

Elektromotorenwerk Brienz AG

Integrierte Unternehmenssoftware sorgt für schlanke Geschäftsprozesse

«Durch den direkten Zugriff auf relevante Unternehmensdaten stehen uns heute Zahlen zur Verfügung, die wir früher schlicht nicht hatten.»

Simon Thöni, CEO bei der Elektromotorenwerk Brienz AG

Wo immer die Rahmenbedingungen schwierig sind, kommen sie zum Einsatz: Die Präzisionsmotoren, Getriebe und Frequenzumrichter der Elektromotorenwerk Brienz (EMWB) AG. Mit Qualität und Spezialisierung konnte das Unternehmen in den letzten Jahren viele Arbeitsplätze im Hochlohnland Schweiz sichern. Die veraltete Unternehmenssoftware war den steigenden Marktanforderungen allerdings kaum noch gewachsen. Die fehlende Verknüpfung der zahlreichen Insellösungen verlangte den Mitarbeitern viel Fleiss und dem Management viel Geduld ab. Für etliche Anwendungen waren Daten doppelt einzugeben, übersichtliche Unternehmensinformationen dagegen waren nicht ohne weiteres zu bekommen. Mit einer neuen ERP-Software gelang es dem EMWB, Redundanzen zu beseitigen, Mitarbeiter von aufwendigen Verwaltungsarbeiten zu entlasten sowie die Kosten für die Wartung und Pflege der Systeme deutlich zu verringern. Abgesehen davon stehen die Entscheidungen des Managements seitdem auf einer gesicherten Informationsbasis.

Kundenprofil

Dass die Elektromotorenwerk Brienz (EMWB) AG mit ihren beiden Tochtergesellschaften Hermtech AG und Häni GmbH nach mehr als 35 Jahren ihrem Standort im Hochlohnland Schweiz treu bleibt, ist vor allem der Spezialisierung des Unternehmens zu verdanken. Die Präzisionsmotoren, Frequenzumrichter und Getriebe des EMWB kommen überall dort zum Einsatz, wo widrige Rahmenbedingungen besonders gute Qualität verlangen – zum Beispiel bei Chemieanlagen, im Präzisionsmaschinenbau, im allgemeinen Maschinenbau, im Textilmaschinenbau, in der Medizinaltechnik, im Pumpenbau oder bei der Förder-, Heizungs- und Klimatechnik. Um die hohen Anforderungen der anspruchsvollen Klientel zu erfüllen, verfolgt das EMWB eine Doppelstrategie: Das Unternehmen setzt nicht allein auf Eigenentwicklungen, sondern hat sich über den Handel mit zugekauften Motoren und Komponenten ein zweites Standbein aufgebaut.

Für Simon Thöni, CEO bei der EMWB AG, gehört vor allem die kompromisslose Kundenorientierung zu den zentralen Erfolgsfaktoren des Unternehmens: «Wir liefern Motoren, die es vorher noch gar nicht gab». Mindestens ebenso wichtig sind für ihn Kundenservice, ständige Lieferbereitschaft und ein attraktives Preis-Leistungs-Verhältnis. Fast die gesamte Produktion – rund

Kundenprofil

Die Wurzeln der Elektromotorenwerk Brienz (EMWB) AG reichen bis ins Jahr 1969 zurück. Gemeinsam mit den beiden Tochtergesellschaften Hermtech AG und Häni GmbH beschäftigt das Unternehmen 60 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von 13 Millionen Schweizer Franken.

Ausgangssituation

Die veraltete Unternehmenssoftware wurde im Laufe der Jahre um zahlreiche Zusatzanwendungen erweitert. Mangelndes Zusammenspiel der Programme belastete die Mitarbeiter und versperrte dem Management die freie Sicht auf relevante Informationen.

Lösung

Das EMWB entschied sich für die ERP-Software Microsoft Dynamics NAV. Ausschlaggebend waren vor allem zwei Faktoren: Microsoft Dynamics NAV deckte alle Anforderungen des Unternehmens ab und liess sich zudem leicht auf betriebspezifische Bedürfnisse zuschneiden.

Resultate

Die Integration der einzelnen Proqrammbereiche entlastete die Mitarbeiter des EMWB und beschert dem Management einen tiefen Einblick in die Unternehmenssituation. Die Einbindung des Aussendienst verbreiterte die Informationsbasis.



«Wenn heute ein Kunde anruft, lässt sich der Verlauf der Geschäftsbeziehung leicht nachvollziehen.»

Simon Thöni, CEO,
Elektromotorenwerk Brienzt AG

90 Prozent – wird von Schweizer Kunden bestellt. Was allerdings nicht bedeutet, dass die Ware am Ende nicht doch um den halben Erdball reist. «Etwa 60 Prozent der verkauften Artikel bauen unsere Kunden in der ganzen Welt ein», verweist Thöni auf die verdeckte Internationalität. Derzeit beschäftigt das EMWB 60 Mitarbeiter, zehn davon sind Lehrlinge. Der Jahresumsatz liegt bei 13 Millionen Schweizer Franken.

