

# INTEGRATION auf allen Ebenen

proALPHA Aktuell 1/2015



■ Integration –  
nur vom Besten

■ Ein Firmenzusammenschluss  
ist auch nur ein Projekt

■ Industrie 4.0 und ERP –  
proALPHA zeigt, wie's geht!

# Integration auf allen Ebenen

Unternehmenszusammenschlüsse sind in der IT-Branche nichts Außergewöhnliches. Und doch ist die neue proALPHA Business Solutions GmbH etwas Besonderes: Hier schließen sich zwei Unternehmen zusammen, die sich auf Augenhöhe bewegen, sich aus unzähligen Projekten kennen und die das gleiche Produkt vertreiben. Daher ist Kontinuität in diesem speziellen Fall kein Versprechen, sondern schlichte Tatsache. Der Blick auf die Fakten zeigt, dass beim Zusammenschluss von proALPHA und ALPHA Business Solutions die größten Synergieeffekte aufseiten der Kunden liegen:

- Mit rund 700 Mitarbeitern, 1.700 Kunden und allein 12 Niederlassungen in Deutschland sind wir nun eine noch stärkere Nummer 3 unter den ERP-Anbietern für Fertigungsindustrie und Handel. Eine gefestigte Marktposition, die unseren Kunden und Interessenten ein Plus in puncto Investitionssicherheit gewährt.
- Das Zusammengehen nutzen wir – anders als sonst oft üblich – nicht nur, um Kosten zu senken, sondern vor allem, um das Leistungsspektrum auszubauen.
- Nicht zuletzt kommt die verbesserte personelle Situation den Kunden zugute, weil neue Projekte schneller umgesetzt werden oder sich die Antwortzeiten bei Serviceanfragen verkürzen.

proALPHA und ALPHA Business Solutions sind Unternehmen mit gleichem Lösungsangebot, gleichem Wissen, gleichen Zielgruppen und weitgehend parallelen Organisationsstrukturen. Selbst die regionale Präsenz ist in Deutschland ähnlich. Mit anderen Worten: Beide Unternehmen lassen sich perfekt integrieren. Uns bremsen weder aufwendige Reorganisationsprogramme noch innerbetriebliche Know-how-Transfers. Damit sind wir in der komfortablen Situation, den Blick gleich nach vorn zu richten.

So werden wir uns künftig noch intensiver mit den Herausforderungen unserer Kunden auseinanderset-



Dr. Friedrich Neumeyer, CEO der proALPHA Gruppe

zen – selbst wenn wir dabei die Grenzen der ERP-Welt geflissentlich überschreiten. Wir tun dies mit neuen Produkten und zusätzlichen Dienstleistungen. Mit der wachsenden Spezialisierung wird auch die Zahl der Branchenlösungen steigen. Unsere Kunden vermeiden dadurch Individualentwicklungen und profitieren von bewährten Best Practices. Eines der Themen, die uns in Zukunft besonders stark beschäftigen werden, ist – Sie ahnen es vielleicht – die Integration in Sachen ERP. Einen Vorgeschmack darauf bekommen Sie in dieser Ausgabe der „proALPHA aktuell“.

Im Fokus steht diesmal die Frage, wie sich Prozesse anhand IT-gestützter Integration effizienter und sicherer gestalten lassen. Sie erfahren beispielsweise, wie sich der Datenaustausch mit angrenzenden Systemen, Kunden und Lieferanten mittels der Integrationsplattform „Integration Workbench“ realisieren lässt. Weitere Themen sind die Integration von CRM oder externen Logistiksystemen. Kurzum, es geht um die nahtlose digitale Unterstützung Ihrer Unternehmensorganisation. Schließlich zählt Integration zu den wichtigsten Voraussetzungen für den aktuellen Megatrend „Industrie 4.0“ – den nächsten logischen Schritt in Sachen erhöhter Digitalisierungsgrad.

