Nathan“ basierte auf DOS ohne Schnittstellen in die Windows-Welt. Die Folge war, dass selbst einfache Anwendungen wie Angebote per PDF zu verschicken, nicht möglich waren – zum Nachteil für das Marketing.

Lösung

Seit Anfang 2005 baut die Helmut Rossmanith GmbH auf die Business Software avista.ERP. Weil in der DOS-Welt das Öffnen mehrerer Masken auf einem Bildschirm nicht möglich war, kämpfte etwa der Einkauf mit Stapeln von Endlospapier. Heute finden die Einkäufer alle nötigen Informationen in avista.ERP kompakt auf ihren Bildschirmen dargestellt.

Nutzen

- Ein System für alle Geschäftsbereiche statt getrennter Parallelsysteme etwa für die Finanzbuchhaltung
- Effektiver und schnellerer Einkauf
- Kein Eingeben von Eingangs- und Ausgangsrechnungen per Hand
- Elektronische Anbindung von A-Kunden, die für ihre Maschinenentwicklung Einblick in die Bestände von Rossmanith haben
- Bei neuen Aufträgen automatischer Import von Stücklisten
- CRM-System verbessert das Marketing. Serienbriefe für jährlich fünf bis sechs Kampagnen können problemlos erstellt und verschickt werden
- 20 Lizenzen/Nutzer

Uhingen den Produktionsalltag, sondern ständig wechselnde kleinere und mittlere Serien. Entwickelt und produziert wird, was die Kunden für ihre neuentwickelten Maschinen und Anlagen brauchen. Dieser Tatsache verdanken die Uhinger ihren guten Ruf in der Branche.

Eine flexible Lösung

Flexibilität spielte auch bei der Wahl des Software-Herstellers und der neuen Business Plattform eine entscheidende Rolle. „Wir wollten einen kleinen und flexiblen Partner mit einer ebenso anpassungsfähigen Lösung“, sagt Dieter Hummel. Nach der Begutachtung von zehn Anbietern, darunter einigen Branchengrößen, fiel die Wahl auf die Lösung der Avista ERP Software GmbH & Co. KG in Stuttgart. Ein Grund: „Die hatten sich sehr gut vorbereitet“, sagt Dieter Hummel. Schon während der Demonstration in Uhingen habe Avista „einige für uns wichtige Lösungen gezeigt“. Der Geschäftsführer war sich daher sicher, dass Avista auch künftig alle Versprechen einhalten würde. Der Wechsel zur neuen Plattform vollzog sich gewissermaßen geräuschlos – und ohne Datenverlust. Dass Millionen historischer Kunden- und Artikelstammdaten sowie die Verkaufs- und Einkaufshistorie praktisch umstandslos und ohne Verlust von der DOS-Lösung in avista.ERP übernommen wurden, „hat mich schon erstaunt“, sagt Dieter Hummel. Noch mehr staunte der Geschäftsführer, dass das ebenso gut bei den Daten für laufende Produktions- und Verkaufsaufträge klappte. „Das hatte ich, ehrlich gesagt, nicht geglaubt.“ Auch in anderer Hinsicht erweist sich die neue Business Plattform dem Vorgänger als überlegen. Die vordem getrennt geführte Finanzbuchhaltung erledigt die Helmut Rossmanith GmbH heute mit avista.ERP. Die aufwändigen Buchungen der Eingang- und Ausgangsrechnungen per Hand gehören längst der Vergangenheit an.

Ein System für alle Geschäftsbereiche

„Alle Geschäftsbereiche und Zahlen haben wir heute in einem System“, freut sich Dieter Hummel. Das erleichtert und beschleunigt die Produktion und Verwaltung. Das hat viele Vorteile, zum Beispiel bei der Serien- und Chargennummern-Verwaltung. Zur Fehlerminimierung

erfasst Rossmanith die Seriennummern mit den Barcodescannern ihrer Piccolink Handhelds, die online ans ERP System gekoppelt sind. Rückverfolgbarkeit ist ein wichtiger Punkt in der Elektronikindustrie. Bei etwaigen Rückrufaktionen kann der Elektronikspezialist fehlerhaften Bauteilen praktisch per Tastendruck auf die Spur kommen. Für ein nach DIN-ISO 9001:2000 zertifiziertes Unternehmen ist das unerlässlich. „Doch zum Glück hatten wir noch nie eine Rückrufaktion“, sagt Dieter Hummel. Außerdem geht avista.ERP dem Unternehmen in der Fertigung neuer Aufträge mit dem Import der nötigen Stücklisten zur Hand.

Und schließlich verbessert die neue Business Plattform auch das Marketing. Bei fünf bis sechs Kampagnen pro Jahr werden rund 2.000 personalisierte Serienbriefe an ausgewählte Kunden verschickt. Mit dem integrierten CRM-System von avista.ERP ist das kein Problem für die Marketingabteilung. „Das geht“, sagt Dieter Hummel, „quasi auf Knopfdruck.“



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, Link GmbH Systemlieferant für den Maschinenbau, Rofan GmbH Fahrzeugbau sowie die Schweizer Unternehmen NCR, Alwo-SMA AG Maschinenbau und Kraftwerk Europe AG ein.



ROSSMANITH

Helmut Rossmanith GmbH

Stuttgarter Straße 159
D-73066 Uhingen
Telefon: +49 (0) 71 61 / 30 90-0
Fax: +49 (0) 71 61 / 30 90-90
post@rossmanith.de
www.rossmanith.de

avista.ERP

Avista ERP Software GmbH & Co. KG

Grazer Straße 22
D-70469 Stuttgart
Telefon: +49 (0) 7 11 / 13 53 30-0
Fax: +49 (0) 7 11 / 13 53 30-88
info@avista-erp.de
www.avista-erp.de