Ausgangssituation

Bislang half die Unternehmenssoftware Miracle Classic den Mitarbeitern, die Wünsche ihrer rund 2000 Kunden rechtzeitig zu erkennen und schnell zu erfüllen. Das System konnte viel, aber eben nicht alles. «Im Laufe der Jahre stiegen unsere Anforderungen. Um die betrieblichen Bedürfnisse zu befriedigen, mussten wir eine ganze Reihe zusätzlicher Anwendungen einsetzen», erinnert sich CEO Thöni. Das fehlende Zusammenspiel zwischen den einzelnen Programmen bremste nicht nur die Arbeitsabläufe im operativen Geschäft, sondern bescherte zudem der IT-Abteilung viel Arbeit bei Wartung und Pflege. Damit nicht genug, sanken – bedingt durch die zahlreichen Erweiterungen – im Laufe der Zeit Leistungsfähigkeit und Zuverlässigkeit des Systems. Ende 2003 entschloss sich die Unternehmensgruppe daher kurzerhand zu einem Softwarewechsel.

Lösung

Gesucht wurde eine Gesamtlösung, die nicht nur aktuelle sondern auch künftige Anforderungen abdecken sollte. Um nicht erneut mit Zusatzprogrammen arbeiten zu müssen, erstellte das Projektteam gemeinsam mit den Prozessverantwortlichen aus den verschiedenen Abteilungen zunächst eine Bedarfsanalyse für die kommenden fünf Jahre. «Diese Studie war die Basis für die spätere Produktauswahl. Auf ein Umsetzungskonzept haben wir hingegen bewusst verzichtet. Dies wollten wir gemeinsam mit dem künftigen Softwarepartner entwickeln», erklärt Thöni die Vorgehensweise. Doch trotz der klaren Vorstellungen erwies sich die Fahndung nach der passenden Software als überaus schwierig.

«Auf den ersten Blick konnten fast alle Kandidaten überzeugen. Bei genauerem Hinsehen stellte sich jedoch heraus, dass die Stärken entweder in den finanzwirtschaftlichen oder in den technischen Bereichen lagen. Für uns waren Finanzen, Logistik und Produktionsplanung allerdings absolut gleichwertig», analysiert CEO Thöni die Situation.

Am Ende setzte sich die ERP-Software Microsoft Dynamics NAV 3.7 gegen Anwendungen wie SAP R/3 oder P2plus durch. Aus technischer Sicht waren dafür vor allem zwei Faktoren ausschlaggebend: Die Tatsache, dass Microsoft Dynamics NAV alle erforderlichen Funktionen

Kennzahlen	
Angeschlossene Arbeitsplätze:	25
Gesamtdauer des Projekts:	12 Monate
Implementierungszeit:	6 Monate
Schulungsaufwand pro Mitarbeiter:	rund 20 Stunden
Zahl der Buchungsposten:	
Lager	120'000
Finanzbuchhaltung	90'000
Datenbankgrösse:	3.2 GB

unter einer einheitlichen gemeinsamen Oberfläche bereitstellt, sowie die einfache Anpassung an die individuellen betrieblichen Bedürfnisse. Mindestens ebenso wichtig war dem Unternehmen das Know-how des Softwarepartners. Nicht zuletzt deshalb erhielt der Microsoft Partner redIT den Zuschlag für die Implementierung. «redIT konnte sich nicht nur mit Microsoft Dynamics NAV, sondern auch mit unserer Vorgängerpriorität Miracle aus. Bei dieser Konstellation konnten wir sicher sein, dass die komplizierte Datenübernahme gelingt. Abgesehen davon überzeugten uns das Realisierungskonzept und das kompetent besetzte Projektteam unter Leitung von Tom Minder», begründet Simon Thöni die Entscheidung vom Januar 2004.

Im Implementierungskonzept war eine zweistufige Einführungsphase vorgesehen. Im Mittelpunkt der ersten Stufe – die vom Februar bis Mai 2004 dauerte – stand die gemeinsame Erarbeitung eines detaillierten Projektplans, während die heiße Phase der Implementierung ab Juni 2004 geplant war. Anpassungen waren vor allem im Bereich der Logistik erforderlich, in dem es unter anderem um die Anbindung des Hochregallagers ging. «Der Lagerort eines bestimmten Artikels hängt von vielen Faktoren ab. Grösse, Gewicht oder der tägliche Bedarf der Produktion sind nur einige davon. Bislang haben wir uns auf die Erfahrung unserer Mitarbeiter verlassen. Mit der neuen Software wollten wir unabhängig von Fehlzeiten sein», erläutert Thöni den Anpassungsbedarf.