Mit besten Grüßen

Friedrich Neumeyer

# INHALTSVERZEICHNIS

## dieser Ausgabe

Integration – nur vom Besten	4
<b>Unternehmen</b>	
ERP für Champions	6
Die Kunden im Visier	8
Intelligent vernetzt – proALPHA Technology Exchange 2015	9
Ein Firmenzusammenschluss ist auch nur ein Projekt	10
<b>Leistungsspektrum</b>	
Wegbereiter der vernetzten Fabrik – Industrie 4.0	12
Industrie 4.0 und ERP – proALPHA zeigt, wie's geht!	14
Integration Workbench (INWB) schafft spürbare Verbesserungen	15
Mehr Transparenz und Sicherheit beim Planen – die proALPHA Produkt-Roadmap	18
Nahtlose Vertriebsprozesse – auch in der Internetwüste	20
<b>Kunden</b>	
K.R. Pfiffner Gruppe – mit proALPHA läuft es rund	22
PUKY – spielend zum Erfolg	24
Die proALPHA Kunden: individuell, erfolgreich und viele gute Ideen	27
MAAS Profile – Herzstück Variantenvielfalt	30
Technologie-Power made in Austria	32
<b>Veranstaltungen</b>	
Wissen, was los ist – alle Veranstaltungen auf einen Blick	33
<b>Soziale Projekte</b>	
Erfolgreich teilen – soziale Verantwortung leben	34



# Integration – nur vom Besten

Jedes Unternehmen wirtschaftet nach eigenen Regeln – und muss selbst entscheiden, ob ein integriertes Modul oder eine Speziallösung den höheren Nutzwert besitzt. Die ERP-Software darf dabei nicht im Weg stehen.

Geht es nach dem US-Magazin CIO, dann gehört das Thema „Integration“ zu den derzeit heißesten Trends am ERP-Markt. Das klingt nicht wirklich neu? Da haben Sie recht. Schließlich ist Integration seit jeher das stärkste Argument für den Einsatz einer ERP-Software. Allerdings hat sich der Blickwinkel von Unternehmen und Softwareherstellern inzwischen verändert.

Dass sich schlanke Prozesse ohne Systembrüche positiv auf die Produktivität auswirken, hat sich mittlerweile herumgesprochen. Die simple Erkenntnis ist noch immer die Basis des anhaltenden Erfolgs der ERP-Branche. Die meisten der heutigen Anbieter starteten irgendwann zwischen den Siebziger- und den Neunzigerjahren. Oft mit nicht viel mehr als Finanzbuchhaltung und Warenwirtschaft an Bord. Inzwischen ist die Idee des integrierten Arbeitens in sämtlichen Aufgabenbereichen der Unternehmen angekommen. Was proALPHA angeht, gehören schon seit Längerem selbst jene Disziplinen zum Inventar, die lange Zeit als eigenständig galten – wie etwa Dokumentenmanagementsysteme (DMS) oder Customer Relationship Management (CRM).

## [Integrieren über Unternehmensgrenzen hinweg](#)

Doch nicht nur das Leistungsspektrum ist kontinuierlich gewachsen. Gleichzeitig erreichen wir mit proALPHA

in zentralen Geschäftsprozessen eine immer tiefere Integration. Stand früher ausschließlich die eigene Betriebsorganisation im Fokus, schweift der Blick heute entlang der Wertschöpfungskette – und bezieht auch Kunden und Lieferanten ein. Längst geht es nicht mehr allein um betriebswirtschaftliche Anwendungen, sondern beispielsweise auch um Maschinen oder mobile Lösungen. Eine echte Herausforderung, denn die Komplexität der Aufgabe nimmt damit deutlich zu.

