

Editorial

Leo Ernst, Vorstand der proALPHA Software AG



Vier Mal in fünf Jahren...

... wurde die von mir regelmäßig befahrene Autobahn über längere Zeit wegen Baumaßnahmen über weite Abschnitte gesperrt. Nach einer Grundsanierung über mehr als sechs Monate folgten in kurzen Abständen umfangreiche Flickarbeiten, das Abfräsen der eben erst sanierten Betonfahrbahn mit anschließender Asphaltierung, nochmals Flickarbeiten und schließlich das Verlegen von Rohrleitungen im soeben neu begrüntem Mittelstreifen mit temporären Sperrungen der jeweils linken Fahrstreifen. Ähnliche Beobachtungen dürfte jeder Autofahrer schon gemacht haben.

Da muss einfach die Frage erlaubt sein, wer das plant – oder ob überhaupt jemand plant. Ein Unternehmen, das sein ERP-System auf diese Weise einführt, dürfte die längste Zeit am Markt gewesen sein. Eingeschränkte Leistungsfähigkeit oder Nicht-Verfügbarkeit ganzer Unternehmensteile über einen längeren Zeitraum bedeuten typischerweise das Aus. Statt Flickschusterei – in Planung und Ausführung – ist strategisches Vorgehen gefragt, um den vollen Nutzen in kurzer Zeit zu erreichen. Statt einen Kreisverkehr als Zuwegung an das Industriegebiet zu bauen, der einige Monate später erweitert werden muss, weil – welche Überraschung – der Radius für einen Standard-Sattelzug zu klein bemessen wurde, sollte man vielleicht vorher darüber nachdenken, wer die Nutzer sein werden und was sie benötigen. Ganz wie in einem erfolgreichen ERP-Projekt.

Und noch ein Vergleich drängt sich auf: Da wird über Jahre immer wieder an aufbrechenden Übergangsstellen von einem Straßenbauabschnitt auf den nächsten herum-

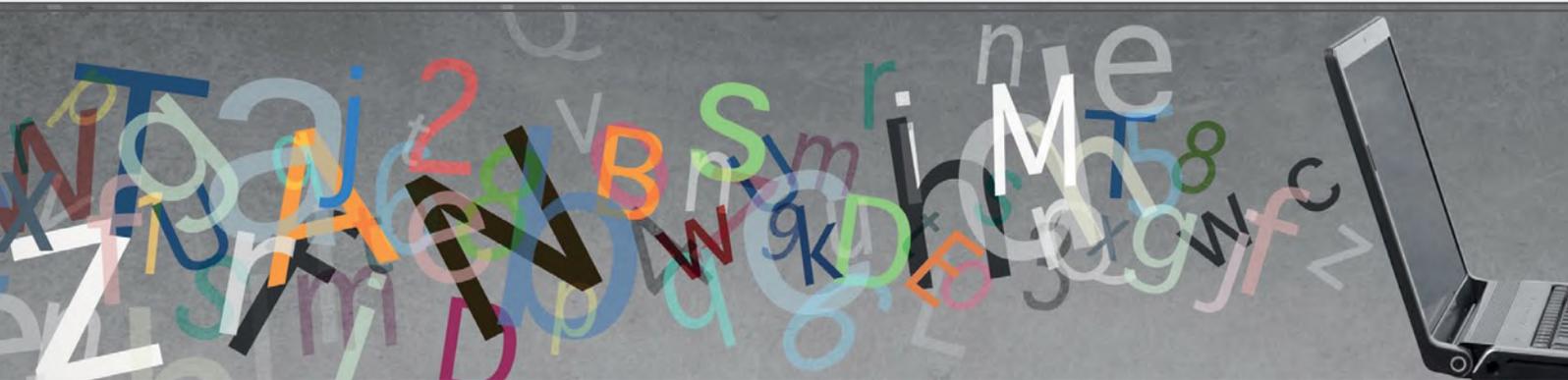
gebastelt, die Schwachstellen und Schäden geflickt. Gut, dass der Administrator von proALPHA, das ja als integriertes System aufgebaut ist, über die Pflege solcher Schnittstellen nicht nachdenken muss. Werden aber Fremdsysteme angebunden, dann sind die Schnittstellen so angelegt, dass sie dauerhaft funktionieren und die Systeme nahtlos ineinandergreifen.

Ich möchte hier gar nicht das sonst so populäre Politiker-Bashing betreiben und vom Berliner Nicht-Flughafen will ich schon gar nicht berichten. Schließlich muss hier nicht jede traurige Geschichte von inkompetenten Planungsgremien erzählt werden – zumal denen auch mit proALPHA kaum geholfen werden kann. Die eine oder andere strategische Überlegung über den Tag (oder das Jahr) hinaus stände den Verantwortlichen für Investitionen aus öffentlichen Geldern gut zu Gesichte. Vielleicht könnte ja ein Planungstool wie proALPHA goLive! als „Special Version Politicians“ eine neue Produktidee für uns sein.

Bis es soweit ist, finden Sie in der vorliegenden Ausgabe der proALPHA Aktuell Informationen zu vielen anderen interessanten Anwendungen. Dabei wünsche ich viel Vergnügen.

Es grüßt Sie

Leo Ernst



Die Highlights dieser Ausgabe

Unternehmen

proALPHA mit anhaltendem Erfolg.....	4
Kunden- und Anwenderkreistag 2013.....	7
IT & Business: Prozesse beschleunigen – Anwender begeistern.....	7

Leistungsspektrum

Handelscontrolling mit proALPHA.....	12
proALPHA 6.1 – Produktion gewinnt.....	14
Dokumenten-Management – tief verankert in allen Prozessen.....	16

Kunden

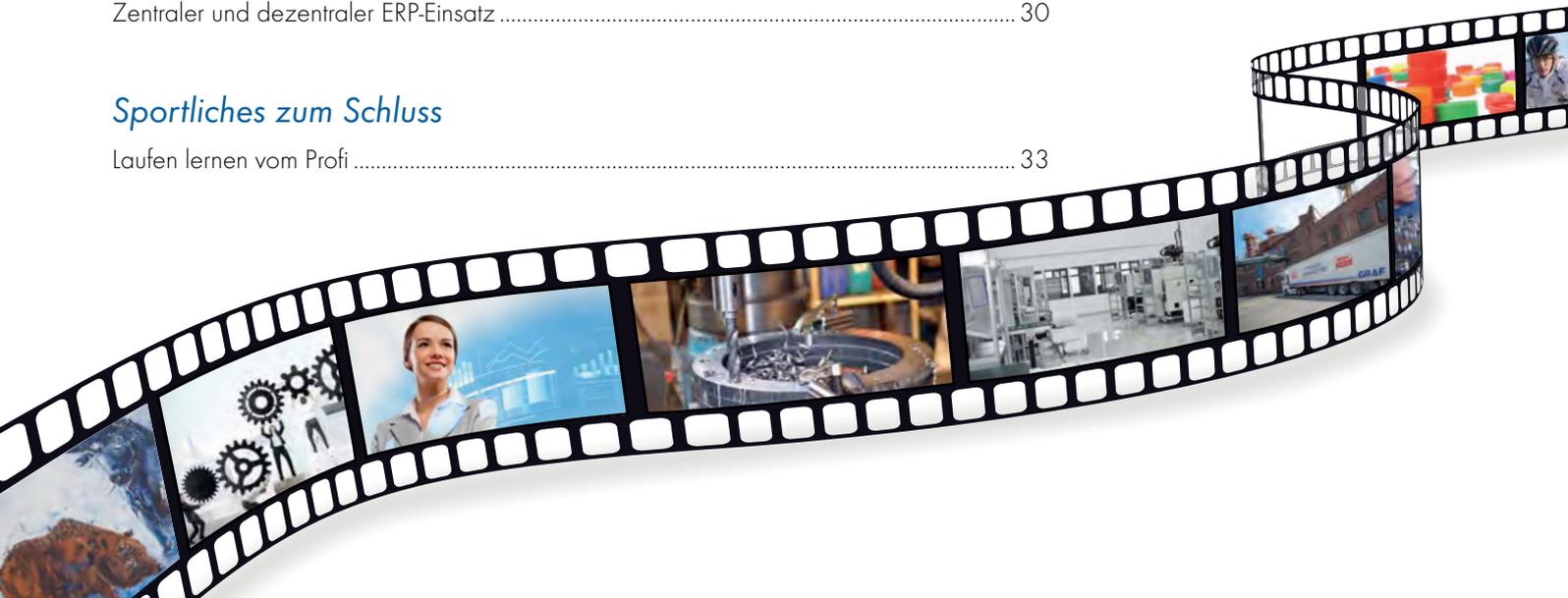
In tragender Rolle.....	18
Durchblick im Spritzgieß-Unternehmen.....	20
Business Intelligence trifft auf Futter mit Know-how.....	22

Internationales

Projekt- und Seriengeschäft in einem ERP-System.....	26
Zentraler und dezentraler ERP-Einsatz.....	30

Sportliches zum Schluss

Laufen lernen vom Profi.....	33
------------------------------	----



Unternehmen



proALPHA mit anhaltendem Erfolg

Gute Ergebnisse im abgelaufenen Geschäftsjahr – weiteres Wachstum erwartet

Krise im Euroraum, Rezession und Unsicherheit an den Märkten – so konnte man im Berichtsjahr 2012/13 die allgemeine wirtschaftliche Lage beschreiben. Ob proALPHA dennoch an den Dauererfolg der vergangenen Jahre angeknüpft hat und welche Themen die Anwender begeistern, dazu beziehen die Vorstandsmitglieder Leo und Werner Ernst sowie Jürgen Brand Stellung.

In den letzten Wirtschaftsjahren hat sich die proALPHA Gruppe stets gegen den allgemeinen Abwärtstrend bestens behauptet. Konnten Sie auch im Geschäftsjahr 2012/13 an die Erfolgswelle der vergangenen Jahre anknüpfen?

Jürgen Brand: Insgesamt hat sich die proALPHA Gruppe wieder sehr erfreulich entwickelt. Während die deutsche Wirtschaft im vergangenen Jahr gerade mal um 0,7 Prozent und der deutsche ITK-Markt um 2,8 Prozent gewachsen sind, stiegen die Umsatzerlöse im Konzern um knapp 8 Prozent. Damit belief sich der Gesamtumsatz auf 58,8 Millionen Euro. Als besonders erfreulich sehe ich, dass wir auch 2012/13 wieder mit einem deutlich positiven Ergebnis abgeschlossen haben – und damit schon im

18. Jahr in Folge. Im letzten Geschäftsjahr hat die proALPHA Gruppe ein EBIT von 10,8 Millionen Euro erwirtschaftet.

Im Vorjahr fielen die vergleichsweise hohen Kostensteigerungen im Bereich Personal auf. Hat die schwächere konjunkturelle Lage in diesem Geschäftsjahr zu verringerten Investitionen in das Humankapital geführt – wird die Personalsuche in solchen Zeiten zu einem Selbstläufer?

Jürgen Brand: Der Personalaufwand war erneut der größte Kostenblock des operativen Aufwands. Dieser hat sich im Berichtszeitraum um rund 10 Prozent auf 33,4 Millionen Euro erhöht. Erklären lässt sich das auch in diesem Jahr wieder durch unsere hohen Investitionen in neues Personal. Das heißt, wir haben uns auch in diesen Zeiten intensiv um neue, gut ausgebildete Mitarbeiter bemüht. Die sind allerdings nach wie vor rar und aufwändig zu rekrutieren. Mindestens genauso wichtig ist es allerdings, in die bestehende Mitarbeiterbasis zu investieren, diese Kollegen weiter zu qualifizieren und mit verschiedenen Maßnahmen zu Höchstleistungen für unsere Kunden zu motivieren. So bieten wir beispielsweise unseren Angestellten regelmäßig die Möglichkeit, in einer groß angelegten Onlinebefragung ihr Feedback anonym abzugeben. Ganz aktuell fand diese im Sommer 2013 statt. Solche Rückkopplungsmaßnahmen, aber auch persönliche Gespräche mit den Vorgesetzten liefern uns die Grundlage für ein langfristig positives Betriebsklima mit zufriedenen, hochmotivierten Kolleginnen und Kollegen. Aber auch solche Maßnahmen kosten natürlich Geld.



„Trotz der weiterhin anhaltenden rezessiven Wirtschaftslage gehen wir auch in naher Zukunft von einer sehr guten Unternehmensentwicklung mit wachsenden Umsätzen aus.“

Jürgen Brand, Vorstand Finanzen und Controlling

Ihr Leistungsportfolio definiert den Markterfolg. Welche Themen stehen aktuell bei Ihren Kunden im Fokus?

Leo Ernst: Spätestens seit unserem Kundentag im Herbst 2012 ist natürlich das Interesse an unserer neuesten proALPHA Version 6.1 enorm hoch. Neben den vielen funktionalen und technologischen Highlights ist es hier vor allem das völlig neue User Experience Konzept, das unsere Kunden begeistert. Dass die aktuelle ERP-Software von proALPHA einfach Spaß macht, ist ein typisches Feedback. Anscheinend können es viele unserer Kunden kaum abwarten, auf die 6er-Version umzustellen. Darüber hinaus spüren wir bei unseren mittelständischen Anwenderunternehmen eine große Nachfrage im Bereich der Business-Intelligence- und Mobility-Lösungen.

Welche Anwendungen spielen im Business-Intelligence-Umfeld für Ihre Kunden eine große Rolle?

Leo Ernst: Für den Themenkomplex BI ist vor allem die Darstellung der wichtigsten Unternehmenskennzahlen in sogenannten Dashboards ein wichtiger Punkt. Auf einem solchen Dashboard sollen entweder pro Bereich oder auch bereichsübergreifend die steuernden Informationen jederzeit zur Verfügung stehen. Weiterhin werden im BI vor allem Informationen für Außendienstmitarbeiter im Vertrieb angefragt. Generell kann jederzeit und überall via Internet-Browser, iPhone, iPad oder mit Android-Geräten auf die Dashboards zugegriffen werden. Und hier hätten wir den Bogen zum Thema Mobility geschlagen.

Stichwort Mobilität: Welche Anforderungen stellen die Kunden und in welchen Anwendungen ist das Thema Mobility vor allem relevant?

Leo Ernst: Da haben wir beispielsweise die Materialwirtschaft. Hier geht es primär darum, die klassischen Geschäftsprozesse der Lager- und Produktionslogistik zu unterstützen. Mobile Endgeräte in Kommissionierung und Wareneingang zu nutzen, ist eine häufig genannte Anforderung. Ebenso das mobile An- und Abmelden

von Produktionsarbeitsgängen oder die Entnahme von Materialien. Auch die Servicetechniker haben hohen Bedarf an mobilen Lösungen, da sie häufig unterwegs sind und über ihre Einsätze informiert werden müssen. Idealerweise können sie die durchgeführten Tätigkeiten vor Ort vom Kunden freigeben lassen und rückmelden. Neben der tatsächlichen Unterstützung in der Abwicklung können dem Servicetechniker Informationen wie Bau- und Schaltpläne von Maschinen für die Durchführung seiner Tätigkeiten bereitgestellt werden. Die Beispiele zeigen, dass mobile Lösungen in sämtlichen Abteilungen unserer Kunden gefragt sind.

Ist das Thema „Industrie 4.0“ schon bei Ihren Kunden angekommen? Momentan ist es ja eines der Leitthemen auf den großen Messen. Wie schätzen Sie die Lage ein – Vision oder bereits greifbare Realität?

Werner Ernst: In der Breite ist dies sicherlich noch eine Vision, wobei das Interesse an Industrie 4.0 sehr hoch ist. Die Vernetzung eingebetteter IKT-Systeme untereinander und mit dem Internet gewinnt allerdings schnell an Bedeutung, dazu gibt es aber auch noch vieles zu standardisieren und zu erforschen. Das braucht seine Zeit und wird den typischen Hype-Zyklus durchlaufen müssen. Will man die Pro-

duktionsanlagen mit dem Internet vernetzen, spielt beispielsweise das Thema Sicherheit eine zentrale Rolle.

Und welches Potenzial sehen Sie bei Industrie 4.0? Welche Ziele werden konkret damit verfolgt?

Werner Ernst: Die Ziele sind ja klar umschrieben. Wir wünschen uns eine stärkere Individualisierung unserer Produkte und dabei müssen wir immer schneller und flexibler unsere Produktionsprozesse und Maschinen anpassen. Die schnell fortschreitende Integration und Vernetzung mit Kunden und Geschäftspartnern macht vor der Fertigung nicht halt, die Wertschöpfungsprozesse werden mehr und mehr vernetzt. Das alles hilft uns, gemeinsam die Wettbewerbsfähigkeit auch in Zukunft sicherzustellen.



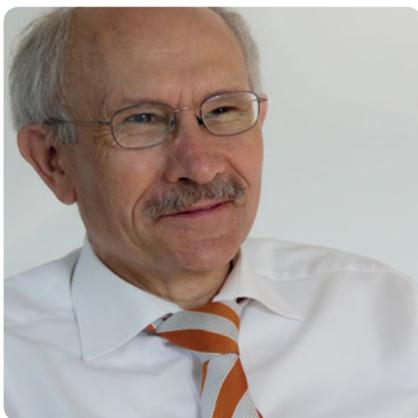
„Dass die aktuelle ERP-Software von proALPHA einfach Spaß macht, ist ein typisches Feedback unserer Kunden.“

Leo Ernst, Vorstand Unternehmensentwicklung

Unternehmen

Wie bereiten Sie sich auf die vierte industrielle Revolution vor?

