



Magnetisierende Software

Nach nur sechs Jahren ersetzte die MAURER MAGNETIC AG ihre bestehende EDV-Lösung durch die Business Software avista.ERP. Grund: die bisherige Lösung, mit Schwerpunkt auf der Finanzbuchhaltung, war den Anforderungen des neuen Geschäftsbereichs „Technologie“ nicht gewachsen.

„Wir haben bei der Software-Auswahl das Schwerpunkt auf den Verkauf, Vertrieb und die Entwicklung gelegt. Und in dieser Hinsicht ist avista.ERP eine umfassende Business-Plattform.“

Albert Maurer, Geschäftsführer und Alleinhaber, MAURER MAGNETIC AG

Magnete sind ein nützliches und vielseitig verwendbares Produkt. An Pin-Wänden in Büros und Wohnungen halten sie Merkzettel und Postkarten gut sichtbar in Erinnerung und bei Kongressen Namensschilder sicher am Revers. In der Industrie helfen sie beim Trennen von dünnen Stahlblechen sowie beim Heben schwerer Lasten, etwa von Grauguss-Rohlingen und Stahlkonstruktionen. Bis zu 1.000 Kilopond (entspricht etwa einer Tonne) können Hochleistungsmagnete dank ihrer Anziehungskraft in die Luft bringen. Kurzum, Dauermagnete werden für verschiedenste Anwendungen in allen Größen und Formen benötigt, ob in Sensoren, Motoren, Filter oder Schliesssystemen. Entsprechend umfangreich ist das Sortiment des Magnet-Spezialisten und Schweizer Marktführers, der MAURER MAGNETIC AG in Grüningen (ZH). Es umfasst in den Sparten Dauermagnete und Elektrogeräte und -anlagen zusammen 2.000 Lagerartikel. Mit einem Umsatzanteil von 70 Pro-

zent sind Lösungen für die Industrie der wichtigste Absatzkanal. Doch der vor drei Jahren gegründete Geschäftsbereich „Technologien“ gewinnt zunehmend an Bedeutung. Darunter fasst das Unternehmen Lösungen wie das „prozesssichere Entmagnetisieren“ von Teilen, die sonst beispielsweise die Elektronik in Automobilen beeinträchtigen könnten, oder das „Messen von Restmagnetismus in einer erdmagnetfreien Null-Gauss-Kammer“.

Gefragt sind Generalisten

Der Geschäftsbereich „Technologien“ gab auch den Ausschlag für die Suche nach einer neuen Software-Plattform. „Das neue ERP-System sollte in erster Linie die Verkaufsprozesse dieses Bereichs unterstützen“, sagt Geschäftsführer Albert Maurer. Es musste daher die hohen Anforderungen an die Artikelverwaltung und den Verkauf unterstützen, die sich deutlich von dem reinen Handelsgeschäft mit Dauermagneten für Büro

Die Fakten

Unternehmen

Das 1923 gegründete und heute in dritter Generation geführte Familienunternehmen MAURER MAGNETIC AG in Grüningen, ist ein starker Partner in der Magnettechnik. 2.000 Lagerartikel umfasst das Sortiment. Es reicht von einfachen Dauermagneten für Haushalt und Büro bis zu Hochleistungsmagneten für die Industrie sowie Entmagnetisierungslösungen etwa für die Automobilindustrie. Das Unternehmen beschäftigt 13 Mitarbeiter am Hauptsitz in Grüningen.

Aufgabe

In technologischer Hinsicht war die bisherige Business-Software von MAURER MAGNETIC durchaus gut. Für die Geschäftsprozesse des Unternehmens, in dem jeder in der Lage sein muss, alles zu machen, erwiesen sich jedoch viele Geschäftsanwendungen als zu komplex und aufwändig.

Die Gründung des neuen Geschäftsbereichs Technologie nahm Maurer daher zum Anlass, nach einer neuen, durchgängigen und einfach zu bedienenden Software-Lösung zu suchen.

Lösung

Weil das Erstellen von Stücklisten und Operationsplänen etwa für Industrielösungen und Angebote in der alten Software-Lösung mit einem enormen Aufwand verbunden war, behalf sich Maurer der Einfachheit halber mit Excel und Word-Dokumenten. Seit dem Produktivstart von avista.ERP am 4. Januar 2006 verfügt MAURER MAGNETIC über eine durchgängige Lösung vom Angebot bis zur Rechnung.