Auf der anderen Seite steigt mit den heutigen technischen Möglichkeiten auch das Potenzial der mit der Integration verbundenen Prozessoptimierung. Ein Beispiel: Bei der Kommissionierung denken die meisten Menschen zuerst an Auftragsbearbeitung. Ähnliche Abläufe sind aber auch in der Materialwirtschaft zu finden. Wir haben beide Prozesse zusammengefasst und optimiert. Heute ist jede einzelne Entnahme in Echtzeit nachvollziehbar – zum Wohle der Datenqualität.

## [Strategiewechsel in der ERP-Branche](#)

Doch zurück zu den aufmerksamen CIO-Analysten: Sie beobachten einen Strategiewechsel in der ERP-Branche. Lange Zeit suchten die Softwarehersteller ihr Heil in einer Art Bauchladenstrategie: Der Funktionsumfang wird so stark aufgerüstet, dass sich fast jede Frage im Anforderungsbogen mit einem kernigen „Ja, haben

wir auch“ beantworten lässt. Inzwischen erkennen jedoch immer mehr Anbieter, dass Spezialsysteme in bestimmten Szenarien durchaus ihre Existenzberechtigung haben.

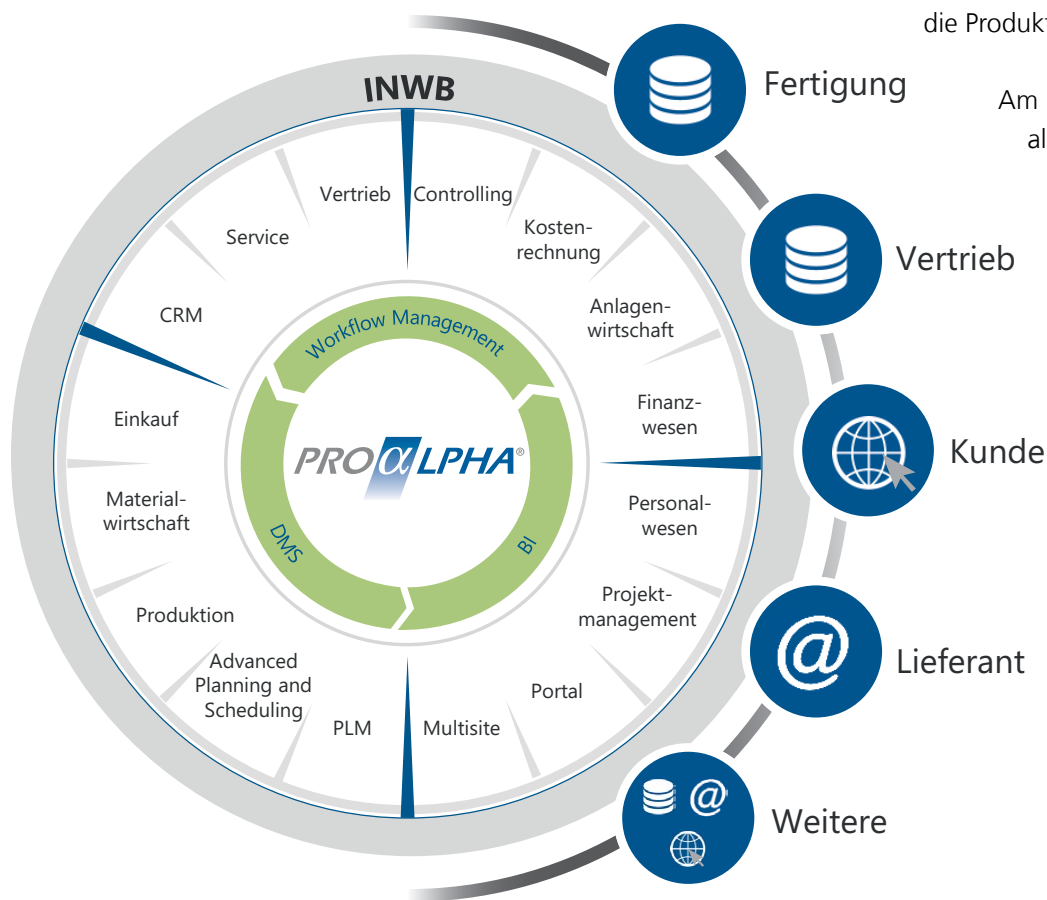
Entscheidend sind die Kundenanforderungen: Für viele Unternehmen ist beispielsweise ein integriertes CRM-Modul durchaus akzeptabel. Zählt jedoch das Kundenmanagement zu den wichtigsten Kernkompetenzen, stößt man damit möglicherweise an Grenzen. Für eine Speziallösung könnten in diesem Fall die Wirtschaftlichkeit, eine bessere Prozessunterstützung oder die Präferenzen einzelner Abteilungen sprechen. Nicht jedes Softwarehaus ist auf solche Situationen vorbereitet. Sonderwünsche führen dann schnell zu Systembrüchen oder pflegeintensiven individuellen Schnittstellen.