Werner Ernst: proALPHA ist als modernes ERP-System schon heute in einer serviceorientierten Architektur aufgebaut und nutzt ganzheitliche Planungsmechanismen wie das APS-System, das für Advanced Planning and Scheduling steht. Außerdem engagieren wir uns bei der SmartFactory-KL, um innovative Konzepte in für den Mittel-



stand nutzbare Lösungen umzusetzen. Ein erster wichtiger Projektschritt war hier die Installation von proALPHA als führendes ERP-System und die Integration mit der Demonstratoranlage via proALPHA Integration Workbench. Weitere Projekte zur Integration von ERP und Fertigungsunternehmen

„Die Zusammenarbeit von proALPHA und der SmartFactory-KL bietet eine optimale Plattform zur Evaluierung innovativer Konzepte, um Produktionsunternehmen in die Welt von Industrie 4.0 zu begleiten.“

Werner Ernst, Vorstand Technik

werden folgen. Die Zusammenarbeit von proALPHA und der SmartFactory-KL bietet eine optimale Plattform zur Evaluierung innovativer Konzepte, um Produktionsunternehmen in die Welt von Industrie 4.0 zu begleiten. Somit sind wir auf die Herausforderungen, die mit Industrie 4.0 kommen, bestens vorbereitet.

Sie zeichnen das solide-optimistische Bild einer gut gerüsteten proALPHA Gruppe. Wie schätzen Sie die Aussichten für die nächsten Monate ein?

Jürgen Brand: Wir spüren eine sehr große Nachfrage nach der neuesten proALPHA Version 6.1 und dem dazugehörigen Dienstleistungsangebot. Trotz der weiterhin anhaltenden rezessiven Wirtschaftslage gehen wir deshalb auch in naher Zukunft von einer sehr guten Unternehmensentwicklung mit wachsenden Umsätzen aus. Selbstverständlich bleibt die Erhaltung der Profitabilität auch künftig eines unserer wichtigsten Unternehmensziele. Die gelebte Mittelstandsorientierung gepaart mit einem innovativen, technologisch führenden Leistungsportfolio

wird uns dabei helfen, die Kundenbasis in den nächsten Jahren weiter deutlich auszubauen.

Was ist eigentlich... die vierte industrielle Revolution – Industrie 4.0?

Seit rund zwei Jahren geistert ein neues Schlagwort durch die IT-Branche und durch die Diskussionsrunden der Betriebswirtschaftler – inzwischen hat es auch Eingang in Publikumsmedien gefunden: Industrie 4.0. Wie üblich, gibt es keine einheitliche Definition des Begriffs. Im Kern geht es jedoch um die enge informationstechnische Vernetzung aller am Produktentwicklungs-, Entstehungs- und Vertriebsprozess beteiligten Unternehmen, Menschen und Maschinen – mithin um das Abbilden der gesamten Wertschöpfungskette in durchgängigen Prozessen, um auch in Hochlohnländern dauerhaft wettbewerbsfähig produzieren zu können. Das Realisieren immer weiter individualisierter Produkte ohne Kostensteigerungen ist eine der Basisideen.

Geprägt wurde „Industrie 4.0“ von Politikern und den von ihnen eingesetzten Arbeitskreisen, die Wege zur Zukunftssicherung der klassischen Industrien suchen. Nach der ersten industriellen Revolution, der Mechanisierung der Produktion mit Wasserkraft und später Dampfmaschinen, folgte die zweite Revolution, der Übergang von der handwerklich geprägten zur industriellen Massenfertigung. Die Digitalisierung von Gesellschaft und Unternehmen mit zum Teil völlig neuen Geschäftsmodellen und Produktionsweisen steht für die dritte industrielle Revolution. Nun gilt es, den Informationsfluss entlang der Wertschöpfungsketten drastisch zu vereinfachen, unterschiedliche Informationssysteme so zu gestalten, dass sie sich nahezu nach Belieben verbinden lassen. Dazu gehören Kunden-Lieferanten-Beziehungen ebenso wie die Kommunikation mit Produktionsanlagen und Logistiksystemen und nicht zuletzt mit den Produkten selbst.

proALPHA hat in diesem Umfeld bereits in den letzten Jahren Pionierarbeit geleistet: Die Architektur der Software nutzt ein internes Bussystem, an das sich beliebige Fremdsysteme einfach andocken lassen, ohne in die Programmierung eingreifen zu müssen. In dem von der Bundesregierung geförderten und auf Europaebene ausgezeichneten Spitzencluster spielt proALPHA eine zentrale Rolle bei der Strategieentwicklung und bringt umfassendes Entwicklungs-Know-how ein. Die vierte industrielle Revolution oder „Industrie 4.0“ kann nicht nur kommen, proALPHA gestaltet sie mit.

Kunden- und Anwenderkreistag 2013

Die traditionell größte Veranstaltung der proALPHA Gruppe wird am 20. und 21. November 2013 im Hannover Congress Centrum (HCC) stattfinden. Unter dem Motto „Mit proALPHA in die Zukunft schwärmen“ will proALPHA einmal mehr einen altbekannten Effekt nutzen: Wissen wächst, wenn man es teilt – der Austausch nutzt allen Beteiligten gleichermaßen.

Im Mittelpunkt des Kundentags am 20. November wird wieder eine Fülle von News zum Unternehmen, vor allem aber zum Produkt stehen. Aktuelle Entwicklungen und strategische Ausrichtung, Fragen und Antworten bestimmen das Tagungsprogramm. Und selbstverständ-

lich wird es in den Pausen und bei der Abendveranstaltung wieder ausreichend Gelegenheit geben für den direkten Informationsaustausch zwischen proALPHA Anwendern und proALPHA Mitarbeitern sowie zwischen den Anwendern.

Der folgende Tagungstag, organisiert vom proALPHA Anwenderkreis, wird in bewährter Weise auf Fragen der Anwendungen, auf laufende und neue Entwicklungsprojekte eingehen und aktuelle Themen aus den Arbeitskreisen vorstellen.

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

IT & Business: Prozesse beschleunigen – Anwender begeistern

In den Mittelpunkt der Stuttgarter Messe IT & Business (24. bis 26. September 2013) stellt proALPHA die neueste Version 6.1. Das Motto „Prozesse beschleunigen – Anwender begeistern“ ist Programm: Zum einen zeigen sich die Anwender von der neuen Oberfläche begeistert. Die intuitive Bedienung erleichtert die tägliche Arbeit und sorgt für Effizienz. Zum anderen bietet die Technologie dahinter Funktionen und eine Architektur, die Zukunftsfähigkeit und Investitionssicherheit garantiert.

Wer das eigene Unternehmen effizienter organisieren und steuern möchte, kann während der Messe umfassende Einblicke in proALPHA nehmen und erleben, wie die integrierte Technologie alle Unternehmensbereiche und -funktionen schnittstel-

lenfrei und mit einheitlicher Bedienphilosophie unterstützt. Aber auch das Einbinden bereits vorhandener Systeme und spezieller Lösungen funktioniert dank prozess- und serviceorientierter Architektur problemlos.

Zu finden ist proALPHA in Halle 3, Stand 3C11. Vorherige Terminvereinbarungen für Gespräche und Präsentationen sind auf der proALPHA Homepage im Menüpunkt Events möglich.



Unternehmen



pTE 2013 – noch mehr Informationen für Experten

Nur wer einen Blick hinter die Kulissen von proALPHA wirft, kann dessen technische Möglichkeiten voll in praktischen Nutzen umsetzen. Mit diesem Ziel trafen sich aus dem Kreis der proALPHA Kunden und Partner fast 200 Teilnehmer zur proALPHA Technology Exchange 2013. Das Motto in diesem Jahr war dementsprechend gewählt: „Take a closer Look“.

Nochmals erweitert wurde gegenüber dem Vorjahr das Programm auf 38 Vorträge. Hier erhielten neben den IT-Spezialisten auch Key-User und Projektleiter interessante Einblicke in die proALPHA „Interna“. Und selbstverständlich gab es die Gelegenheit, die neue Version proALPHA 6.1 gründlich in Augenschein zu nehmen – sicher einer der Gründe für die rekordverdächtige Teilnehmerzahl. Gut besucht wurden auch wieder die Intensivseminare am Vortag der Konferenz. Auffällig war außerdem die erneut hohe Zahl regelmäßiger Teilnehmer. Das spricht für eine ausgezeichnete Qualität der Veranstaltung.

Die IT ist längst keine Insel im Unternehmen mehr, sondern auf vielfältige Weise mit den Geschäftsprozessen verwoben. Sie ist Treiber und Getriebene. Strategische Entscheidungen erfordern bei den Prozessverantwortlichen Basiswissen über die Möglichkeiten der IT und – umgekehrt – bei den IT-Mitarbeitern ein immer tieferes Verständnis für die Geschäftsabläufe. Dieser Entwicklung trägt die proALPHA Technology Exchange mit dem erweiterten Konferenzprogramm Rechnung:

- Die Vortragsreihe „Business“ fokussiert auf Möglichkeiten der IT, die sich nutzen lassen, ohne in die technische Tiefe des Systems abtauchen zu müssen.
- Im Bereich „Application“ betrachten die Vortragenden deren spezifische Umsetzung mit proALPHA.

- In den Segmenten „Development“ und „System“ erhalten Entwickler und Systemtechniker tiefe Einblicke in Struktur und Technologie des Systems.

Diese bewährte und von den Teilnehmern bevorzugte Struktur soll in den kommenden Jahren beibehalten werden.

Networking und der direkte Austausch auf kurzen Wegen mit proALPHA Mitarbeitern und Kollegen aus anderen Unternehmen ist immer ein zentraler Bestandteil der Konferenz. Für die Besucher der Intensivseminare und Konferenzteilnehmer, die bereits am Vortag anreisen, bot die Welcome Reception dazu die ersten Möglichkeiten. Kontinuierlich umlagert waren nicht nur an diesem Abend, sondern auch in allen Pausen, die Demoplätze mit proALPHA Version 6.1.

Nach einem anstrengenden Konferenztag stand am Abend ein Teamerlebnis der besonderen Art auf dem Plan: Auf einer High Speed Slot-Car Bahn traten acht Teams in einem Rennen gegeneinander an. Mit professionellem Streckensprecher und Marshalls, die alle Hände voll zu tun hatten, die Fahrzeuge wieder auf die Bahn zu bringen, war der Sieg 45 Minuten lang hart umkämpft.

Getreu dem Motto „Nach der pTE ist vor der pTE“ haben die Planungen für die proALPHA Technology Exchange 2014 bereits begonnen. Unter dem Motto „Enabling agile Business“ steht die Anpassung der IT an schnell wechselnde Geschäftsprozesse im Fokus der Tagung. Diese findet am 8. und 9. Mai 2014 im Hotel und Kongresszentrum Esperanto in Fulda statt. Am 7. Mai 2014 werden wieder halbtägige Intensivseminare zu Spezialthemen angeboten.

.....
 Weitere Infos voraussichtlich ab Oktober unter: www.proalpha.de/pte

20. ERP-Tage machen Industrie 4.0 zum Thema

Neue Entwicklungen zur Optimierung logistischer Prozesse sowie die sinnvolle Umsetzung IT-gestützter Produktions- und Distributionsnetzwerke über die eigenen Unternehmensgrenzen hinweg bildeten einen thematischen Schwerpunkt der 20. Aachener ERP-Tage. Unter dem Titel Industrie 4.0 vermittelten Fachvorträge und Workshops den rund 300 Teilnehmern, welche Anforderungen die IT-Systeme und die Unternehmensorganisation künftig erfüllen müssen.

Einmal mehr zeigte sich, dass die intensiven proALPHA Aktivitäten rund um das Thema Industrie 4.0 über das reine Forschungsstadium hinaus sind. Die Interessierten erhielten einen Einblick, wie in der ERP-Software proALPHA schon

die Weichen für das vernetzte, kollaborative Business gestellt sind. Eine prozess- und serviceorientierte Architektur bildet die Basis für die ganzheitliche ERP-Software, eine zwingende Voraussetzung, die sich hinter der Philosophie von Industrie 4.0 verbirgt. Der integrierte Enterprise Service Bus und die Integration Workbench in proALPHA organisieren und administrieren den Datenaustausch zwischen den Systemen sowie die Nutzung und Einbindung relevanter Services. Die Automatisierung dieser Prozesse übernimmt das in proALPHA durchgängige Workflow Management. Aber auch viele andere Funktionen und das ergonomische Bedienkonzept des neuen Release 6.1 waren bei den Präsentationen auf den ERP-Tagen ein Thema.

„Gut g'schafft“ – Software-Cluster wird weiter gefördert

In den beiden ersten Jahren seiner Aktivität hat der Software-Cluster, an dem auch proALPHA maßgeblich beteiligt ist, offenbar gute Arbeit geleistet: Entsprechend einer Empfehlung der internationalen Jury des Spitzencluster-Wettbewerbs hat die Bundesregierung die zweite Förderphase freigegeben. Damit können die Partner aus der Region um Darmstadt, Kaiserslautern, Karlsruhe, Saarbrücken und Walldorf die begonnenen Projekte zur Schaffung der Grundlagen der Unternehmenssoftware der Zukunft fortsetzen und den deutschen Software-Cluster dauerhaft in der internationalen Spitzengruppe etablieren. Dem Strategieboard des Software-Clusters gehört auch Werner Ernst, technischer Vorstand von proALPHA, an.

Jüngst ist der Software-Cluster für sein exzellentes Clustermanagement ausgezeichnet worden. Nach einem umfangreichen Audit hat die European Cluster Excellence Initiative (ECEI) dem Software-Cluster im Juni 2013 das sogenannte „GOLD Label for Cluster Management Excellence“ verliehen. Europaweit haben bislang nur 16 Clusterorganisationen diese Auszeichnung erhalten.

Neben dem Etablieren von Kooperationen zwischen großen und kleinen Unternehmen sowie wissenschaftlichen Einrichtungen in der Region hat der Cluster die zentrale Aufgabe, Basisstrukturen und -technologien für die Unternehmenssoftware von morgen zu entwickeln. Hier kommt den Aktivitäten von proALPHA innerhalb des Clusters eine zentrale Bedeutung zu: Zum einen bringt

das Weilerbacher ERP-Unternehmen Erfahrungen mit der Umsetzung modernster Technologie ein, so ist der Ansatz des „emergenten Systems“ bereits heute berücksichtigt. Zum anderen nutzt proALPHA Ergebnisse der umfangreichen Grundlagenforschung des Clusters, um daraus Entwicklungstendenzen für die nächsten Jahre abzuleiten. Inzwischen wurden mehrere Patente als Ergebnisse der Arbeit an den Basistechnologien angemeldet. Werner Ernst erklärt: „Wir sehen uns technologisch mit unserer Software proALPHA heute an der Spitze der Anbieter. Und mit Version 6.1 wurde nun auch die Bedienoberfläche erneut aktuellen Standards und ergonomischen Erkenntnissen angepasst. Im Rahmen des Clusters geht es uns darum, neue Technologien auf Tauglichkeit abzuklopfen oder sie mitzuentwickeln.“

Neben der Software kommt dem Wissenslevel der Mitarbeiter hohe Bedeutung beim Erarbeiten und Halten einer Spitzenstellung zu. Für die Qualifikation von Fach- und Führungskräften wurde unter anderem der berufsbegleitende Zertifikatslehrgang „Emergente Software“ eingerichtet. Die Cluster-Akteure haben zudem ihre Ressourcen für das internationale Cluster-Marketing gebündelt, um eine gemeinsame Marke zu etablieren, die für deutsche Qualität im Bereich Unternehmenssoftware steht.



Weitere Informationen unter:
www.software-cluster.com

Leistungsspektrum

proALPHA Version 6.1 Chancen nutzen durch Weiterbildung

Wer die Möglichkeiten neuer Software-Releases ausschöpfen möchte, muss sie einerseits kennen und andererseits sinnvoll nutzen. proALPHA Version 6.1 bringt ein modernes Bedienkonzept und viele neue Funktionen mit. Darauf abgestimmt hat die proALPHA Academy mehrere Seminare zusammengestellt, die verschiedene Anwendergruppen effizient vorbereiten.

Acht Deltaseminare – das Delta steht für die Unterschiede zwischen bisherigen und der neuen Version – vermitteln das zusätzliche Know-how. Hier kann in optimaler Trainingsumgebung das verbesserte Bedienkonzept im Detail erlernt und in praxisnahen Übungen angewandt werden. Die benutzerindividuelle Anpassung der Arbeitsumgebung bietet ein hohes Potenzial zur Steigerung der persönlichen Effizienz der täglichen Arbeit mit proALPHA. Hier haben nahezu alle Unternehmen deutlichen Spielraum. Häufig zeigt sich nach Jahren der Anwendung, dass viel Wissen über die ERP-Lösung nicht oder nicht mehr bei den Anwendern präsent ist. Routinen, die einst ihren Sinn hatten, erscheinen plötzlich holprig oder gar umständlich. Der Wechsel auf das neue proALPHA Release ist der optimale Zeitpunkt, um verlorenes Wissen zur Anwendung aufzufrischen.

Vom Überblick zum speziellen Wissen

Beginnend mit dem Deltaseminar DÜ verschaffen sich Entscheider einen Überblick über die wichtigsten Neuerungen und deren Implikation für ihr Unternehmen. Auf dieser Basis können

die Teilnahmen der Key-User an den fachspezifischen Deltaseminaren D1 bis D8 geplant werden. Die eigene Arbeitsumgebung sinnvoll einrichten, das ist eine Anforderung der meisten Anwender. Um das Potenzial zur Effizienzsteigerung im Arbeitsalltag wirklich zu heben, müssen sich die Anwender gerade zu Beginn des Projekts auch mit scheinbar banalen Optionen im Bedienkonzept vertraut machen. Im weiteren Verlauf der Einführung oder Umstellung oder schlicht des Echtbetriebes werden diese Lücken nicht mehr geschlossen. Man gewöhnt sich Routinen an und benutzt diese, ohne jemals wieder deren Effektivität zu überprüfen. Dabei kann allein die Verfügbarkeit eines elektronischen Übungswerkzeugs wie das E-Learning jederzeit dazu genutzt werden, sich Grundlegendes wieder ins Gedächtnis zu rufen, Neues zu erfahren und auszuprobieren. Und das ohne besonderen Aufwand, ohne um Unterstützung bitten zu müssen.

Die wachsende Fülle an Funktionalitäten zwingt alle, mit der Komplexität der Arbeitsumwelt effektiv umzugehen.