Resultate

Heute sorgt ein ausgeklügeltes System mit Gewichtsbeschränkungen und Alarmfunktionen dafür, dass die Ware auf der richtigen Position des Hochregallagers landet. Gleichzeitig konnte man mit dessen Anbindung an Microsoft Dynamics NAV die Doppelleitungen in Lagerverwaltung und Materialwirtschaft beseitigen. Der Einsatz von Barcodescannern und Etikettendruckern trägt zusätzlich zur Straffung der Logistikprozesse bei. Ähnliche Effizienzzuwächse konnte das Projektteam im Aussendienst realisieren. «Früher bewahrten unsere Mitarbeiter Rapporte und Besuchsberichte lange Zeit im Heimbüro auf. Der Innendienst war deshalb nicht immer auf dem aktuellen Stand», blickt CEO Thöni zurück. Inzwischen haben die Vertreter direkten Zugriff auf Microsoft Dynamics NAV. Aufträge und Besuchsberichte werden von unterwegs oder am Ende des Arbeitstages vom Heimarbeitsplatz an den Unternehmensserver übermittelt. Besonders hilfreich ist dabei die Speziallösung «Dokumentverwaltung» des Softwarepartners redIT, mit deren Hilfe externe Dokumente einzel-

Weitere Informationen

Für weitere Informationen über Microsoft Produkte und Services kontaktieren Sie bitte die lokale Microsoft Niederlassung:

Microsoft Schweiz GmbH

Richtistrasse 3
CH-8304 Wallisellen
Telefon +41 (0)848 22 44 88
Fax +41 (0)43 456 44 44

www.microsoft.com/switzerland

Für weitere Informationen zur beschriebenen Kundenreferenz kontaktieren Sie bitte:

redIT Dynamics AG

Chollerstrasse 32
CH-6300 Zug
Telefon +41 (0)848 00 800
Fax +41 (0)848 000 810

www.redIT.ch

nen Kundenakten oder bestimmten Geschäftsprozessen zugeordnet werden können. Ebenso wie die beiden Tochtergesellschaften greifen auch die Aussendienstmitarbeiter über die Terminalemulation CITRIX Metaframe auf den Unternehmensserver zu. «Wenn heute ein Kunde anruft, lässt sich der Verlauf der Geschäftsbeziehung ohne weiteres nachvollziehen», freut sich Thöni.

Seit Januar 2005 arbeitet das EMWB mit Microsoft Dynamics NAV. Mit dem Projektverlauf ist Thöni überaus zufrieden: «Es ist uns gelungen, die unzähligen Inseln in einer integrierten Software zusammenzuführen. Dass wir dabei Projektlaufzeit und Kosten wie geplant eingehalten haben, ist sehr erfreulich.» Dennoch sieht Thöni den Verlauf realistisch: «Während des Projekts waren die verantwortlichen Mitarbeiter doppelt belastet. Mit viel Engagement gelang es – dem Tagesgeschäft zum Trotz – die Termine einzuhalten.» Die eigentlich notwendige Freistellung der Mitarbeiter ist seiner Ansicht nach in einem mittelständischen Unternehmen wie dem EMWB kaum umzusetzen.

Den Return on Investment hat Thöni zwar nicht berechnet, doch schätzt er die Amortisationszeit auf rund fünf Jahre. Besonders hoch bewertet der CEO die transparente Informationsbasis. «Durch den direkten Zugriff auf relevante Unternehmensdaten stehen uns heute Zahlen zur Verfügung, die wir früher schlicht nicht hatten. Hierzu zählt beispielsweise der detaillierte Einblick in die Kostenstruktur unserer Eigenfabrikate», unterstreicht Thöni. Zudem seien unzählige Prozesse durch Beseitigung von Redundanzen, Automatisierung von Arbeitsabläufen oder zusätzlichen Eingabehilfen deutlich schlanker und schneller geworden. Aus der Materialwirtschaft konnte beispielsweise ein Mitarbeiter in die Produktion wechseln und in der Verwaltung ein weiterer mit reduzierter Stundenzahl arbeiten – und dank beschleunigter Prozesse können sich alle Mitarbeiter im Unternehmen stärker auf das Kerngeschäft konzentrieren.

Partnerprofil

Seit über 15 Jahren konzentriert sich redIT darauf, ERP-Projekte in höchstmöglicher Qualität innerhalb von Zeit- und Budgetrahmen einzuführen. Heute ist redIT der grösste Dynamics-Partner in der Schweiz und hat sich auch im Dienstleistung und Service-Umfeld einen Namen für die ganzheitliche Einführung integrierter Systeme gemacht.

Die Branchenlösungen von redIT verbinden in einzigartiger Weise langjähriges Branchen- und Prozess Know-how mit der funktionellen Kompetenz von Microsoft Dynamics NAV. Basierend auf dem führenden Softwarestandard von Microsoft konzipiert, entwickelt und implementiert redIT Businesslösungen, welche im höchsten Mass auf die Kundenanforderungen zugeschnitten sind.