#### Zentrale Integrationsplattform mit Frühwarnfunktion

Wir von proALPHA schauen seit jeher über den Tellerand. In Zeiten intensiverer

Zusammenarbeit enden Prozesse eher selten an der Systemgrenze. Deshalb haben wir die Software bereits vor Jahren für Integrationsszenarien geöffnet. Im Mittelpunkt steht dabei die „Integration Workbench“ – eine Kommunikationsplattform, die den Datenaustausch zwischen verschiedenen Systemen steuert. Sie sorgt beispielsweise dafür, dass neue Teilelisten aus der Konstruktion automatisch in der Produktionsplanung oder mobil erfasste Aufträge im Eingangskorb des Vertriebsinnendienstes landen. Statt unterschiedliche Systeme direkt miteinander – über unzählige Schnittstellen – zu verbinden, steht auf der Gegenseite nur noch die Integrationsplattform. Dadurch sinken die Kosten für Aufbau, Wartung und Pflege der Verbindungen. Hinzu kommt, dass die Integration Workbench gemanagt ist. Dadurch fallen Kommunikationsfehler sofort auf – und nicht erst, wenn die Produktion zum Erliegen kommt.

Am Ende behalten die Analysten also recht: Die Integrationsfähigkeit steht bei ERP-Projekten auch künftig ganz oben auf der Wunschliste. Deshalb sind wir von proALPHA für alle Wünsche offen. Bei uns entscheidet der Kunde, ob das integrierte Modul oder die Speziallösung die bessere Wahl ist. ■



Integration im ERP-System durch die Integration Workbench (INWB)

# ERP für Champions

Mittelständische Unternehmen werden von neuer, stärkerer proALPHA Gruppe profitieren

**proALPHA und ALPHA Business Solutions schließen sich zusammen. Dazu haben wir mit Dr. Friedrich Neumeyer, CEO von proALPHA, und Michael Finkler, Vorstand der ALPHA Business Solutions AG und seit Anfang Juni Geschäftsführer der proALPHA Software GmbH, gesprochen.**

**Was war die Motivation für den Zusammenschluss von proALPHA und ALPHA Business Solutions (ABS)?**

F. Neumeyer: Mit dem Zusammenschluss tun sich zwei wachsende und profitable Unternehmen zusammen, die den gleichen Markt adressieren, um gemeinsam mehr zu erreichen. Wir kommen damit unserem Umsatzziel von 100 Millionen Euro einen erheblichen Schritt näher. Mit rund 700 Mitarbeitern, 1.700 Kunden und 12 Niederlassungen allein in Deutschland sind wir jetzt eine noch stärkere Nummer 3 auf dem relevanten Markt.

**Was genau bedeutet dieser Schritt für proALPHA?**

F. Neumeyer: Mit ABS und proALPHA verbinden sich die beiden stärksten Vermarkter von proALPHA ERP. Das bringt nicht nur eine stärkere Marktposition, es verändert auch die langfristige Perspektive und die Struktur unseres Unternehmens. Von einer größeren proALPHA werden die Kunden, Partner und Mitarbeiter in vielfacher Hinsicht profitieren.