Reduzierung von Komplexität durch Systematisierung und gezielte Qualifizierung ist Ziel von Schulungsmaßnahmen. Im Zuge der Umstellung auf proALPHA Version 6.1 wurden die Entwicklungsseminare überarbeitet und noch stärker an den Aufgaben der Teilnehmer aus den Kundenunternehmen orientiert. Das neue Seminar AE-C „Customizing“ spricht Administratoren an, die nicht programmieren sollen. Die Grundlagen relationaler Datenbanken sollen die Teilnehmer dazu in die Lage versetzen, den grundsätzlichen Aufbau der Datenbank nachvollziehen zu können. Hierfür werden Tools vorgestellt, die bei der Betrachtung der Datenbankstruktur helfen. Die Anlage und Konfiguration von Sitzungstypen sowie verschiedenen Ebenen der Startkonfigurationen bieten den Einstieg in die Konfigurationsmöglichkeit, ohne zu programmieren. Eine Übersicht über die wichtigsten Tabellen hilft, eine Wissensbasis aufzubauen, die beim Erstellen von Exporten nötig ist. Der allgemeine Aufbau einer proALPHA Umgebung und das Durchführen von Abgleichen, um die Konfigurationen, beispielsweise Domänen-Attribute, auf ein anderes System zu übertragen, dient dazu, das Erlernte am eigenen System anzuwenden. Danach geht es gezielt um praxisnahe Beispiele. Wie kann der Teilnehmer konkret die Effizienz der Eingaben durch die Anwender erhöhen, die Datenqualität sichern, den Arbeitsalltag optimieren und Daten exportieren, ohne zu programmieren? In kurzen Theorieblöcken mit anschließenden Übungen wird das Wissen gefestigt.

Entwickler auf die Schiene setzen

Auch die Seminare zur Programmierung unter der Openedge ABL wurden neu gestaltet und in Grundlagenseminare und Intensivseminare differenziert. Die neuen AEG1 und AEG2 sind auf Softwareentwickler zugeschnitten, die Modifikationen oder Erweiterungen an proALPHA vornehmen sollen. Im AEG1 werden die Teilnehmer in die Lage versetzt, bestehende Programme zu erweitern und Programme ohne User-Interface selbst zu erstellen. Auch hier folgt die Systematisierung – etwa des Konzepts der User-Exits, der Exportmöglichkeiten von Daten aus proALPHA – der Programmiersprache ABL und der Entwicklungsumgebung.

Danach wird das erworbene Wissen anhand problemorientierter Übungen gefestigt. Die Programmierung der proALPHA Oberfläche ist die Überschrift zum AEG2.

Ergänzt werden die vielfältigen Ausbildungsangebote von der Möglichkeit, kursrelevante Dokumente im Learning Management System unkompliziert elektronisch abzurufen – bis hin zu



„Nur gut ausgebildete Mitarbeiter können den vollen Nutzen aus der Investition in das ERP-System ziehen.“

Andreas Traut, Konzerngeschäftsführung Academy/Personalentwicklung bei der proALPHA Software AG

interaktiv gestalteten Onlinekursen für einzelne Kunden und spezifische Zielgruppen. Dazu haben sich die Trainer der Academy einer umfangreichen Qualifizierungsmaßnahme unterzogen. Das mit DIHK und IHK gemeinsam konzipierte Praxistraining qualifiziert diese zum ERP-Trainer. Hierbei wurde auch das didaktische Konzept „Roundtable“ entwickelt. Dabei werden Theorie- und Praxisphasen für die Besucher der proALPHA Academy auch räumlich erlebbar gemacht. Die Seminarräume im Seminarzentrum Weilerbach werden hierfür sukzessive umgestaltet. Sie erlauben dann durch neue Projektionstechnik, großflächige Projektionsbereiche und Visualisierungshilfen mehr Interaktion der Teilnehmer untereinander und mit dem Trainer.

Nur gut ausgebildete Mitarbeiter können den vollen Nutzen aus der Investition in das ERP-System ziehen. Dazu können auch unternehmensspezifische Qualifizierungsprogramme beitragen. Deren frühzeitige Planung in Absprache mit der Academy ist ein wichtiges Tool, um den Effizienzgewinn bei Einführung des neuen Software-Releases zu realisieren.

TIPPS & TRICKS

Zusätzliche Option Testdruck nutzen

Zur Kontrolle der Daten oder zur Prüfung der Druckereinstellung ist es oft hilfreich, vor der eigentlichen Ausgabe einen Testdruck zu erstellen. Hilfe bietet die Compilereinstellung „pa_BJ_TestPrint“. Steht diese Einstellung auf „1“, besteht die Möglichkeit, einen Testdruck auszugeben. Besonders bei Mahnungen hat diese Option den Vorteil, dass ein Testdruck nicht zu einer proALPHA internen Verarbeitung der Daten führt. Der Testdruck ist beliebig oft wiederholbar.

Leistungsspektrum



Handelscontrolling mit proALPHA

Flexible Lösungen ohne Tabellenkalkulation

Typischerweise wird proALPHA mit dem Einsatz in produzierenden Unternehmen assoziiert. In der Tat stellt diese Gruppe den größten Teil der Kunden dar. Aber auch Handelsbetriebe profitieren nachhaltig vom proALPHA Einsatz, beispielsweise im Controlling.

Außergewöhnlicher Wettbewerbsdruck, dynamische Märkte und eine komplexe, sich schnell ändernde Umwelt kennzeichnen die meisten Sparten des Handels. Umso höhere Bedeutung kommt dem Controlling zu, das ständig aktuelle und aussagekräftige Informationen und Kennzahlen für Planung und Unternehmenssteuerung liefern muss. proALPHA stellt dafür die notwendigen Funktionen und Werkzeuge zur Verfügung.

Besonderheiten erkennen und berücksichtigen

Häufig sind die Organisationsstrukturen im Handel gekennzeichnet von einer dezentralen Filialstruktur. Dementsprechend arbeiten verschiedene Controllingbereiche und -abteilungen oft isoliert voneinander. Es ist eine besondere Herausforderung, solche ineffizienten Strukturen aufzubrechen und ein ganzheitliches, homogenes und unternehmensweites Controlling aufzubauen, um Potenziale aufzuspüren und nutzen zu können.

Die Leistungserstellung eines Handelsunternehmens weicht von der eines Industriebetriebes ab. Es existiert keine Produktion. Die Handelsleistung besteht daher in der Sortimentsauswahl, Gestaltung der Verkaufsfläche, Beratung durch Fachpersonal und eventuell der Betreuung der Kunden durch Bereitstellen von Serviceleistungen. Aufgrund dieser Konstellation arbeiten Handelsunternehmen typischerweise mit einem hohen Fixkostenanteil, der eine entsprechende Beachtung im Controlling verlangt.

Gleichzeitig herrscht, beispielsweise durch die Digitalisierung des Handels in Form von allgegenwärtigen Internetportalen, die Preisvergleiche auf Knopfdruck ermöglichen, ein enormer Wettbewerb mit hohem Kostendruck. Im Kampf um höhere Gewinne müssen sich Handelsunternehmen dieser Herausforderung stellen, ihr Controlling entsprechend gestalten und in der Ergebnisrechnung die notwendige Transparenz schaffen.

Es stellt sich die Frage, wie im Rahmen einer dezentralen Organisationsstruktur ein übergreifendes Controlling ermöglicht werden kann. Wie kann der marginale Spielraum zwischen relativ hohen Fixkosten und begrenztem Umsatz aufgrund transparenter Preise nutzbar gemacht werden?

Voraussetzung für zielgerichtetes und erfolgreiches Controlling ist die unternehmensweite Nutzung von proALPHA, statt isolierter Insellösungen in Form von Spreadsheets. Nur so ist zu gewährleisten, dass alle relevanten Daten und Informationen aus sämtlichen Unternehmensbereichen zentral und homogen für das Controlling zusammengeführt und bei Bedarf mit externen Daten komplettiert werden.

Transparenz verlangt Aktualität

proALPHA stellt eine Vielzahl vordefinierter Statistiken zur Verfügung. Sie liefern beispielsweise Informationen über Umsatz, Rohertrag, Spanne und andere Daten nach unterschiedlichen Zeiträumen und in unterschiedlichen Verdichtungsgraden, indem Zahlen aus allen Modulen/Bereichen übergreifend analysiert werden. Darüber hinaus lassen sich verschiedene ABC-Analysen und Statistiken erstellen, die beispielsweise die Aufgliederung der Umsätze nach Regionen und Warengruppen erlauben. Diese stehen auf Knopfdruck zur Verfügung.

Ergebnisträgerbogen (Set) Spalte 60 / Ist qst/lfid Periode			
Datei Extras			
3 - Ergebnisrechnung Filialen			
GJ: 2013 BP: 07			
Stand: 06.08.2013	Filiale Nordenham	Filiale Ovelgönne	Filiale Elftleth
ERGEBNISRECHNUNG			
+ Erlöse Kabel	32.310,40	49.353,86	42.814,58
+ Erlöse Elektrogehäuse	16.199,36	25.250,81	21.905,13
+ Erlöse Schalter & Taster	16.854,40	26.398,57	22.900,82
+ Erlöse Sensoren	7.426,24	12.625,41	10.952,57
+ Erlöse Zubehör	809,60	1.147,76	995,69
+ Erlöse Zähler	151,32	200,44	437,02
- Erlösschmälerungen	73.448,67	114.575,97	99.131,77
= GESAMTLEISTUNG	22.755,00	27.596,63	26.741,29
+/- Wareneinkauf	0,00	0,00	0,00
+/- Bestandsveränderungen	268,26	1.500,66	1.200,86
+/- Eingangsfrachten	741,26	2.653,78	1.25,68
+/- Erhaltene Skonti	22.282,00	26.443,51	27.816,47
-/- Wareneinsatz	51.166,67	88.132,46	71.315,30
= ROHERTRAG	665,81	8.600,00	284,36
+/- Sonst. betriebliche Erträge	17.500,00	23.568,41	25.733,67
-/- Löhne und Gehälter	2.500,00	1.011,20	2.746,68
-/- Personalnebenkosten	476,82	253,71	536,78
-/- Verwaltungskosten	1.126,96	8.555,37	2.698,37
-/- Werbe- und Reisekosten	2.033,78	2.896,11	1.599,30
-/- Versicherungen u. Beiträge	1.766,33	1.853,64	2.896,30
-/- KFZ-Kosten	3.578,66	1.896,00	3.682,00
-/- Raumkosten	5.015,46	4.012,30	3.685,41
-/- Energiekosten	741,37	123,80	3.187,00
-/- Instandhaltung	5.000,00	7.500,00	6.500,00
-/- Abschreibungen	589,63	9.649,00	3.623,98
-/- Sonst. betriebl. Aufwendungen	40.329,01	61.319,54	56.889,49
= GESAMTKOSTEN	11.503,47	35.412,92	14.710,17
= BETRIEBLICHES ERGEBNIS	11.503,47	35.412,92	14.710,17
+/- Erträge aus Beteiligungen	256,88	418,33	685,00
+/- Zinserträge	1.042,76	5.089,00	3.023,64
+/- Zinsaufwendungen	785,88	4.670,67	2.338,64
= FINANZERGEBNIS	1.025,66	2.500,00	653,49
+/- Steuern v. Einkommen u. Ertrag	561,20	358,30	212,00
+/- Sonstige Steuern	9.130,72	27.883,95	11.506,04
= ERGEBNIS DER FILIALE	12,43	24,34	11,61
in %			
- KPI's			
- Ergebnis je qm	36,52	74,36	41,84
- Verkaufsfäche in qm	250,00	375,00	275,00
- Ergebnis je Mitarbeiter	702,36	1.991,71	958,84
- Anzahl Mitarbeiter	13,00	14,00	12,00

Handelscontrolling mit filialbezogener Ergebnisrechnung

Informations- und Controllingssystem - Reporting

Daneben bietet proALPHA ein Informations- und Controllingssystem, das Raum lässt für individuelle Anforderungen. Unabhängig davon, ob es sich um Informationen über Kunden, Vertreter, Branchen, Regionen, Artikel bzw. Artikelgruppen oder um Kombinationen daraus handelt – per Tastendruck oder Mausklick stehen beispielsweise Umsätze, Ertragsspannen oder Deckungsbeiträge für die gewählten Relationen zur Verfügung. Die Informationen können für den Sachbearbeiter detailliert oder für das Management hochverdichtet aufbereitet werden.

Für das aktive Steuern im Handel ist ein praktikables Reportingssystem notwendig. Es muss den Informationsanforderungen der unterschiedlichen Adressaten wie Filialleiter, Regionalleiter und Management entsprechen. Außerdem ist es sinnvoll, das Reporting periodisch durchzuführen. Zur Vereinfachung enthält proALPHA eine ganze Reihe von Standardberichten, die mit individuellen Auswertungen ergänzt werden können. Darunter finden sich Verkaufspläne, Lagerbestandsanalyse, Lagerbestandsliste/Ladenhüter, Ergebnisplanung, Analyse des Zahlungsverhaltens, Betriebsabrechnungsbogen, Kostenartenbericht, Gewinn- und Verlustrechnung und natürlich die Bilanz.

Filialbezogene Ergebnisrechnung

Die filialbezogene Ergebnisrechnung ist ein beispielhaftes Instrument für das Handelscontrolling. Jeder Wert der

Ergebnisrechnung kann dabei in seine variablen und fixen Bestandteile aufgelöst werden. Somit lassen sich weitere Erkenntnisse über Potenziale und Risiken gewinnen. Die Ergebnisrechnung wird mit Kennzahlen bzw. Key Performance Indicators (KPI), also Schlüsselkennzahlen, komplettiert. Erst mit ihrer Hilfe ist ein horizontaler Vergleich der Filialen möglich und Auffälligkeiten und Abweichungen werden transparent. Darüber hinaus eignen sich KPIs als Instrument für Zielvereinbarungen. Bei Auswahl der KPIs ist darauf zu achten, dass die Beeinflussbarkeit durch die Verantwortlichen gegeben ist und die Kennzahl exakt gemessen werden kann. Je nach Randbedingungen beim Anwender sind in der Ergebnisrechnung weitere absolute Größen wie der Warenbestand zu ergänzen, um zusätzliche Kennzahlen ermitteln zu können.

Andere KPIs für das Handelscontrolling sind beispielsweise:

- Break-even-Analyse
- Warenumschlagshäufigkeit (Umsatz/Ø Warenbestand)
- Flächenproduktivität (Umsatz/m²)
- Mitarbeiterproduktivität (Umsatz/Mitarbeiterstunden)

Diese Lösungen und Maßnahmen für ein Handelscontrolling sind dabei nicht substituierend, sondern komplementär zu verwenden und sollten parallel zum Einsatz kommen. Ergänzen lassen sie sich mit weiteren in proALPHA integrierten Werkzeugen wie:

- Planungsrechnung
- Kennzahlen- und Frühwarnsystem mit vordefinierten Kennzahlen für das Handelscontrolling
- Analyzer für Ad-hoc-Analysen von Massendaten
- Business Cockpit

Der Handel benötigt gerade in Zeiten hohen Wettbewerbsdrucks aus der Konkurrenzsituation mit anderen Unternehmen, aber auch mit anderen Handelsformen wie dem Onlinegeschäft Werkzeuge zur Optimierung des Geschäfts. Trends, Schwächen und Stärken von Unternehmen und Märkten frühzeitig zu erkennen, ist eine Voraussetzung für den Erfolg im Handel. proALPHA bietet dafür effiziente und anpassbare Controllingwerkzeuge in einer integrierten Umgebung.

- von Wilhelm Baumeister, Produktmanager bei der proALPHA Software AG



Leistungsspektrum



proALPHA 6.1 – Produktion gewinnt

Optimale Planung bleibt ein Kernthema der neuen Version

Auch hinter der auf außerordentliche Zustimmung der Anwender gestoßenen neuen proALPHA Oberfläche mit ihren vielen intelligenten Funktionen hat sich einiges getan: Diese Symbiose von Funktionalität und User-Experience macht den ganzen Mehrwert aus, denn auch ein ERP-System ist mehr als die Summe seiner Teile.

Die Produktionsplanung ist und bleibt eine der wichtigsten Funktionen des proALPHA Einsatzes. Dabei geht es nicht nur um konkret Bekanntes, also um vorhandene Produktionsaufträge, sondern auch um die zu erwartenden. Hierzu gibt es seit Realisierung des Advanced Planning and Scheduling (APS) in proALPHA die sogenannten temporären Strukturen, die als Platzhalter für noch benötigte Produktionsaufträge dienen. Bislang wurden diese zum Ausgleich einer drohenden Unterdeckung jeweils spezifisch auf den Bedarfsauslöser bezogen. Die Folge: Besonders bei der Vorfertigung entstanden weit verzweigte Auftragsnetze, die zwar keine Losgrößen berücksichtigten, aber direkt in allen Visualisierungen ersichtlich waren und die Kapazitäts- und Sekundärbedarfe des Materials für die Disposition abstellen.