Nutzen

- Einfache und leicht erlernbare Lösung, die jeder Mitarbeiter von Maurer Magnetic bedienen kann
- Flexibilität: Nicht die Geschäftsprozesse müssen sich der Software, sondern avista.ERP lässt sich leicht an die Geschäftsprozesse anpassen
- Problemloses Generieren von Formularen etwa für Rechnungen, die in drei Sprachen an die Kunden gehen und für die acht Formulare nötig sind (Original, Kopie, Vertreterkopie, Email- und Zoll-Formular, Umsatzsteuer)
- Hervorragende Stabilität des Systems
- Offenheit für weitere Lösungen wie einen Online-Shop, der demnächst bei Maurer Thema ist

und Industrie unterscheiden. Doch damit haperte es bei der bisherigen Software. Ausserdem wollten die Grüninger „eine Lösung, die wir unseren Geschäftsprozessen anpassen können, und nicht umgekehrt“, so Albert Maurer weiter. Nur zu gut sind ihm und dem IT-Verantwortlichen Marcel Gerber noch das letzte, vier Jahre zurückliegende Update der Vorgänger-Software in Erinnerung: „Das entsprach praktisch einer Neuinstallation“, sagt Marcel Gerber.

Auch im geschäftlichen Alltag hatten die 13 Maurer-Mitarbeiter mit einigen Tücken der Software zu kämpfen. Zwar verfügte die in der Schweiz weit verbreitete Lösung über Stücklisten. Doch weil ihre Erstellung aufwändig und zeitraubend war, griffen die Mitarbeiter lieber auf Excel-Tabellen zurück. Und beim Verfassen von Angeboten erhielten Word-Dokumente – weil es schneller von der Hand ging – den Vorteil. „Wir sind ein kleines Unternehmen, in dem alle alles können müssen“, umschreibt Marcel Gerber die Anforderungen an Maurer-Mitarbeiter. Gefragt sind Generalisten. So müssen Einkäufer auch Verkaufsangebote verfassen, „weil wir keine Spezialisten für bestimmte Arbeiten haben“, sagt Marcel Gerber.

Einfache Bedienung der Software

Die leichte Bedienbarkeit der neuen Lösung war daher ein wichtiges Kriterium. Zugleich sollte die Business-Plattform der Zukunft über umfassende Funktionalitäten verfügen und natürlich umstandslos auf den neuesten Stand gebracht werden können. Nach einer, so Marcel Gerber, „Grobevaluation“ unter zwölf Anbietern nahm Maurer schliesslich drei davon näher unter die Lupe. Das Rennen machten avista.ERP und die Syteco GmbH als Implementierungspartner, die eine Reihe von Installationen, etwa beim Werkzeuganbieter Kraftwerk Europe AG, bei der Bandfabrik Spyk Bänder AG, dem Elektrowerkzeug-Anbieter Fein (Suisse) AG und dem Medizintechnikunternehmen Anklin AG, vorweisen konnte.

Für avista.ERP sprachen aus Sicht von Albert Maurer und Marcel Gerber vor allem die Flexibilität des dreischichtigen Software-Aufbaus, die einfache Bedienung und natürlich die Schnelligkeit der Business Software. Tempo machte auch die Syteco GmbH bei der Implementierung, die im September 2005 startete. Vier Tage nach dem

Jahreswechsel 2006 „konnten wir bereits Rechnungen mit avista.ERP schreiben“, sagt Marcel Gerber. Mit anderen Worten: „Unser umfangreiches und gut gepflegtes Datenmaterial aus Artikel-, Lager- und Kundendaten sowie aller verkauften Artikel pro Kunde bis zurück ins Jahr 1999 haben wir beinahe komplett ins avista.ERP übernommen“, freut sich Marcel Gerber.

Problemlose Zollabwicklung im Export

„Wir können jetzt vom Angebot bis zur Rechnung alles aus einem System heraus erledigen“, sagt Marcel Gerber. Reibungslos verläuft auch der „Papierfluss im Verkaufsprozess“, wie es Marcel Gerber ausdrückt. Gemeint ist damit die automatische Erstellung der für den Export, die Berechnung der Umsatzsteuer und die Gebietsvertreter nötigen Formulare. Denn MAURER MAGNETIC erzielt 50 Prozent seines Umsatzes ausserhalb der Schweiz. Mittelfristig soll der Exportanteil sogar auf 70 Prozent steigen. Was für diesen Geschäftserfolg entscheidend ist, weiss Geschäftsführer Albert Maurer genau: „Wir müssen uns zolltechnisch so verhalten, als gehöre die Schweiz zur EU.“



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



Maurer Magnetic AG

Industriestrasse 8
CH-8627 Grüningen
Telefon: +41 44 936 60 30
Fax: +41 44 936 60 48
info@maurermagnetic.ch
www.maurermagnetic.ch



Avista ERP Software GmbH & Co. KG

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