**Wo liegen die kurzfristigen Vorteile?**

M. Finkler: Künftig werden wir noch besser in der Lage sein, Kundenanfragen schneller und qualifizierter bedienen zu können. Wir werden unsere Dienstleister besser und tiefer spezialisieren und können gleichzeitig auf mehr Ressourcen in der Beratung zurückgreifen. Dies eröffnet einerseits den Mitarbeitern neue Per-

spektiven. Gleichzeitig erhöhen wir damit die Zufriedenheit unserer Kunden. Im Vertrieb können wir kurzfristig unsere gemeinsamen Ressourcen, die ja in der Vergangenheit in manchen Projekten im Wettbewerb zueinander standen, nun bündeln und somit deutlich effizienter einsetzen. Das wird unsere Wettbewerbsfähigkeit weiter stärken.

**Hat sich der Zusammenschluss schon länger angebahnt?**

F. Neumeyer: Wir arbeiten seit Langem mit ABS als Vertriebs- und Systemhauspartner zusammen – eine intensive und bewährte Partnerschaft. Diese enge Kooperation zu intensivieren und auch rechtlich zu formalisieren, war nur ein logischer Schritt, den wir gemeinsam beschlossen haben und den wir auch gemeinsam umsetzen werden.

**Wie reagieren die Kunden darauf?**

M. Finkler: Unsere Kunden haben den Zusammenschluss beider Unternehmen positiv aufgenommen. Denn schließlich ist es einfach sinnvoll, die Kompetenzen und Kapazitäten in der Kundenbetreuung in einer deutlich größeren Organisation zu konzentrieren. Die proALPHA Anwenderunternehmen werden davon profitieren durch schnellere Lieferfähigkeit, Zugang zu einem größeren Pool an Dienstleistern, mehr Support-Kapazitäten und umfassende Betreuung durch mehr Spezialisten mit tieferem Know-how.



Michael Finkler und Dr. Friedrich Neumeyer freuen sich über den Zusammenschluss der beiden Firmen.

F. Neumeyer: Die proALPHA Kunden werden von mehr branchenspezifischen Lösungen profitieren dank der sogenannten Components der ABS, und die ABS Kunden bekommen neben dem direkten Herstellersupport auch unmittelbare und weit reichende Unterstützung in internationalen Projekten. Etwaige Bedenken bezüglich Kontinuität möchte ich gleich hier, an dieser Stelle, ausräumen: Wir sichern jedem Kunden größtmögliche Kontinuität in puncto Betreuung zu.

#### Was heißt das für die Mitarbeiter?

M. Finkler: Ein Zusammenschluss bringt immer zugleich Chancen und Veränderungen. In einem größeren Unternehmen haben die Mitarbeiter mehr Chancen zur beruflichen und persönlichen Weiterentwicklung. Das angestrebte Wachstum tut ein Zusätzliches: Jeder Mitarbeiter, der Kompetenzen und Engagement einbringt, hat gute Entwicklungsmöglichkeiten. Wir werden den Integrationsprozess mitarbeiterorientiert und gleichzeitig effizient gestalten. Die erfolgreiche Zusammenführung der beiden Organisationen wird in den nächsten Monaten meine primäre Aufgabe sein.

F. Neumeyer: Im Zuge des Zusammenschlusses werden wir Bereiche mit denselben Aufgabeninhalten zusammenführen und größere Teams bilden – mit dem Ziel, stark belastete Gruppen zu entlasten, aber auch das Skill Set vor allem im Consulting weiter auszubauen und zu differenzieren. Auch die Teams in den Berei-

chen Support, Sales, Presales, Telesales und Marketing werden sich vergrößern.