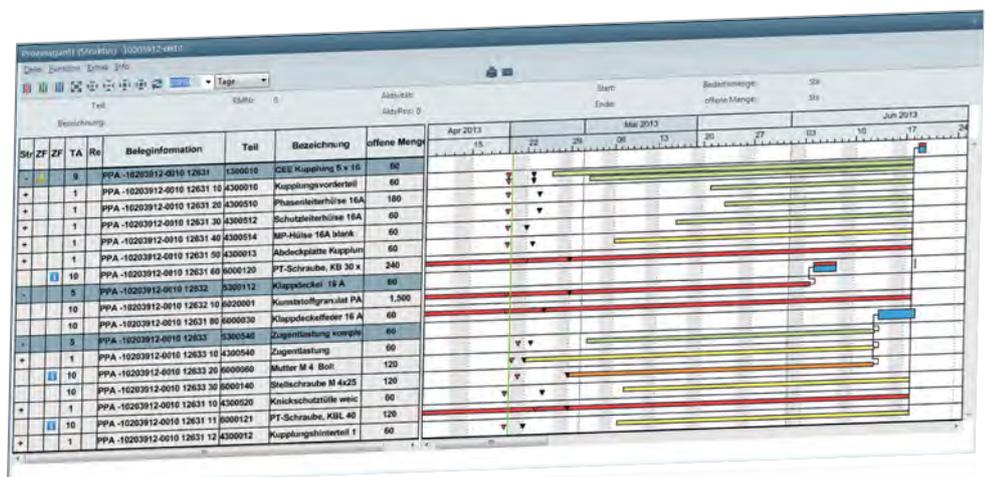
Planung noch näher an die Realität

Um die Auswirkungen der Losgrößen auf Sekundärbedarfe bei Material und Kapazitäten möglichst realitätsnah abzubilden, sind die temporären Strukturen mit der neuen Version nicht mehr einem Bedarf, sondern einem Dispositi-

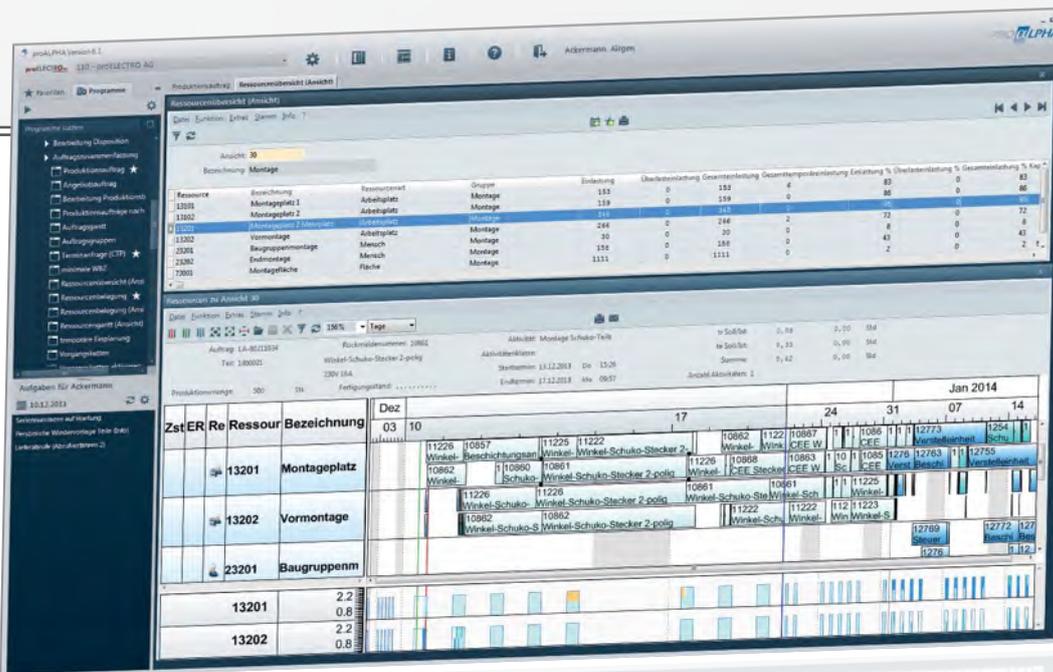
onsvorschlag zugeordnet. Da sich dieser hinsichtlich Menge und Termin über die Dispositionsparameter ergibt, sind die Vorschläge auf die Losgröße abgestimmt. Somit ist sofort zu sehen, ob der Vorschlag in der Fertigung direkt umsetzbar ist oder Schwierigkeiten zu erwarten sind. Folgt der Disponent dem Vorschlag und generiert einen Produktionsauftrag, entsteht dieser sofort im Status „eingepannt“ und übernimmt die von der temporären Struktur belegten Kapazitäten und Termine. So passen sich die von den Disponenten eingesteuerten neuen Aufträge direkt in das Planungsszenario ein, ohne für Unruhe zu sorgen.

Erweiterte Visualisierung für den Überblick

Da die temporären Strukturen nun stärker von ihren Verursachern getrennt sind, werden neben den direkt in der Auftragsstruktur enthaltenen Baugruppen auch die Produktionsaufträge dargestellt, die über die Bedarfsverwendung mit einer Stücklistenposition verbunden sind. Damit werden nicht nur die lose verbundenen, temporären



Gantt-Diagramme visualisieren die Materialverfügbarkeit der Produktionsaufträge.



In der Feinplanung lassen sich nun Histogramme und Zeichnungen einblenden.

Strukturen gezeigt, sondern auch reale Vorfertigungsaufträge. So kann – ausgehend von einem Endprodukt – die gesamte untergeordnete Terminalschiene, auch über zusammenfassende, neutrale Ebenen hinweg, eingesehen werden. Zum besseren Überblick lassen sich zu den in der Gantt-Darstellung veranschaulichten Aktivitäten Textinformationen anzeigen, wählbar je nachdem, ob zum Beispiel die Auftrags- oder die Teilenummer im Unternehmenskontext eine wichtigere Rolle spielt.

Steht eine Ressource im Mittelpunkt der Gantt-Darstellung, typisch für die Feinplanung, lassen sich bis zu zwei Histogramme einblenden, die sich direkt in die gewählte Zeitdarstellung einpassen und Vergleiche der vorliegenden Einlastungen erlauben. Durch Einstellung von Eigenschaften in der grafischen Strukturstückliste lässt sich dagegen beeinflussen, wie die darzustellende Struktur aufgelöst wird. So wird die grafische Strukturstückliste quasi zur Simulation einer Stücklistenauflösung, um dem Anwender plausibel darzustellen, wie sich die Stückliste beispielsweise im Fall einer Kalkulation oder Auftragsanlage verhält.

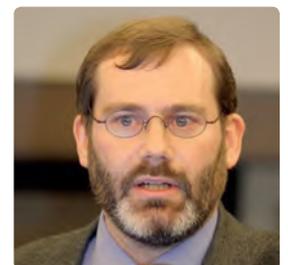
Flexibler durch verfeinerte Optimierung

Auch mit proALPHA 6.1 wurde die kontinuierliche Verbesserung der Planung im Optimierer fortgesetzt. Um Verschiebungen bereits eingepannter Aktivitäten zu vermeiden, gehen die vorhandenen Termine als Zielgröße mit in die Optimierung ein. In die gleiche Richtung geht die Aufteilung der Übergangszeiten in der Platzmatrix in einen fixen Anteil, der zwingend für den Abstand zwischen zwei Aktivitäten erforderlich ist und einen Pufferanteil, den der Optimierer einhalten soll, aber nicht muss. Damit werden die Auftragsnetze flexibler, können mehr „atmen“ und die Verschiebungen in den Endterminen der Aufträge nehmen

ab. Eine neue Art der Anordnungsbeziehung – „EA-Rüst“ – gestaltet die Übergänge vom reinen Rüst- zu den zugehörigen Bearbeitungsaktivitäten flexibler. Damit lassen sich beispielsweise Werkzeuge realitätsnaher planen, die schon beim Rüsten benötigt werden und während des Rüstvorgangs bis zum Beginn der eigentlichen Bearbeitung anderweitig nicht zur Verfügung stehen, auch wenn diese nicht lückenlos anschließt.

Damit eine Materialdisposition für einen Produktionsauftrag nicht zur „selbsterfüllenden Prophezeiung“ wird, gibt es nun eine alternative Form der Bedarfsterminermittlung durch Produktionsaufträge – die idealen Bedarfstermine. Diese ergeben sich aus einer fiktiven Einplanung des Auftrags ohne Konkurrenzsituation. Wird das Material zu diesen Terminen disponiert und beschafft, kann es selbst später nicht mehr die Ursache sein, die einen Auftrag auf einem verspäteten Termin festhält.

von Dieter Schoppe,
Produktmanager bei der
proALPHA Software AG



TIPPS & TRICKS

Inhalte nicht geöffneter Felder nutzen

Ab proALPHA Version 5.2 kann man auch den Inhalt eines Felds, das nicht zur Bearbeitung geöffnet ist, einfach in die Zwischenablage kopieren – mit einem Doppelklick der rechten Maustaste auf das Feld. Damit kann der Inhalt in anderen Anwendungen genutzt werden, ohne ihn manuell eingeben zu müssen.

Leistungsspektrum



Dokumenten-Management – tief verankert in allen Prozessen *Integrierte Technologie bietet mehr als Spezialsysteme*

Das proALPHA DMS stellt schon bisher alle Funktionen eines vollwertigen Dokumenten-Management-Systems bereit – und die gehen weit über die Ablage von Dokumenten in einem einfachen Dateiverzeichnis hinaus. In proALPHA Version 6.1 wurden weitere Optimierungen erreicht.

Sehr einfach ist das Archivieren von Dokumenten in proALPHA. Die vollständige Integration erlaubt es, Dokumente per Drag & Drop vom Desktop oder aus dem Explorer auf ein „Objekt“ in proALPHA, also beispielsweise Kunde, Lieferant oder Angebot, zu ziehen. proALPHA übernimmt die Beschlagwortung mit allen Begriffen, die für dieses Objekt automatisch vorgesehen sind wie Firma, Kunde, Belegnummer, Sachbearbeiter, Datum, Uhrzeit und andere. Mit diesen Schlagwörtern werden die Dokumente bei der Recherche zielgerichtet gefunden. Die Dokument-Beschlagwortung kann außer bei Pflicht- und Schlüssel-schlagwörtern auch später im proALPHA Client bearbeitet werden. Alle Dokumente sind zudem mit einer Volltextrecherche neuester Technologie suchbar.

Scannen und automatisch zuordnen

Beim Scannen von Dokumenten werden vielfältige Prozessvarianten unterstützt. So kann im einfachsten Fall direkt am Arbeitsplatz vom Geschäftsobjekt wie einem Angebot der DMS-Scan-Client aufgerufen, am lokalen Scanner gescannt und im DMS zum Geschäftsvorgang archiviert werden. Für das Scannen an zentralen Scanarbeitsplätzen mit Hochleistungsscannern stehen zentrale Scanmappen für die Ablage der Dokumente zur Verfügung. Die Zuordnung zum Geschäftsvorgang geschieht hier anschließend. Sind die Dokumente zuvor mit Barcodes versehen worden, die bereits den jeweiligen Bezug zum Geschäftsvorgang bieten, ist auch beim Massenscan die automatische Zuord-

nung der gescannten Dokumente zum jeweiligen proALPHA Objekt möglich.

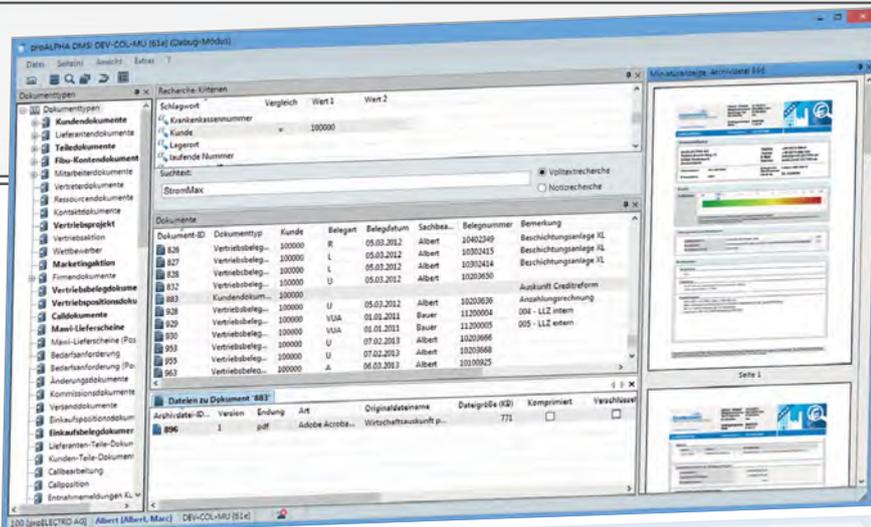
Barcodes können verwendet werden, um im Sinne einer zentralen Posteingangserfassung und -verteilung die Dokumente automatisch zu identifizieren und am entsprechenden Geschäftsobjekt zu archivieren. Auch auf selbst erstellten Belegen wie Produktionsaufträgen können Barcodes aufgebracht werden, um diese mit handschriftlichen Notizen und Freigaben nach dem Unternehmensdurchlauf automatisch archivieren zu können. Diese Barcode-Funktionalität wurde im neuen proALPHA Release erheblich erweitert: 2D-Barcodes erlauben es nun, platzsparende Varianten zu nutzen und gleichzeitig die Erkennungsrate zu erhöhen. Ebenso kann mit dem Aufbringen des Barcodes auf jeder Scan-Seite die Sicherheit des Scannens gesteigert werden. Bei mehrfacher Barcode-Archivierung wird das gescannte Dokument wahlweise entweder als neues Dokument oder als neue Dateiversion archiviert.

Die COLD-Funktionalität speichert ein Abbild der selbst erstellten Belege wie Angebote, Aufträge und Rechnung automatisch im proALPHA DMS. Hierbei werden nicht nur das hinterlegte Formular, sondern auch die für den Druckvorlauf gewählten Parameter wie die Drucksprache berücksichtigt. Mehrere Druckvorgänge können wahlweise auch als Versionen eines Dokuments archiviert werden.

Hohe Sicherheit und Geschwindigkeit

Mit einem Onlinebackup wird die revisionssichere Archivierung von Dokumenten auf unveränderlichen Medien mit der Flexibilität einer späteren Dokumentbearbeitung verbunden. So kann Wirtschaftsprüfern nachgewiesen werden, dass keine Dateimanipulationen an den relevanten Dokumenten durchgeführt wurden. Für Power-User, wie sie

Leistungsspektrum



anderen sind mit der E-Mail-Archivierung alle aus proALPHA erzeugten E-Mails und die erhaltenen Antworten automatisch archivierbar. Zudem können mit einer regelbasierten Überwachung von definierten Ordnern im Exchange-Server automatisch ein- und ausgehende E-Mails geprüft und selektiv archiviert werden.

proALPHA DMS mit Miniaturanzeige

beispielsweise an Scan-Arbeitsplätzen zu finden sind, kann mit benutzerbezogenen Optionen eine schnelle Dateiarchivierung oder eine schnelle Versionierung eingestellt werden. Hier können Nachfragen und die Möglichkeit zur Eingabe individueller Schlagworte unterdrückt werden. Dank einer internen Prüfsummenbehandlung für alle Archivdateien wird dem Anwender beim Archivierungsvorgang angezeigt, wenn sich die zu archivierende Datei bereits im System befindet und zu welchem Vorgang sie archiviert ist. Der Anwender entscheidet dann, ob er einen Link zur bestehenden Datei am Objekt erzeugen oder die Datei nochmals archivieren möchte.

Office-Integration unterstützt einheitliches Corporate Design

Aus proALPHA heraus lassen sich direkt Office-Dokumente erzeugen und dabei Informationen wie Ansprechpartner, Belegnummer und andere automatisch an das Office-Dokument übergeben. Auch das DMS unterstützt die zentral in proALPHA verfügbaren, länderabhängigen Adressformate, sodass diese nur einmal definiert werden müssen. Dafür können unternehmenseinheitliche Dokumentvorlagen hinterlegt werden, um die durchgängige und korrekte Erstellung des Schriftverkehrs mit einheitlichem Design erheblich zu erleichtern. Der Dateiname ist - wie bei der üblichen Arbeit mit Office-Programmen - frei wählbar. Mit einem weiteren Mausklick sind diese Dokumente dann wieder - automatisch richtig beschlagwortet - im DMS archiviert. Um Unterschiede zwischen zwei Dateien zu visualisieren, bieten Anwendungsprogramme wie Microsoft Word Standardfunktionen an. Sofern die mit einem Dateityp verknüpften Programme einen Dateivergleich erlauben, können die Dateien für den Dateivergleich in proALPHA markiert und aufgerufen werden.

Wichtige E-Mails archivieren

Der überwiegende Teil des Schriftverkehrs läuft heute per E-Mail ab. Das muss im DMS berücksichtigt werden. Zum einen ist natürlich eine manuelle Zuordnung der E-Mail per Drag & Drop auf das proALPHA Objekt möglich. Zum

E-Mails geprüft und selektiv archiviert werden.

Die Einbindung einer beliebigen Signatursoftware über den Windows-Zertifikatmanager ermöglicht, Dokumente mit einer qualifizierten elektronischen Signatur zu versehen und rechtlich sicher abzulegen. Eine Signatur erhöht im Streitfall die Beweiskraft erheblich. Zudem kann eine automatische Signierung nach Archivierung eingestellt werden. Per E-Mail wird das Dokument inklusive Signatur versendet.

Mit dem Offlineclient auf Reisen

Mit dem Offlineclient sind alle erforderlichen Dokumente auch auf Geschäftsreisen zur Hand. Für die Offlinesynchronisation lassen sich die Dokumente über Synchronisationsprofile oder sehr flexibel mit frei definierbaren Akten zusammenstellen. In den DMS-Akten können Dokumente unabhängig von ihrem Ablageort verlinkt und dementsprechend DMS-Akten für ganz spezielle Anwendungsfälle zusammengestellt werden. Änderungen an Dokumenten können bei der Wiederkehr als neue Version oder als neues Dokument synchronisiert werden.

Das tief verankerte Dokumenten-Management von proALPHA ermöglicht die vollständige Bearbeitung der Geschäftsprozesse in nur einem System. Diese tiefe Form der Integration, wie sie proALPHA bietet, ist in getrennten Projekten nicht wirtschaftlich zu realisieren und selbst Standardkopplungen von ERP- und Dokumenten-Management-Systemen können diese Integrationstiefe nicht bieten. Im Unterschied zu einer extern angebotenen Lösung entfällt nicht nur jeglicher Integrationsaufwand, sondern auch der Abstimmungsaufwand bei unterschiedlichen Releasezyklen. Zudem werden die Prozesse und deren „Verzahnungen“ bereits im ERP-Projekt von vornherein optimal und durchgängig gestaltet.

von Roland Tuschinski, Produktmanager bei der proALPHA Software AG



Kunden



In tragender Rolle

Trägersysteme für den Gesundheitsbereich entstehen mit proALPHA

Enormes Wachstum, zunehmende Variantenvielfalt und kundenindividuelle Fertigung – die ITD-Gruppe hat mit proALPHA viele Abläufe automatisiert, um die Unternehmensorganisation effizienter zu gestalten und weiteres qualitatives und quantitatives Wachstum zu ermöglichen.

In der Medizintechnik eingesetzte Geräte benötigen mobile oder stationäre Trägersysteme, die diese Technik aufnehmen und für die Anwendung bereitstellen. Sie sorgen dafür, dass die für die Behandlungen notwendige Technik platzsparend und ergonomisch genutzt werden kann. Modular aufgebaute Produkte in verschiedenen Linien, die zu einem hohen Anteil kunden- und anwendungsbezogen individuell in meist kleinen Stückzahlen produziert werden, kennzeichnen die Produktion. „Trotz der Modularität und Flexibilität der Systeme werden rund 80 Prozent der Produkte entsprechend den individuellen Anforderungen der Gerätehersteller gefertigt“, erklärt der IT-Administrator der ITD Norbert Hochholzer. Dementsprechend sind die Serien typischerweise relativ klein.

Dank neuer Produktentwicklungen mit funktionalen Vorteilen und ansprechendem Design erlebte ITD vor allem ab 2004 einen starken Wachstumsschub, der eine Neuorientierung in der Unternehmensorganisation verlangte. Im September 2006 löste proALPHA verschiedene IT-Systeme an den beiden Standorten in Johanniskirchen in Niederbayern und Unterhaching bei München ab. Am Hauptsitz Johanniskirchen sind die Produktion, Materialwirtschaft und kaufmännische Administration angesiedelt. Vertrieb, Entwicklung und Geschäftsführung befinden sich am Standort Unterha-

ching. Den US-Markt betreut die Tochtergesellschaft ITD Corp. mit einer kleineren Montage- und Vertriebseinheit.

Der ITD Geschäftsführung war es wichtig, ein System zu nutzen, das einen reibungslosen Ablauf des Geschäftsbetriebes und zuverlässigen Workflow ermöglicht und über die wichtigen Intercompany Funktionen verfügt. proALPHA bietet alle benötigten Funktionen zu angemessenen Kosten.

Zum individuellen Produkt mit CA-Link

Auf Basis eines Katalogs mit Grundausführungen entstehen die meisten Produkte durch konstruktive Anpassungen und Veränderungen. Entsprechend den Kundenvorstellungen prüfen die Anwendungskonstrukteure, ob und wie die Kundenwünsche umgesetzt werden können. So entstehen individuelle Trägersysteme durch Anbringen zusätzlicher Öffnungen oder kundenspezifischer Designelemente, aber auch durch andere Verkabelungen, Modulgrößen oder Tragfähigkeiten – bis hin zu vollständig individuellen Produkten. Dementsprechend ergibt sich eine Mischung aus Lagerfertigung mit Losgrößen von überwiegend 20 bis 30 Stück und einer auftrags-spezifischen Produktion in kleineren Stückzahlen.

Entsprechend den Kundenwünschen entsteht im CAD-System Solidworks eine individuelle Konstruktion. Die

Norbert Hochholzer (li.) und Reinhard Himpsl bewerten den proALPHA Einsatz aus Sicht der IT und der Anwender positiv.



Kunden

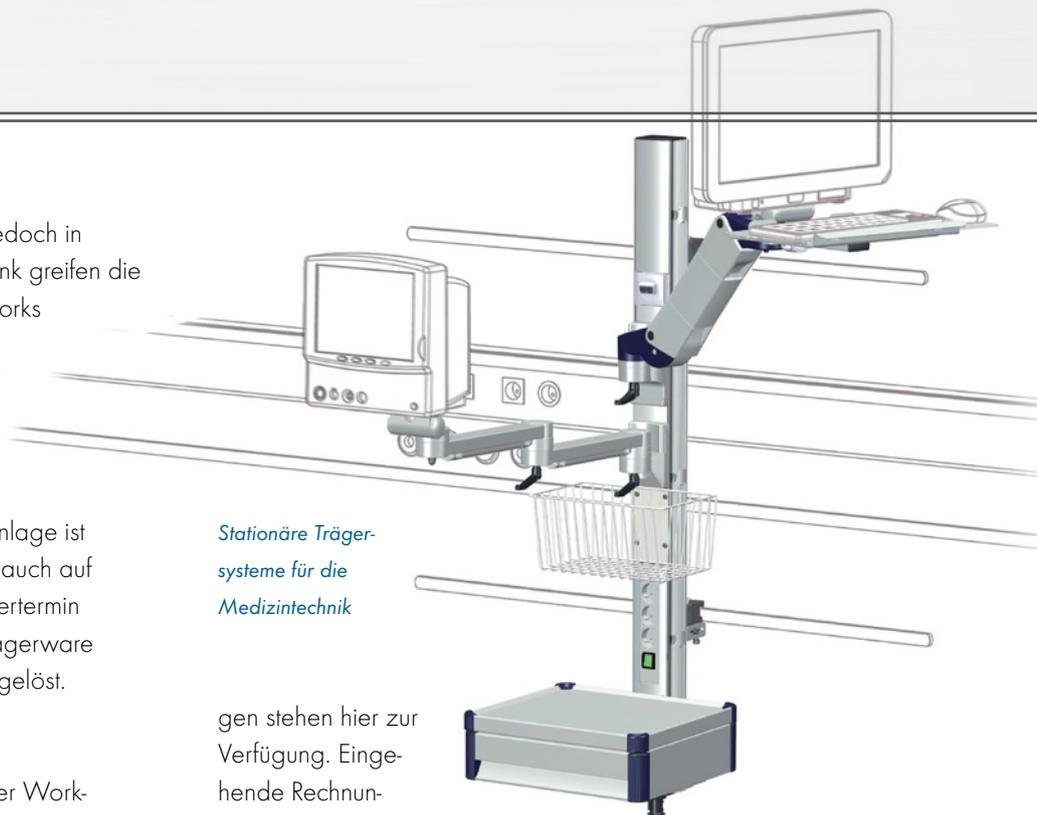
Teilestammdaten und Stücklisten werden jedoch in proALPHA geführt. Über das Modul CA-Link greifen die Konstrukteure direkt und online aus Solidworks auf diese Daten zu. Eine Schnittstelle zur Synchronisation zwischen CAD und ERP entfällt. Zu den hier hinterlegten Daten gehören auch Kalkulationswerte, um bei ähnlichen Neuteilen Preise für die Vorkalkulation zu finden. Für die Auftragsanlage ist bei ITD der Vertrieb verantwortlich. Er legt auch auf Basis der proALPHA APS-Planung den Liefertermin fest. Damit werden, falls es sich nicht um Lagerware handelt, auch die Produktionsaufträge ausgelöst.

Workflow schafft Sicherheit

Automatisierte organisatorische Abläufe per Workflow senken den administrativen Aufwand und bringen Sicherheit. Eine auf dieser Basis laufende Aktivität ist die im Hintergrund aktive Bonitätsprüfung vor Auftragsfreigabe. Die Buchhaltung bekommt automatisch die notwendigen Auftragsinformationen übermittelt und kann so bei Zweifeln, beispielsweise bei bereits bestehendem Zahlungsverzug, bei Neukunden oder bei bestimmten Größenordnungen rechtzeitig agieren.

ITD ist mit über 50 Prozent Exportanteil seit 2011 AEO-F zertifiziert. Ein automatisierter Workflow initiiert den Prozess „Exportkontrolle“, der bei Lieferungen außerhalb der EU vorgeschrieben ist. Bei Neukunden findet eine Sanktionslistenprüfung „Terrorscreening“ statt. Zusätzlich läuft alle drei Monate ein Screening über alle Kunden und Lieferanten. Die dafür notwendigen Daten holt sich proALPHA von einer Internetplattform.

Eng mit dem Workflow verbunden ist das Dokumenten-Management-System (DMS), das ebenfalls über alle Unternehmensbereiche hinweg arbeitet. Hier sind alle Dokumente vorgangsbezogen abgelegt, von Zeichnungen aus dem CAD-System über Angebote und Bestellungen bis hin zum Rechnungswesen. Auch Gebrauchsanweisun-



Stationäre Träger-
systeme für die
Medizintechnik

gen stehen hier zur Verfügung. Eingehende Rechnungen und Lieferscheine werden mit einem Barcodeaufkleber versehen, gescannt, einem Auftrag zugeordnet und die Originale anschließend abgelegt. „Vorteile sehen wir nicht nur durch das Einsparen der manuellen Archivierung, sondern vor allem durch die damit erreichte hohe Transparenz“, erklärt Reinhard Himpl, Leiter Controlling und IT. Nach dem Tagesabschluss seien nahezu keine Papierdokumente mehr vorhanden. Sie stehen sofort allen Abteilungen im Unternehmen in elektronischer Form zur Verfügung.

Produktion schneller und zuverlässiger planen

Aufgrund der kleinen Lose und dem hohen Anteil kundenspezifischer Produkte kommt der Produktionsplanung hohe Bedeutung zu, wenn es gilt, kurze Durchlaufzeiten, gute Auslastung und wettbewerbsfähige Kostenstrukturen zu erhalten. Die Produktionsplanung in proALPHA prüft vor Auftragsfreigabe, ob alle benötigten Teile – aber auch die personellen und maschinellen Ressourcen – vorhanden sind. Ist das der Fall, gibt proALPHA die Ausfassliste aus. Ist die Kommissionierung abgeschlossen, verbucht der Mitarbeiter die Ausfassliste und stellt den Kommissionierwagen für die weitere Bearbeitung bereit. Ein Mitarbeiter der Montage holt sich den entsprechenden Wagen und startet den Auftrag. Lieferscheine, Zoll- und andere Papiere sowie die Rechnung druckt der Versand und legt sie der Ware bei.

Aus etwa 5.000 aktiven im Lager vorgehaltenen Teilen und auftragspezifisch produzierten Komponenten entstehen die Endprodukte mit Durchlaufzeiten von wenigen Stunden bis einigen Tagen.

Über die ITD-Gruppe

ITD ist als mittelständisches Unternehmen im internationalen Markt für Medizintechnik tätig. An den Standorten Johanniskirchen in Niederbayern, Unterhaching bei München und Prospect in den USA werden mobile und stationäre Geräteträger entwickelt, produziert, vermarktet und vertrieben. Das Unternehmen ist gemäß DIN EN 13485 und ISO 9001 zertifiziert.

Kunden

Integration macht vieles möglich

Dank des proALPHA Ansatzes, möglichst viele Funktionen in nur einem System zu realisieren, kann ITD eine ganze Reihe weiterer Aufgaben abwickeln, ohne Fremdsysteme einbinden zu müssen. So nutzt der Vertrieb das VIS-Modul zur Kundenkommunikation. Vertriebsaktionen werden daraus gesteuert, Kontakte gepflegt und Berichte gespeichert. Selbstverständlich ist auch hier das DMS im Einsatz, um allen Berechtigten jederzeit Zugriff auf alle Dokumente zu ermöglichen.

Zur Vereinfachung der administrativen Abläufe zwischen den beiden Unternehmen unter dem ITD Dach werden die Intercompany-Funktionen genutzt: Die gesamten Stammdaten für Teile, Stücklisten und Zeichnungen werden automatisch in den proALPHA Mandanten der jeweils betroffenen, rechtlich selbstständigen Unternehmen übertragen. Das beschleunigt die Prozesse, senkt den Aufwand auf allen Seiten und verhindert Fehler.

„Aktuell prüfen wir“, so Norbert Hochholzer, „ob das bisher eingesetzte Management-Informationssystem (MIS) zur Darstellung von Unternehmenskennzahlen durch das proALPHA Cockpit abgelöst werden kann.“ In unternehmens- und anwendungsspezifisch aufgebauten „Cockpits“ lassen sich aktuelle Daten grafisch aufbereitet darstellen. Somit erhalten die Benutzer nur die von ihnen benötigten Informationen auf einen Blick – weitere Auswertungen und Vertiefungen bleiben jederzeit möglich.

Mit Durchdringung aller Unternehmensbereiche kommt proALPHA beim Trägersystem-Spezialisten ITD eine „tragende Rolle“ zu. Mit der effizienten Organisation ist es möglich, Wachstum und eine weiter zunehmende Variantenvielfalt der Produkte zu realisieren.



Weitere Informationen unter:
www.itd-cart.com

Durchblick im Spritzgieß-Unternehmen

GAUDLITZ steuert Formenbau und Serienfertigung mit proALPHA

Die einheitliche Komplettlösung aus einer Hand, einschließlich der leistungsfähigen Business-Intelligence-Funktionen und dem unternehmensweiten Workflow-Management, sieht Kunststoffverarbeiter GAUDLITZ als Basis dafür, dass sich die Transparenz des Unternehmens deutlich erhöht hat und sämtliche Prozesse weit effizienter ablaufen.

Formenbau und Spritzguss – komplexe Einzelfertigung und Serienproduktion mit hohen Stückzahlen – hat der Coburger Spritzgießer GAUDLITZ effizient und sicher abzuwickeln. Dabei sind die Ansprüche hoch: Nach eigenem Bekunden bedeute „Logistik“ hier die effiziente Planung, Steuerung und Kontrolle des gesamten Material-, Waren-, Werte- und Informationsflusses von der Beschaffung bis zur Kundenauslieferung. Um diesem Grundsatz auch in der Praxis gerecht zu werden, wurde eine ERP-Lösung gesucht, die mit einem hochintegrativen Ansatz alle Abteilungen mit einer Komplettlösung abbilden kann.

Das bis dato eingesetzte, historisch gewachsene System, das zum Großteil aus Insellösungen und Excel-Tabellen bestand, konnte die modernen Unternehmensprozesse nicht mehr abbilden.

Implementierung binnen zwölf Monaten

Ein Kernaspekt der Entscheidung war – neben dem Wunsch nach einer hochintegrierten Lösung – die Forderung, die Einzel- und die Serienfertigung gleichermaßen gut abzudecken. Außerdem mussten spezielle und typische Abläufe eines Automobilzulieferers ebenso abzubilden sein wie die der Kunststoffindustrie. Selbstverständlich sollte sich dieses Anforderungsprofil weitestgehend im Standard des neuen ERP-Systems realisieren lassen.

„Letzten Endes fiel die Entscheidung ganz deutlich zugunsten von proALPHA, weil besonders die tiefe Integration aller Module inklusive Dokumenten-Management-System und WorkflowManagement überzeugten. Hier



ließen sich alle unsere Geschäftsprozesse durchgängig mit einer Lösung abbilden und die Schnittstellenproblematik eliminieren“, erklärt Geschäftsführer Gerhard Schildbach. Im Auswahlprozess involviert war von Beginn an das komplette Projektteam, bestehend aus Geschäftsleitung, Abteilungsleitern und Key-Usern, sodass die Entscheidung auf breiter Basis ruhte. Key- und End-User zeigten sich vor allem von der ergonomischen Oberfläche von proALPHA und der Abhängige-Fenster-Technik überzeugt.



„Den proALPHA Analyzer nutzen wir seit dem ersten Tag sehr intensiv und können so die richtigen Management-Entscheidungen treffen.“

Gerhard Schildbach, Geschäftsführer der GAUDLITZ GmbH

bau ist ebenso Bestandteil des Unternehmens wie der Spritzguss. Beide Fertigungsbereiche werden komplett mit proALPHA gesteuert. Die Disposition ermöglicht darüber hinaus die Steuerung der Produktion mit Familienformen. Wird beispielsweise ein linker Griff disponiert, wird automatisch auch der Dispositionsvorschlag für einen rechten

Griff ausgelöst. Dazu gehört auch die automatische Bestandsprüfung, um festzustellen, ob der Griff auf Lager ist, was vor allem im Service von großer Bedeutung ist.

Auch der Implementierungsprozess war gut vorbereitet. Der Startschuss fiel am 1. Juli 2011. Ein siebenköpfiger Lenkungsausschuss kam alle vier Wochen zusammen, Prototypen wurden entwickelt und der Geschäftsleitung vorgestellt. Regelmäßige Projekttage und gut ausgestattete Projekträume brachten den nötigen Freiraum, um die Implementierung effizient voranzutreiben und den Echtbetrieb binnen zwölf Monaten zu ermöglichen. Eine in den Abteilungen laufende „ERP-Uhr“ zeigte den Countdown zum „Going-Live“.

Spezielle Anforderung im Kunststoffspritzguss

Bei GAUDLITZ wurde die Kombination aus Einzel- und Serienfertigung mit proALPHA realisiert, denn der Formen-

Effizienz und Transparenz als Erfolgsfaktoren

„Wir haben mit der Einführung von proALPHA eine nahezu 100-prozentige Integration erreicht. Die ersten Erfolge zeichnen sich deutlich in der hohen Transparenz ab. Mit dem proALPHA Analyzer haben wir ein mächtiges Instrument, um große Datenmengen mehrdimensional und gleichzeitig schnell und einfach auszuwerten. Den Analyzer nutzen wir seit dem ersten Tag sehr intensiv und können so die richtigen Management-Entscheidungen treffen“, lobt Gerhard Schildbach die ersten Erfolge.

Langfristig geht man von einer deutlichen Effizienzsteigerung aus, da alle Prozesse mit einer einzigen Software abgewickelt werden und der integrierte Workflow darüber hinaus eine Vielzahl an Prozessen automatisiert. Zudem bietet der Wegfall der zeitaufwändigen Pflege und Wartung von Schnittstellen erhebliches Einsparpotenzial.

Im ersten Projektschritt arbeiten 73 Anwender am Hauptsitz in Coburg mit proALPHA. Die ersten Erfolge haben GAUDLITZ jedoch überzeugt, das System auch an den Standorten in China und Tschechien einzuführen.

Über die GAUDLITZ GmbH

Die GAUDLITZ GmbH, gegründet 1937, ist auf die Entwicklung und Produktion hochwertiger Kunststoffpräzisionsteile aus Duro- und Thermoplasten sowie die Entwicklung und Herstellung hochwertiger Formen spezialisiert. Das Traditionsunternehmen hat seinen Hauptsitz im fränkischen Coburg, beschäftigt dort 330 Mitarbeiter und erwirtschaftete zuletzt rund 45 Millionen Euro Umsatz. Neben dem Hauptsitz hat GAUDLITZ Produktionsstandorte in Wuxi/China und Dacice/Tschechien, an denen insgesamt weitere 190 Mitarbeiter beschäftigt sind. Zum Kundenstamm gehören renommierte Unternehmen wie Brose, Roche und Sirona.

Kunden



Business Intelligence trifft auf Futter mit Know-how

Hamburger Futtermittel-Hersteller setzt auf proALPHA Business Cockpit

Seit 2005 steuert das Unternehmen HL Hamburger Leistungsfutter fast alle administrativen Abläufe mit proALPHA. Nun wurde das proALPHA Business Cockpit eingeführt, um wichtige Daten und Trends transparent, aktuell und auf einen Blick erfassbar darzustellen.

HL Hamburger Leistungsfutter stellt mit etwa 160 Mitarbeitern am Standort Hamburg Misch-, Spezial- und Heimtierfutter im großen Stil für den deutschen, aber auch internationalen Markt her. Rund 250.000 Tonnen Futtermischungen pro Jahr produziert und vertreibt HL an Kunden in etwa 40 Ländern, darunter viele osteuropäische Staaten, aber beispielsweise auch in die Vereinigten Arabischen Emirate oder Bangladesch. Mit etwa 2.000 Produkten und kundenspezifischen Mischungen werden rund 100 Millionen Euro Umsatz jährlich erzielt. Das Unternehmen ist in den letzten Jahren jeweils deutlich gewachsen, entsprechend anspruchsvoller wird die Steuerung der Abläufe.

Kurzfristig hatte die Unternehmensleitung entschieden, verschiedene individuell zugeschnittene proALPHA Business Cockpits als Business-Intelligence-Tools zu nutzen, „um Zahlen und Daten aus dem Tagesgeschäft grafisch aufbereitet, quasi mit einem Blick von oben darzustellen“, erklärt Mathias Grenzendorf, Projektleiter bei HL. „Besonders attraktiv erscheint uns, dass wir hier einerseits den kompletten, individuell zugeschnittenen Überblick ermöglichen können, andererseits bei Bedarf und Fragen mit wenigen Klicks direkt bis auf den Beleg fokussieren können.“

Nutzen lässt sich das – außer auf dem PC am Arbeitsplatz – auch auf externen Geräten an jedem Ort, beispielsweise per Smartphone, Tablet oder Laptop. Das System läuft in allen Standardbrowsern, auf dem Gerät muss proALPHA

also nicht installiert sein. Eine VPN-Verbindung schafft bei externer Nutzung Sicherheit. Im Bedarfsfall können der Geschäftsführer oder andere Berechtigte sich also jederzeit und an jedem Ort einen schnellen und sehr aktuellen Überblick über ihren Verantwortungsbereich verschaffen.

Als erstes Projekt wurde das „Vertriebscockpit“ eingeführt. Basierend auf dem Standardcockpit wurde es intern entsprechend den speziellen Anforderungen und Wünschen der Mitarbeiter konfiguriert. „Das ist vor allem eine Customizing-Aufgabe, die Daten sind ja bereits alle vorhanden, sie müssen nur so geordnet und dargestellt werden, wie es unsere Anwender wollten“, beschreibt Mathias Grenzendorf die Vorgehensweise. „Im Hintergrund betreiben wir allerdings ein recht komplexes Kennzahlengerüst, da wir allein bei den Umsätzen unterschiedliche Berechnungsarten nebeneinander nutzen.“ Als zentrales Element dienen hier die Teilegruppen, also die Bereiche Misch-, Spezial- und Heimtierfutter. Hier werden Umsätze ab Werk sowie frachtfrei, Verkaufsmengen und Roherträge differenziert betrachtet. Diese und weitere Daten werden im Vertriebscockpit entsprechend tagesaktuell dargestellt.

Nur so viel wie nötig

Sinn des Cockpits ist es, dem Nutzer einen schnellen Überblick auf die für sie relevanten Informationen zu

„Wir haben verschiedene Cockpit-Varianten bevorzugt, statt möglichst viele Informationen in einer Ansicht zu konzentrieren.“

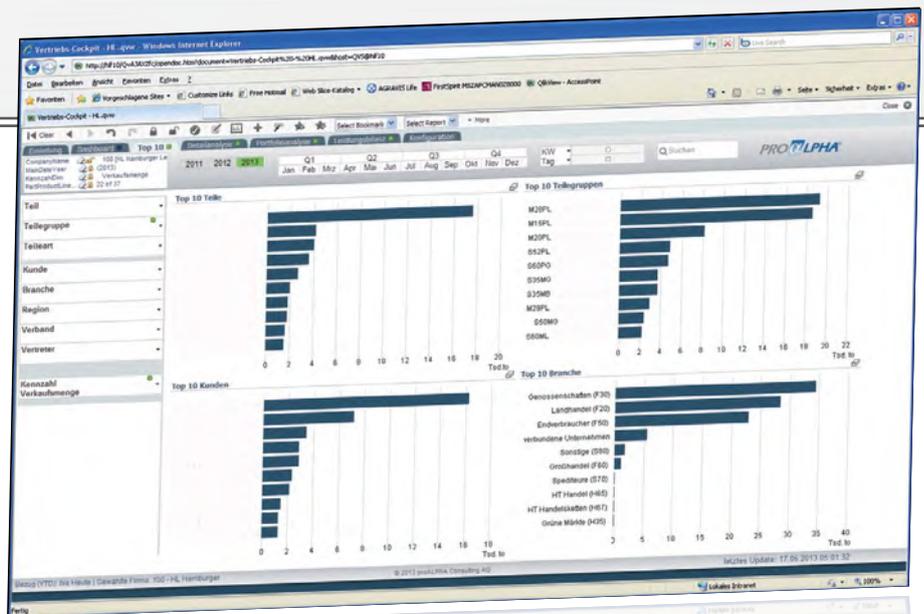
Mathias Grenzendorf, Projektleiter bei HL



verschaffen. Dementsprechend wurden bei der Hamburger Leistungsfutter „schlanke Cockpits“ erstellt. Statt möglichst viele Informationen in einer Ansicht zu konzentrieren, wurde verschiedenen Varianten der Vorzug gegeben. Neben dem „Vertriebscockpit“ entstand das Cockpit für die Auftragssteuerung. Das stellt stündlich die aktuellen Auftragsbestände je Produktgruppe für die kommenden sieben Tage dar. So dürfen Auftragseingänge die Kapazitätsgrenzen der einzelnen Produktionslinien keinesfalls überschreiten, um Liefertermine sicher halten zu können. Neben den gewohnten tabellarischen Auswertungen wird hier anhand grafischer Darstellungen auf einen Blick klar, wohin die Trends laufen. „Abgelöst haben wir damit etliche, manuell erstellte Excel-Tabellen“, erklärt Mathias Grenzendörfer.

Die verschiedenen Cockpits basieren alle auf der gleichen proALPHA Datenbasis, sie liefern lediglich unterschiedliche, für die Nutzergruppen angepasste Darstellungen. Das hat laut Mathias Grenzendörfer zwei Vorteile: Zum einen ergibt sich damit die Möglichkeit, vergleichsweise einfach ein schlüssiges Berechtigungskonzept zu realisieren. Zum anderen sind keine Schnittstellen zu externen Auswertungstools zu schaffen und zu pflegen, das System ist standardmäßig voll integriert. Aktuell in der Testphase ist derzeit das „Finanzcockpit“, welches die für Finanzmanagement und kaufmännische Leitung relevanten Kennzahlen und Daten verdichtet darstellt. Schon heute wird das Unternehmen weitgehend über Kennzahlen gesteuert, mit dem proALPHA Business Cockpit soll das komfortabler und schneller möglich werden. Trends lassen sich mit verschiedenen Zeithorizonten einfacher darstellen. Bei Auffälligkeiten ist das Finden und Verfolgen der Ursachen innerhalb von proALPHA einfach möglich. Das hilft den Verantwortlichen, das Unternehmen und seine Abteilungen auf Kurs zu halten.

Beispielhaft nennt Mathias Grenzendörfer Auswertungen in Anlehnung an die Portfolioanalyse, in denen Umsätze und Roherträge dargestellt werden, wobei die Kreisgrö-



Relevante Kundeninformationen werden im Vertriebscockpit tagesaktuell dargestellt.

ße über den absoluten Rohertrag grafisch informiert. Hier wird schnell klar, mit welchen Kunden, Branchen oder in welchen Regionen die im betriebswirtschaftlichen Sinn wirklich guten Geschäfte gemacht werden.

Überschaubarer Aufwand

Trotz der teilweise speziellen Datenstrukturen im Finanzbereich war der Anpassungsaufwand aus Sicht von Mathias Grenzendörfer überschaubar: „Rund drei Tage externe Dienstleistung haben wir für die Installation und Parametrierung der Software sowie einen Tag für die Einweisung und Schulung benötigt. Das eigentliche Anpassen der vorgefertigten proALPHA Business Cockpits wird intern, also in Eigenregie vorgenommen.“ Dementsprechend ist HL in der Lage, die Darstellungen bei sich verändernden Anforderungen schnell anzupassen oder auch weitere Cockpits zu definieren und den Nutzern schnell zur Verfügung zu stellen.

Noch für den Herbst 2013 plant HL den Umstieg von der Version 5.1 auf proALPHA 6.1, um Vorteile der sehr modernen Bedienoberfläche, aber auch einige funktionale Neuerungen nutzen zu können. Die Cockpits werden als integraler Bestandteil der Installation automatisch migriert.

Spitzenprodukte
der Tierernährung



Weitere Informationen unter:
www.ibeka.com



Kunden



IT-Landschaft statt Softwareschungel

Maschinenbauer Otto Martin löst Einzelanwendungen konsequent ab

Um den technischen Vorsprung der Maschinen auch in Zukunft in einen echten Wettbewerbsvorteil am Markt umsetzen zu können, hat die Otto Martin Maschinenbau GmbH & Co. KG ihre Softwarelandschaft samt Geschäftsprozessen vereinheitlicht und den Service verbessert. Damit will der Hersteller von Holzbearbeitungsmaschinen zum weltweiten Marktführer werden.

Zahlreiche Innovationen, Auszeichnungen und Patente gehen auf das Konto des Allgäuer Traditionsunternehmens Otto Martin. Dafür investiert der Maschinenbauer regelmäßig in seinen Maschinenpark. Mit dem Wachstum, dem Erschließen neuer Märkte und dem Angebot neuer und verbesserter Dienstleistungen einhergehen muss die beständige Anpassung der eigenen Organisation – und deren Werkzeuge. Das Unternehmen löste mit Unterstützung des IT-Dienstleisters Alpha Business Solutions zahlreiche Einzelanwendungen mit proALPHA als unternehmensweite Komplettlösung ab.

Das Motto lautete: Raus aus dem Softwareschungel, rein in eine Standard-IT-Landschaft. Dass letztendlich proALPHA aus acht miteinander verglichenen Systemen gewählt wurde, lag vor allem am interessanten Gesamtpaket. Einerseits deckt die Software alle Unternehmensprozesse sehr gut ab, andererseits spielten die Kosten eine Rolle. „Wir haben unsere Prozesse stärker automatisiert und dadurch deutlich beschleunigt“, sagt Gebietserviceleiter Jürgen Friede. Medienbrüche oder mehrfaches Erfassen gebe es nicht mehr, dafür aber zu jedem Vorgang detaillierte Informationen, die jederzeit über das ERP-System abzurufen sind. Ein Plus, das vor allem im Service Vorteile bringt. Dort lassen sich nun anhand der Seriennummer alle Informationen und Vorgänge der Kunden – Aufträge, Anfragen, Reklamationen, Kontaktdaten oder Wartungen

– einsehen und bearbeiten. Das Gleiche gilt für Materialverfügbarkeit, Bestellstatus, Liefertermine und Rechnungen.

Gerade das Thema Wartung ließ sich in der alten, heterogenen Systemlandschaft nicht zufriedenstellend abbilden. Dazu waren die Daten über zu viele Systeme verteilt, die nicht ineinandergriffen. Jetzt sind die zumeist langfristigen, zeit- oder leistungsbezogenen Servicevereinbarungen zentral hinterlegt und entsprechend einzu-sehen. Dadurch kann das Unternehmen seinen Kunden die regelmäßige Wartung wie auch den Tausch von Verschleißteilen und die Pflege der Maschinen zusichern. Die Wartungstermine werden strikt eingehalten, weil sich deren Zeitpunkte frühzeitig planen und ankündigen lassen.

Service- und Ersatzteilabwicklung verbessert
Überhaupt konnte das Unternehmen das gesamte Service-management durch das proALPHA Servicemodul deutlich verbessern. Bei jedem Kundenkontakt, einem sogenannten Call, greift der Servicemitarbeiter anhand der Seriennummer direkt auf die entsprechende Produktionsauftragsstückliste zu. Zudem kann der Allgäuer Maschinenbauer beispielsweise Ersatzteilaufträge schneller bearbeiten, weil er in den elektronischen Produktakten sehen kann, welche Bauteile oder Baugruppen in welcher Maschine verbaut sind. Außerdem hat er die Möglichkeit, für die

Über die Otto Martin Maschinenbau GmbH & Co. KG

Das 1922 von Otto Martin gegründete und noch immer von der Familie Martin geführte Unternehmen entwickelt und produziert Holzbearbeitungsmaschinen auf hohem Qualitäts- und Leistungslevel für Industrie- und Handwerksunternehmen weltweit. Innovationen, zahlreiche Auszeichnungen und Patente kann das Allgäuer Traditionsunternehmen vorweisen. Beschäftigt werden rund 145 Mitarbeiter.

auf diese Weise einfach zu identifizierenden Ersatzteile einen Produktions- oder Bestellauftrag zu erstellen, sofern diese nicht vorrätig sind. Alle Daten über die Ersatzteile und Belege lassen sich einfach verknüpfen, beispielsweise bei einer Bestellung.

Dank dieser Möglichkeiten und der vollständigen Transparenz hat sich die Liefertermintreue des Unternehmens nachhaltig erhöht. „Egal, ob wir das Ersatzteil auf Lager haben, es fertigen müssen oder zukaufen – wir können unseren Kunden immer genau sagen, wann sie ihre Lieferung bekommen“, freut sich Jürgen Friede. Überhaupt sei das im Verhältnis zu früher kein Vergleich, meint er. Mit der alten Systemlandschaft wurden diese Vorgänge noch manuell bearbeitet, meist anhand separat geführter Excel-Listen sowie handgeschriebenen Notizen und Aufträgen. Bei diesem „Auf-Zuruf-System“ sei es fast zwangsläufig immer wieder zu kleineren Verzögerungen gekommen.

Und Jürgen Friede nennt weitere Vorteile: „Die Verknüpfung von E-Mails oder Fotos mit bestimmten Vorgängen lässt sich nun mit nur wenigen Klicks und überdies an jedem PC vornehmen. Es ist zum Beispiel nicht mehr nötig, erst die Bilder zu scannen, bevor wir sie einzelnen Vorgängen zuordnen können.“ Ferner können Reklamationen leichter ausgewertet werden. So lässt sich heute

genau sagen, welches Bauteil von welchem Maschinentyp in welchem Zeitraum wie oft von Kunden beanstandet wurde. Es ist zudem möglich, Reklamationsteile einzutragen, die zur Untersuchung zurückerwartet werden oder Untersuchungsberichte einzugeben. „Das hilft uns sehr, schließlich können wir etwaige Schwachstellen identifizieren und rasch beheben“, so Jürgen Friede.

Guter Überblick und gesteigerte Kundenorientierung

Mit der neuen Software ist Jürgen Friede vollauf zufrieden. Abgesehen von kleineren Anpassungen habe das System von Anfang an reibungslos funktioniert und alle Geschäftsprozesse richtig unterstützt. Zudem entfielen durch die Entscheidung, in ein unternehmensweites, homogenes System zu investieren, hohe Aufwendungen und Kosten für die Betreuung, Wartung und Lizenzierung der vielen Einzelsysteme. Sein Fazit fällt daher sehr positiv aus. Und noch ein Vorteil komme zum Tragen: Mit der durchgängigen Abbildung der Prozesse im ERP-Komplettsystem hätten die Mitarbeiter heute in Summe einen besseren Überblick über die betrieblichen Abläufe. Das erweitere den Horizont und sei gut für das Unternehmen und die Kunden, sagt er. Die Kundenorientierung nehme so unweigerlich zu.

„Wir haben unsere Prozesse stärker automatisiert und dadurch deutlich beschleunigt.“

Jürgen Friede, Gebietserviceleiter bei der Otto Martin Maschinenbau GmbH & Co. KG

MARTIN

Weitere Informationen unter:
www.martin.info

TIPPS & TRICKS Aktualisierung der Bankleitzahlen und BIC bei SEPA

Mit der verpflichtenden Einführung des europäischen Zahlungsverkehrs (SEPA) zum 1. Februar 2014 löst der Business Identifier Code (BIC) die Bankleitzahl ab. Der BIC ist das weltweite gültige Pendant zur deutschen Bankleitzahl. Der Bankenstamm in proALPHA bedarf somit einer Aktualisierung. proALPHA bietet dafür eine Importmöglichkeit: Zunächst wird die Bankleitzahlendatei als .txt- oder als .xls-Datei von der Seite der Deutschen Bundesbank heruntergeladen (Download BLZ/BI) und dann in proALPHA importiert. Dabei gibt es mehrere Varianten:

- **Nur SWIFT-BIC importieren:** In den Stammdatensatz einer Bank wird nur die SWIFT-BIC übernommen. In welche Stammdatensätze SWIFT-BICs übernommen werden, wird anhand der Bankleitzahl – die auch in der Bankleitzahlendatei enthalten ist – ermittelt.
- **Stammdatensätze neu anlegen:** Daten noch nicht angelegter Banken werden grundsätzlich importiert und somit angelegt. Daten bereits angelegter Banken werden nur dann gelöscht und neu angelegt, wenn sie beim Import eindeutig identifizierbar sind. Die Identifizierung ist per SWIFT-BIC, Bankleitzahl oder PAN (Primary Account Number) möglich. Welche Nummer für die Identifizierung herangezogen wird, bestimmt der Anwender.
- **Stammdatensätze mit Adresse neu anlegen:** Der Import entspricht der Anwendung „Stammdatensätze neu anlegen“. Zusätzlich werden hier die Adressen der Banken importiert.

Internationales



Projekt- und Seriengeschäft in einem ERP-System

Kunststoff-Verpackungsspezialist Corvaglia setzt proALPHA ein

Den Formenbau als Projektgeschäft und die Serienproduktion von Kunststoffverschlüssen hat das Schweizer Unternehmen Corvaglia mit allen administrativen Funktionen in proALPHA abgebildet sowie die gesamte Produktionsplanung und Intra-Logistik für beide Bereiche integriert.

Abläufe, Planung und die Organisation im Projektgeschäft unterscheiden sich massiv von denen der Serienfertigung. Nicht zuletzt aus diesen Gründen hat das vergleichsweise junge Schweizer Unternehmen Corvaglia diese beiden Bereiche in rechtlich selbstständige Einheiten organisiert: Corvaglia Mould und Corvaglia Closures. Verbindendes Element sind nicht nur die Eigentümerstruktur und die gemeinsame Branche Kunststofftechnik – beide Unternehmen werden seit 1. Dezember 2012 komplett mit proALPHA gesteuert.

Vor allem zwei Punkte sprachen laut CIO und PLM-Projektleiter Marcus de Nardin für den Einsatz von proALPHA. „Zum einen überzeugte die Durchgängigkeit ohne Schnittstellen von der Produktion bis zur Finanzbuchhaltung sowie das integrierte Dokumenten-Management-System. Zum anderen war und ist es uns möglich, die beiden sehr unterschiedlichen Produktentstehungsprozesse im Projekt- und Seriengeschäft in nur einem System mit zwei Mandanten abzubilden.“

Der Formenbau ist nicht nur Zulieferer für die eigene Serienproduktion, sondern er liefert überwiegend an externe Kunden. Um kurze Lieferzeiten zu gewährleisten, bestehen die Standardformen zu einem hohen Anteil aus normierten Teilen und werden mit bis zu 96 Kavitäten gebaut. Dieses Projektgeschäft ist, neben dem klassischen

Formenbau von Spezialformen, den Corvaglia ebenfalls betreibt, sehr stark mit dem Maschinenbau zu vergleichen.

Corvaglia Closures dagegen ist – typisch für die Serienproduktion in der Lebensmittel-Verpackungsbranche – auf höchste Ausbringung bei geringsten Stückkosten optimiert sowie auch dem detaillierten Nachweis aller Produktions-Chargen verpflichtet. Marcus de Nardin: „Aus der Evaluierungsphase ging proALPHA als Sieger hervor, weil wir überzeugt waren, dass dieses System es uns erlauben würde, beide Bereiche gleichermaßen effizient steuern zu können.“ Als Integrationspartner wurde Codex, der Schweizer proALPHA Partner, gewählt.

Von der Konstruktion ins ERP

Die neue PLM-Strategie bei Corvaglia baute von Anfang an auf die Trennung von Produkt- und Projekttakte auf. Ein Jahr vor der Einführung von proALPHA wurde unter der Projektleitung von Marcus de Nardin bereits das neue CAD/CAM-System NX mit dem eng verzahnten PDM-System (Produktdatenmanagement) Teamcenter von Siemens implementiert. Eine enge Kopplung zwischen PDM und ERP war gewünscht.

Marcus de Nardin: „Die Hoheit der Produktdaten hat das PDM-System. Es konnte auf recht einfache Weise

Über die Corvaglia Gruppe

Außer am Stammsitz Schweiz betreibt die Gruppe ein Produktionsunternehmen in Mexiko. Insgesamt liefert die Gruppe etwa 3,8 Milliarden Verschlüsse jährlich, davon rund 1,5 Milliarden direkt vom Schweizer Standort aus. Damit kommt weltweit jeder fünfte genutzte Verschluss entweder direkt von Corvaglia oder stammt aus einer von Corvaglia gebauten Spritzgießform.

eine Schnittstelle realisiert werden, über welche die Stammdaten zur Artikelanlage und deren Stücklisten mit PDM-Freigabe an proALPHA übergeben werden können. Die PDF-Dateien der Zeichnungen werden zeitgleich ins DMS importiert und mittels der proALPHA Zeichnungsverwaltung mit dem Artikel verknüpft. Damit kann auch das Konzept der wachsenden Stückliste ideal unterstützt werden: Es erlaubt, Langläufer zu fertigen, auch wenn noch nicht die ganze Baugruppe freigegeben ist.“ Die produktspezifischen Daten, Stücklisten und Zeichnungen, besonders deren Versionen und die Änderungsverwaltung, verwaltet das PDM, die gesamte Projekttakte liegt jedoch im proALPHA DMS.

Die Produktionsplanung im proALPHA APS (Advanced Planning and Scheduling) hat Corvaglia hinsichtlich der beiden Optionen Auslastung der Werkzeugmaschinen und Auslieferungstermin optimiert. Der Detaillierungsgrad der Planung wird in Zukunft noch weiter ausgebaut, da bis dato noch nicht alle Planzeiten der einzelnen Arbeitsgänge bekannt waren. Diese Daten werden sukzessive nachgepflegt, um die Planungsqualität weiter zu erhöhen.

Intra-Logistik – proALPHA versus Spezialsystem

Lieferungen an die Getränkebranche bringen zwangsläufig die Anforderung, auf saisonale Schwankungen adäquat reagieren zu müssen. In der warmen Jahreszeit ist der Bedarf an Getränken – und damit Verschlüssen – deutlich erhöht. Neben einem breiten Spektrum von Drehverschlüssen für verschiedene Flaschenhälse (Necks) und Getränke produziert Corvaglia in großem Umfang Verschlüsse für Sportgetränke (Sportcaps). Letztere werden aus den drei Spritzgießteilen Body, Slide und Cover montiert. „Saisonabhängige Produktion mit teilweise erheblicher Lagerhaltung, kurzfristige kundenspezifische Produktionsaufträge von Einzelverschlüssen sowie die Produktion von Halbfabrikaten und anschließende Montage von individuellen Farbkombinationen der Sportcaps, in Kombination mit voller Chargenrückverfolgung, verursachen bei uns durchaus komplexe Intra-Logistik-Anforderungen“, erklärt Marcus de Nardin.

Im Projekt wurde untersucht, ob die gesamte aufwändige Intra-Logistik besser in proALPHA oder einer spezialisierten Software (MES) aufgehoben ist. Die proALPHA Lösung bot aber auch hier, ganz im Sinne des Integrationsgedankens, einige Vorteile. Heute ist der komplette Intra-Logistik-

Prozess in proALPHA abgebildet. Wareneingang, Produktionsauftrag, Rück-/Ausschuss-Meldungen, Lagerbestände, Umlagerungen und Kommissionierung. Gerade an dieser Stelle ist laut Marcus de Nardin höchste Stabilität des Systems gefordert und die Arbeitsabläufe müssen weitestgehend selbsterklärend sein, denn in der Serienfertigung wird 7 Tage die Woche, 24 Stunden pro Tag im 4-Schicht-System gearbeitet. „Wir haben gelernt, dass dies eine äußerst einfache Handhabung der Abläufe voraussetzt, was den Einsatz von Barcodes und die Verwendung von mobilen Scannern unabdingbar macht. Hierzu dient uns eine Middleware, dessen SQL-Datenbank an proALPHA „berichtet“. Auf dieser Basis wurde auch ein eigener BDE-Client erstellt, denn nur so waren die Ansprüche der einfachsten Bedienung realisierbar.“

„Die integrierte Lösung von proALPHA reicht mit dem BDE-Client bis ins Herz der Produktion.“

Marcus de Nardin, CIO bei Corvaglia



In Zukunft soll die Produktionsplanung auch bei Corvaglia Closures sicherstellen, dass jeweils ausreichende Mengen der Standardverschlüsse und Halbfabrikate bevorratet werden bzw. kundenspezifische Verschlüsse schnellstmöglich lieferbar sind und der kontinuierliche Materialfluss des Rohmaterials gesichert ist.

Verfügbarkeit und Stabilität sind gefragt

Die Verfügbarkeit und Stabilität des ERP-Systems hat für Corvaglia hohe Priorität. Der kontinuierliche Materialfluss, überlappende Produktionsaufträge während 7 mal 24 Stunden und die enorme Produktionsgeschwindigkeit lassen nur geringe Spielräume bei der Systemverfügbarkeit. Marcus de Nardin drückt das in anschaulichen Zahlen aus: „Falls für 30 Minuten keine Rückmeldungen gebucht werden können, bedeutet das, dass ca. 30 Gebinde umherstehen, die nicht gekennzeichnet sind. Da im speziellen die Spritzguss-Produktion aber weiterlaufen muss, wird es fast unmöglich, dies wieder aufzuholen und die richtigen Chargen nachträglich zuzuordnen.“

Um für geplante kurze Wartungsarbeiten oder ungeplante kurze Ausfälle gewappnet zu sein, hat Corvaglia mit der Middleware einen Puffer geschaffen, indem die Bestände parallel geführt werden. So kann

Internationales



proALPHA für eine gewisse Zeit vom Netz gehen, ohne dass die Produktion gestoppt werden muss.

Rückverfolgbarkeit sicherstellen

Stichwort Chargen: Da es sich um Lebensmittelverpackungen handelt, spielen die Themen Produktsicherheit und Rückverfolgbarkeit eine gewichtige Rolle. Bereits im Wareneingang wird jede Materiallieferung erfasst. Diese Informationen werden trotz der komplexen Intra-Logistik bis zum verpackten Endprodukt mit jedem Fertigungsschritt mitgeführt. So laufen beispielsweise bei Sportcaps Halbfabrikate teilweise ins Lager, teilweise direkt in die Montage oder aus dem Lager in die Montage ein. Im Zuge des kontinuierlichen Materialflusses ergeben sich teilweise ändernde Chargenbildungen durch Aufteilen oder Zusammenführen verschiedener Materialien.

„Wir haben die Chargenrückverfolgbarkeit über alle Produktionsstufen im proALPHA sichergestellt. Chargen in Behältern sowie die Palettenverwaltung mussten ergänzt werden. Jede kleinste verkaufbare Einheit, eine Box mit etwa 2.600 Verschlüssen, ist eine separate Charge und wird mit einem Etikett ausgezeichnet. Das System „weiß“ nun, welche Produkte in welchen Boxen auf welchen Paletten stehen, aus welchen Halbfabrikate-Chargen diese Produkte montiert wurden und aus welchen Rohmaterialien aus welcher Charge diese Halbfabrikate gefertigt wurden. Die Kunden bekommen mit jeder Lieferung einen entsprechenden Nachweis ausgehändigt.“

Informationen im schnellen Fluss

Um möglichst viele organisatorische Abläufe zu integrieren, nutzt Corvaglia auch die Workflow-Funktionalitäten in proALPHA. So werden Angebote vor dem Versand an die Kunden automatisch – im Sinne einer konventionellen Unterschriftenregelung – je nach Angebotssumme in den Aufgabenmonitor der verantwortlichen Mitarbeiter gestellt, die das Angebot freigeben oder bei Bedarf rückfragen. Ebenso dient der Workflow der kontrollierten Stammdatenpflege bei der Erstellung neuer Artikel, an der verschiedene Abteilungen beteiligt sind. Diese Funktion garantiert, dass einerseits die notwendigen Informationen von den jeweils Verantwortlichen gepflegt oder beauskunftet werden können, zum anderen, dass alle Arbeiten termingerecht erledigt werden.

„Obwohl einige dieser Themen erst während des Projekts aufkamen“, so Marcus de Nardin, „haben wir mit großem Einsatz beim Termin und den Kosten eine Punktlandung hinbekommen, was bei einem Projekt dieses Umfangs ganz sicher keine Selbstverständlichkeit ist.“ Die nächsten Projekte sind bereits in Vorbereitung, proALPHA bietet noch einige Ausbaumöglichkeiten. Ins Auge gefasst ist beispielsweise, den Standort in Mexiko mit proALPHA auszurüsten und so zu optimieren.

corvaglia
IT'S ALL ABOUT CAPS

Weitere Informationen unter:
www.corvaglia.ch

TIPPS & TRICKS

Filtereinstellungen wiederverwenden

Seit proALPHA Version 5.2 ist es möglich, Filtereinstellungen aus täglichen Selektionen mit der Taste F10 oder mit „rechter Maustaste – Letzte“ einfach und schnell aufzurufen. Somit muss man den Filter nicht neu einstellen, sondern kann die letzte Einstellung übernehmen.

Avia-Werkzeugmaschinen entstehen künftig mit proALPHA

Die im Jahr 1902 gegründete FOP Avia SA ist eines der ältesten Unternehmen in Polen. Seit mehr als 50 Jahren gehört es zu den führenden polnischen Herstellern hochwertiger Werkzeugmaschinen. Angeboten werden derzeit 3- und 5-Achsen-Vertikal-Bearbeitungszentren, Fräs- und Schrägbett-Drehmaschinen sowie Kugelumlaufspindeln. Ein wichtiger Absatzmarkt für Avia ist Deutschland, im Jahr 2002 wurde in Göppingen die FOP Avia Deutschland Werkzeugmaschinen GmbH ins Leben gerufen, um Vertrieb und Service zu intensivieren.

Für das weitere Wachstum und neue Anforderungen der Märkte rüstet sich Avia mit Installation von proALPHA, das

ein Altsystem ablöst. Speziell aus der intensiven Nutzung der APS-Funktionen verspricht sich das Unternehmen erheblichen Nutzen in der Produktionsplanung und -steuerung. Zum Projektstart werden die Module Produktion, Vertrieb, VIS, Service, Einkauf, Materialwirtschaft, Finanzwesen, Anlagenbuchhaltung, Kostenrechnung und Controlling implementiert. Avia setzt zudem abteilungsübergreifend auf das proALPHA Dokumenten-Management-System und erhofft sich unternehmensweite Optimierungsmöglichkeiten.



Weitere Informationen unter:
www.avia.com.pl, www.avia-cnc.de

DMH setzt auf proALPHA als zentrales Steuerungswerkzeug

Die DMH Dichtungs- und Maschinenhandel GmbH hat sich nach einem langen und intensiven Auswahlprozess für den Einsatz von proALPHA entschieden. Innerhalb von rund neun Monaten soll die Installation in den Echtbetrieb gehen.

DMH produziert am obersteirischen Firmensitz Traboch maßgeschneiderte Dichtungen aus verschiedenen Kunststoffen. Das Familienunternehmen beschäftigt 120 Mitarbeiter und ist mit einem Vertriebs- und Partnernetzwerk in über 40 Ländern weltweit aktiv. DMH beliefert Händler und Hersteller, betreut Kunden von der Food- und Beverage- bis zur Schwerölindustrie. Diese Dichtungen sind auch in besonders anspruchsvollen Anwendungen, beispielsweise in Triebwerken und Turbinen, in Hydraulik und Pneumatik im Einsatz.

Mit dem Wachstum des Unternehmens mussten Organisationsabläufe und -strukturen geschaffen werden, welche die

drei Kernbereiche Dichtung (Auftragsfertigung), Halbzeug (Lagerfertigung) und Maschinenbau (einschließlich EDV-Services und Wartung) gleichermaßen abbilden. „Die Entscheidung, ein ERP-System einzuführen, wurde nicht von heute auf morgen getroffen“, erklärt Junior-Geschäftsführer Rene Hochfellner. Um flexibel zu bleiben und nicht zuletzt auch angesichts der Anforderungen im Rahmen der Systemdokumentation, wie sie die Norm ISO 9001-2008 fordert, sei der Schritt von Insellösungen zu einem leistungsfähigen, vollintegrierten System notwendig gewesen.

Vertiefende Workshops zu den Schwerpunktthemen Produktionsplanung, Fertigungssteuerung und Materialfluss sowie Referenzbesuche dienten der Meinungsbildung im Entscheidungsprozess von Geschäftsführung und IT-Leitung.

Weitere Informationen unter: www.dmh.at



Internationales



Zentraler und dezentraler ERP-Einsatz

Gabriel-Chemie organisiert spezielle internationale Struktur

Argumente für oder gegen die Nutzung eines zentralen oder mehrerer dezentral organisierter ERP-Systeme lassen sich bei standortübergreifenden, internationalen Anwendungen gleichermaßen finden. Die Flexibilität der proALPHA Strukturen erlaubt beides oder auch – wie bei der Gabriel-Chemie – eine effiziente Verbindung beider Philosophien.

Gabriel-Chemie ist auf das Veredeln und Einfärben von Kunststoffen spezialisiert. Die untereinander vernetzten Standorte der Gruppe mit der Zentrale in Gumpoldskirchen verfügen über eine mehrere tausend Rezepturen umfassende Datenbank, die täglich wächst. Viele Kundenanfragen können somit sofort bedient werden. Die ERP-gestützte, standortübergreifende Zusammenarbeit war daher für das Unternehmen eine der Hauptforderungen bei Einführung eines neuen Systems. Allerdings wollte man die hohe Produktivität der einzelnen Standorte nicht durch eine zu rigide Zentralisierung gefährden.

Nicht zentral oder dezentral, sondern zentral und dezentral heißt deshalb die Devise bei Nutzung des ERP-Systems innerhalb der Gabriel-Chemie. Die Unternehmensgruppe hat mit der gemischten Arbeitsweise in proALPHA an den Standorten Österreich, Großbritannien, der Tschechischen Republik, Polen und Ungarn seit mehreren Jahren gute Erfahrungen gemacht. So gut, dass in den nächsten Monaten die proALPHA Version 5.2 auch bei den Töchtern in Deutschland und Russland eingeführt wird. Ein zentraler Metamandant in der Unternehmenszentrale sorgt für global einheitliche Stammdaten und effiziente Dokumentennutzung. Gleichzeitig bleibt die Flexibilität, die eine lokale Installation bietet, erhalten

und einen „Production Down“ aufgrund von Leitungsproblemen schließt der Ansatz von vornherein aus.

Internationale Zusammenarbeit für mehr Effizienz

„Als wir uns 1999 für eine derartige Architektur entschieden, waren internationale Netzwerkverbindungen noch instabil und extrem teuer. Während die Stabilität der Netze inzwischen deutlich zugenommen hat, sind in Ländern wie Russland hochverfügbare Leitungen immer noch mit immensen Kosten verbunden“, erklärt Fritz Bauer, IT-Leiter in Gumpoldskirchen. „Die proALPHA Version 5.2, die wir bereits in drei Ländern nutzen und die bis 2014 überall eingesetzt wird, sorgt dank Unicode für eine weitere Vereinfachung der internationalen Zusammenarbeit in der Gruppe. Und mit dem geplanten Einsatz unseres übergreifenden Produktionsleitstands wird es künftig die Möglichkeit geben, Fertigungsaufträge direkt zwischen unseren Standorten auszutauschen.“

Schon heute nutzt Gabriel-Chemie die Flexibilität der eigenen Gruppe: Bei Auftragseingang steht nicht immer fest, wo gefertigt wird. Geht ein Auftrag in Österreich ein, dessen Produktion aus Kapazitätsgründen kurzfristig nicht sinnvoll erscheint, kann ein anderer Fertigungsstandort problemlos übernehmen. Das ist möglich, da

Über die Gabriel-Chemie Group

Das familiengeführte, 1950 gegründete Unternehmen ist auf das Veredeln und Einfärben von Kunststoffen spezialisiert und zählt zu den führenden Masterbatch-Herstellern Europas. Mit 461 Mitarbeitern wurde zuletzt ein Umsatz von 85,6 Millionen Euro erzielt. Die Zentrale befindet sich in Gumpoldskirchen. Im Mai 2013 wurde Gabriel-Chemie als eines der „Besten Familienunternehmen“ Österreichs ausgezeichnet.

allen Produktionen sämtliche Stammdaten zur Verfügung stehen. In diesen Fällen wird beim produzierenden Standort über die Intercompany-Funktion eine Bestellung in der dortigen proALPHA Umgebung ausgelöst, die nach Fertigstellung automatisch als Wareneingang in Österreich verbucht wird. Allerdings ist Kundennähe eines der obersten Ziele. Daher wird im Normalfall eine lokale Produktion priorisiert, um die Lieferzeiten so kurz wie möglich zu halten. Auch den Verkauf von Waren unterstützt proALPHA über die gesamte Gruppe.

Metamandant für gruppenweite Stammdaten

Grundlage des zentralisierten Stammdatenmanagements ist der Metamandant in proALPHA, auf den alle Standorte direkt zugreifen. Neue Datensätze werden dort mit ihren global relevanten Informationen angelegt und in Quasi-Echtzeit an sämtliche lokale Instanzen repliziert, wo sie um regional erforderliche Informationen ergänzt werden. So sind beispielsweise Adressfelder und Branche des Kunden firmenweit festgelegt, während die Währung als lokales Attribut gepflegt wird. Artikelinformationen wie Name, Farbe, Bezeichnung oder Kalkulationsgruppe sind für alle Töchter der Gruppe standardisiert, Bestellverfahren wie Mindestmenge, Preise oder Lagerbestand gehören zum jeweiligen Standort.

„Steht das Netz aus welchen Gründen auch immer einmal nicht zur Verfügung, kann der Standort trotzdem weiter arbeiten, um Aufträge termingerecht zu erledigen“,

erläutert Fritz Bauer. „Der ‚Laborauftrag‘ in proALPHA erlaubt es den Mitarbeitern, Artikel auch dezentral anzulegen.“ Mit diesem Laborauftrag definiert der Vertrieb in Zusammenarbeit mit den technischen Abteilungen in einer speziellen proALPHA Maske die gewünschten Eigenschaften des Produkts. Im Hintergrund laufen dann alle notwendigen

Prozessschritte wie das Anlegen des Kundenauftrags, von Rezepten in Form einer Stückliste, Artikel und Produktionsaufträge. Die so definierten Artikel werden automatisch in den Metamandanten übernommen, dort um zentrale Informationen wie Produktgruppe oder statistische Warennummern ergänzt und zurückübertragen.

„proALPHA 5.2 sorgt dank Unicode für eine weitere Vereinfachung der internationalen Zusammenarbeit in der Gruppe.“

Fritz Bauer, IT-Leiter bei der Gabriel-Chemie Group



„Dieser Ansatz unterstützt die Zusammenarbeit in der Gruppe und gewährleistet einen hohen Qualitätsstandard bei unseren Stammdaten, ohne die Flexibilität und Effizienz der Organisation vor Ort einzuschränken“, fasst Fritz Bauer den Nutzen der Lösung zusammen. „Und mit dem übergreifenden Einsatz des Dokumenten-Management-Systems gehen wir künftig noch einen entscheidenden Schritt weiter.“ Speziell in der Rohstoffwirtschaft verspricht das integrierte DMS weitere Synergien: Da in der Gruppe an verschiedenen Standorten teilweise die gleichen Rohstoffe von den gleichen Lieferanten benötigt werden, gibt es noch Optimierungspotenzial hinsichtlich der Dokumentation, beispielsweise bei technischen Produkt-Datenblättern und Langzeit-Lieferantenerklärungen. Diese werden derzeit noch redundant in allen Ländern verwaltet. Geplant ist, sie künftig nur einmal im Metamandanten zu hinterlegen, was den Administrationsaufwand reduzieren wird.

Leitstand steuert lokal und international

Nicht nur die Stammdatenverwaltung im Metamandanten sorgt für effiziente Prozesse innerhalb der Gruppe. In Vorbereitung ist die standortübergreifende Fertigungsplanung in dem gemeinsam mit der proALPHA Austria entwickelten grafischen Leitstand, der für eine noch effizientere Produktion sorgen soll. Der grafische Leitstand hat sich als Kernelement der Produktionssteuerung bei Gabriel-Chemie etabliert. Er wird aber nicht nur in der Fertigung genutzt, sondern für verschiedene Sichten auf die aktuelle Situation im gesamten Fertigungsumfeld. Ob Lager, Vertrieb oder Produktion – in jedem Bereich werden damit nicht nur wichtige Fragen auf einen Blick beantwortet.

Individuelle Farbkonzepte werden mit namhaften Designern entwickelt.



Internationales



Anspruchsvolle Farbkompositionen zählen zum Produktsortiment.

Dank enger Integration sämtlicher Kernprozesse ist er das komfortable Arbeitsmittel für die involvierten Mitarbeiter.

In der Lageransicht ist unter anderem die Materialverfügbarkeit für anstehende Aufträge direkt ablesbar. Man kann jederzeit auf den Lagerbestand in proALPHA zugreifen und bei Bedarf weitere Beschaffungsprozesse auslösen. In der Vertriebsansicht können sich Mitarbeiter im Verkauf stets einen aktuellen Überblick über den Auftragsstatus verschaffen und bei Terminverschiebungen mit dem betroffenen Kunden Kontakt aufnehmen. „Eine der wichtigsten Aufgaben in unserer Produktion ist es, die Auftragsreihenfolgen klug zu planen, um farblich exakte Produkte mit geringen Umrüstzeiten zu erreichen. Ein helles Produkt lässt sich beispielsweise nach einem dunklen Produkt schwerer produzieren als umgekehrt. Und genau das kann der Leitstand optimal visualisieren“, sagt Fritz Bauer.

Auf einen Blick lässt sich erkennen, auf welchen Maschinen sich welche Aufträge in welchen Farben in Bearbeitung befinden bzw. im Planungshorizont stehen. Sämtliche Arbeitsschritte jedes Auftrags werden so dargestellt, dass die jeweiligen Bearbeitungszeiten direkt erfasst werden können. Per Mausklick erhält der Planer alle Zusatzinformationen des jeweiligen Auftrags wie den gewünschten Liefertermin sowie sämtliche Spezialattribute, die durch Produkt, Kunde oder Auftrag festgelegt sind. Maschinen, die gerade gewartet werden, sind farblich anders gekennzeichnet als solche, für die gerade kein Auftrag vorliegt. Die Schichten mit ihren Arbeitszeiten werden im Leitstand ebenfalls berücksichtigt.

Die Mitarbeiter der Disposition oder Produktion können Aufträge im Bedarfsfall einfach per Drag & Drop umplanen, indem sie ihn per Maus von einer Maschine auf eine andere ziehen. Im Hintergrund laufen dann sämtliche daraus abgeleitete Aktivitäten automatisch ab, die Werteflüsse und logistische Daten bleiben konsistent. Die Maschinenzuordnung wird angepasst, die Durchlaufzeit

berechnet, eine neue Ausstoßberechnung durchgeführt und das Dispositionskonto angepasst. Diese Funktionalität wird Gabriel-Chemie auch nutzen, um die Möglichkeiten der einzelnen Produktionsstandorte international noch besser zu koordinieren und auszuschöpfen.

Hier besteht aus Sicht von Fritz Bauer noch erhebliches Potenzial: „Der Leitstand ist bereits an allen Standorten in Betrieb. Unser nächstes Ziel ist es, auch international auf die zugrunde liegenden Informationen zuzugreifen. Passt ein Auftrag für ein orangefarbenes Produkt nicht in das geplante Farbspektrum auf den Maschinen in Österreich, kann die Arbeitsvorbereitung sehr effizient disponieren. Zeigt der Leitstand, dass in der Tschechischen Republik noch Produktionskapazitäten für Orange verfügbar sind, lassen sich diese entsprechend verplanen. So können wir die Ressourcen noch besser ausschöpfen, was sich positiv auf die Wirtschaftlichkeit unserer Produktion auswirken wird.“

Phasenweises Upgrade möglich

Die enge Integration der Prozesse über den Metamandanten hat beim zeitversetzten Upgrade von der proALPHA Version 4.1 auf 5.2 an den verschiedenen Standorten keine Probleme nach sich gezogen. Während Österreich bereits seit März 2010 auf dem Release 5.2 arbeitet, wurden Großbritannien und die Tschechische Republik erst im Februar bzw. November 2012 umgestellt. Polen und Ungarn werden in 2013 auf den neuesten Stand gehoben werden, in Deutschland ist die Neueinführung für 2013, in Russland innerhalb der nächsten 15 Monate geplant.

Während es vor der proALPHA Implementierung bei der länderübergreifenden Auftragsabwicklung immer wieder zu Problemen kam, nicht zuletzt aufgrund der unterschiedlichen Zeichensätze, ist die Zusammenarbeit jetzt einfach und sicher. Von Österreich aus sind jetzt beispielsweise Fakturen auch direkt an tschechische Kunden möglich, ohne dabei das Risiko falscher Schreibweisen einzugehen. „Das ist nur eines der vielen Features, das uns in unserem internationalen Konzern weiterhilft, sodass wir den Umstieg und Ausbau zügig vorantreiben“, beschreibt Fritz Bauer die aktuellen Aktivitäten.



Weitere Informationen unter:
www.gabriel-chemie.com



Laufen lernen vom Profi

proALPHA motiviert die Mitarbeiter zum Mannschaftslauf

Sport findet bei den proALPHA Mitarbeitern im Tagesgeschäft eher im Kopf statt – nach Feierabend aber durchaus auch auf der Straße. Im Vorfeld des Firmenlaufs in Kaiserslautern erhielten die Mitarbeiter „Nachhilfe“ von prominenter Seite: Die Geschäftsleitung hatte Nicole und Lothar Leder, auf internationaler Ebene erfolgreiche Läufer und Triathleten, als Coaches engagiert.

Lothar Leder war der erste Athlet weltweit, der den Triathlon aus 3,8 Kilometern Schwimmen, 180 Kilometern Radfahren und 42,2 Kilometern Laufen unter acht Stunden absolviert hat. Er kann ebenso wie seine Frau Nicole auf eine lange und ausgesprochen erfolgreiche, internationale Sportlerkarriere mit vielen Ironman-Siegen zurückblicken. Genau die richtigen Kaliber, um der gemischten proALPHA Mannschaft Fachwissen zum erfolgreichen Laufen und die Motivation gleichermaßen zu vermitteln. Schließlich ist die Truppe bunt gemischt – vom erfahrenen Triathleten Nick Obry über mehr oder weniger regelmäßig aktive Freizeitsportler bis zum „Einmal-jährlich-Jogger“ wurden alle Interessierten integriert.

Die Kräfte richtig dosieren, die komplette Distanz im Auge behalten, die eigenen Grenzen erkennen, aber auch konsequent an sie herangehen – das gehört zum erfolgreichen Leistungssport. Bereits mit kleinen Veränderungen in Körperhaltung und Tempo lassen sich bei Laien und Semi-Profis erhebliche Verbesserungen und Leistungssteigerungen erzielen. Das richtige Schuhwerk ist natürlich wichtig und der Rest der Bekleidung spielt eine Rolle – aber viele der Hilfsmittel dienen eher dem Verkäufer als dem Sportler, wissen die beiden Leders aus ihrer Trainertätigkeit zu berichten. Nicht zuletzt stehen die Motivation und mentale Stärke im Mittelpunkt des Erfolgs:

Trotz ihrer jahrelangen Erfahrungen werden auch sie in den Wettkämpfen immer wieder von Momenten gepackt, in denen es anscheinend nicht weitergeht und das Ziel unerreichbar scheint. „Immer positiv bleiben“ ist die Devise.

Zwar bläst in Kaiserslautern eher selten ein heißer Südseewind wie beim Ironman auf Hawaii und die zu bewältigende Strecke ist vergleichsweise kurz – die Grundprinzipien aber bleiben: Ziele definieren, Technik, Motivation und natürlich den Trainingsstand optimieren bringt den Sportler voran – im besten Fall bis an die Spitze des Wettbewerbsfeldes. Die Parallelen zum Job bei proALPHA sind für die meisten Trainingsteilnehmer unverkennbar.

Waldsee – Taunus – Frankfurt City

Dank der tatkräftigen Unterstützung von proALPHA als Sponsor und nicht zuletzt aufgrund der Tipps von Nicole und Lothar Leder startete Nick Obry das Projekt „Ironman Frankfurt 2013“ nicht nur mit dem Ziel Durchhalten, sondern um eine respektable Zeit zu erreichen. Nach langem und intensivem Training in den drei Disziplinen wurde es am 7. Juli ernst. Triathleten sind Frühaufsteher – um fünf Uhr startet die Reise an den Langener Waldsee nahe Frankfurt/M., der ersten Ironman-Station. Knapp vier Kilometer mit einem gewaltigen Pulk von rund 2.500 in Neopren gehüllten Teilnehmern gilt es zu bewältigen.

Über die Sponsoring-Aktivitäten von proALPHA

Ihren Mitarbeiter Nick Obry unterstützt proALPHA bereits seit geraumer Zeit bei seinem Projekt Ironman – ebenso wie weitere sportliche Aktivitäten auf verschiedenen Ebenen: Vom Fußball auf Bundesliganiveau über den örtlichen Fußballverein bis zu Gemeinschaftsaktivitäten der Mitarbeiter, beispielsweise den Firmenlauf der proALPHA Mannschaft in Kaiserslautern.

Sportliches zum Schluss

Um nicht unter die Räder – sprich unter die anderen Teilnehmer – zu geraten, müssen einige Bögen geschwommen werden. Trotzdem ist die Zeit mit einer Stunde, 15 Minuten und ein paar Sekunden akzeptabel, auch wenn fünf Minuten weniger drin gewesen wären.

Raus in die Wechselzone: Neopren runter, Radlerschuhe und Klamotten überziehen, Rad nochmal schnell gecheckt, aufsitzen und los. Sechs Minuten insgesamt in der Wechselzone, es geht Richtung Taunus. 180 Kilometer im hügeligen bis bergigen Frankfurter Umland sind bei über 30 Grad zu bewältigen. Und immer aufpassen, um in der Menge nicht zu stürzen. Der „Heartbreak Hill“ nahe Vilbel muss mehrmals erklommen werden, teilweise durch eine nur noch schmale Gasse jubelnder Zuschauer. Streckenweise kommt Tour de France Feeling auf. Nach fünf Stunden und 22 Minuten über die Ziellinie, der Schnitt liegt bei 33,5 Kilometern pro Stunde und damit gut im Plan. Nach weiteren drei Minuten sind Rad und Helm verstaut, die Radschuhe gegen Laufschuhe getauscht und die Startnummer ist korrekt befestigt.

42,2 Kilometer Asphalt werden unter die Sohlen genommen. Ein kurzes Zwischentief auf den ersten Kilometern, aber – wie von den Leders gepredigt: „Immer positiv bleiben“. Und es geht tatsächlich mit jedem Kilometer besser. Jede Verpflegungsstation wird mitgenommen, jeder Schwamm mit kaltem Wasser genutzt, auch wenn das Zeit kostet. Aber der Ironman soll trotz der Hitze gesund beendet werden. Die letzten fünf Kilometer kommen endlich in Sichtweite, die eigene Mannschaft hat sich strategisch günstig positioniert und gibt nochmals Energie. Einen kleinen Schritt zulegen geht noch. Und dann der Römer mit der Ziellinie, das letzte Stück leicht bergan ist nochmal eine Herausforderung. Ein Meer aus Luftballons, der unbändige Jubel der begeisterten Zuschauer – ein fantastischer Moment des intensiven Lebens. Ein tolles Rennen geht nach zehn Stunden und 40 Minuten zu Ende. Dank guter Vorbereitung und Renneinteilung ist die Verfassung so gut, dass der Zieleinlauf wirklich genossen werden kann. Ja, es wären einige Minuten weniger möglich gewesen, aber es zählt eben nicht nur die in Sekunden messbare Leistung, sondern das Ankommen ohne Verletzungen – und nicht zuletzt der Spaß an der Sache.



Impressum

Copyright:

© 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 die folgenden Bilder auf Grundlage der Lizenzvereinbarungen mit www.fotolia.de abgedruckt: Alphaspirit (S. 1, 3, 7, 9), Felix Pergande (S. 3), Carlos Castilla (S. 6), Alex (S. 7), Fffranz (S. 10), Kirill Kedrinski (S. 10), Sergey Nivens (S. 3, 10, 12, 36), Frank Peters (S. 10), Victoria (S. 10), Yuri Arcurs (S. 10), Industrieblick (S. 3, 14), Flydragon (S. 16), Smileus (S. 36), Diana Kosaric (S. 36)

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.



www.proalpha.de


it & business
Halle 3 – Stand 3C11



Anstoß für den Mittelstand
mit dem ganzheitlichen ERP-System proALPHA®



PROALPHA®