#### Warum die Umfirmierung der proALPHA Software GmbH?

F. Neumeyer: Die proALPHA Consulting GmbH wird ihre Firmenbezeichnung fortführen. Der neue Name proALPHA Business Solutions GmbH für die Muttergesellschaft, die bisherige proALPHA Software GmbH, ist nicht nur die Übernahme eines Namensbestandteils der ABS – es ist vor allem auch ein Ausdruck für den Zusammenschluss beider Unternehmen auf Augenhöhe. Darüber hinaus ist die Umfirmierung aber auch eine starke Aussage zur Positionierung: Business Solutions und damit die Ausweitung unseres Produktportfolios sind unser Fokus.

#### Wie wird die neue proALPHA Gruppe aussehen?

M. Finkler: Wir werden die allermeisten Standorte beibehalten und nur an den Plätzen Büros zusammenlegen, wo sich Büros der ABS und der proALPHA Gruppe in unmittelbarer Nähe zueinander befinden. Denn schließlich hat sich die dezentrale Struktur, die ja beiden Unternehmen eigen ist, bewährt: Sie gewährleistet die räumliche Nähe zu unseren Kunden. Darauf können unsere Kunden auch in Zukunft vertrauen. ▀

# Die Kunden im Visier

Seit Januar 2015 leitet Andree Stachowski den Vertrieb der proALPHA Gruppe. Er verantwortet damit auch die strategische Ausrichtung des Software- und Dienstleistungsvertriebs. Vertriebs Erfolg ist für ihn vor allem eine Frage des Kundenerfolgs.

Herr Stachowski, Sie sind seit mehr als zwanzig Jahren im ERP-Geschäft unterwegs und gelten als versierter Branchenkenner. Was hat Sie an proALPHA gereizt?

A. Stachowski: proALPHA besetzt als wachstumsorientiertes Softwarehaus eines der interessantesten Geschäftsfelder des ERP-Markts: mittelständische und große Unternehmen aus der diskreten Fertigung und dem Handel. Dabei gibt es eine klare Mission: proALPHA Kunden sollen künftig noch erfolgreicher sein, denn wir bringen unsere Kunden, die oft „Hidden Champions“ sind, noch weiter voran.



Andree Stachowski, CSO der proALPHA Software GmbH

kennen sich aus unzähligen Projekten und vermarkten dasselbe Produkt. Die gemeinsame Organisation manifestiert lediglich, was operativ längst Normalität ist. Wir bündeln unsere Kräfte und entwickeln so deutlich mehr Schlagkraft. Davon profitieren vor allem unsere

Kunden: Künftig können wir zum Beispiel Anfragen noch schneller beantworten und sind deutlich näher am Projekt. Wir arbeiten uns tiefer in branchenrelevante Themen wie Industrie 4.0 ein – und helfen als ausgewiesene Experten mit einzigartigem Spezialwissen. Zusätzlich stehen uns mehr Ressourcen für die Produktentwicklung zur Verfügung, auch über die klassischen ERP-Grenzen hinaus.

Zusätzlich stehen uns mehr Ressourcen für die Produktentwicklung zur Verfügung, auch über die klassischen ERP-Grenzen hinaus.

**„Unser Job ist es zuzuhören, die Situation zu analysieren und die richtigen Schlussfolgerungen zu ziehen.“**

Andree Stachowski, CSO der proALPHA Software GmbH

Wo werden Sie dabei Ihre Schwerpunkte setzen?

A. Stachowski: proALPHA ist ein gut aufgestelltes Unternehmen. Jetzt geht es darum, den eingeschlagenen Weg konsequent weiterzugehen, die langfristige Strategie zu verwirklichen und – wo es Sinn macht – neue Akzente zu setzen. Den Verkaufsprozess weiter zu optimieren, ist eine Sache. Ebenso wichtig ist es, den Beratungsanteil im Vertrieb kontinuierlich zu erhöhen und die Branchenfokussierung zu vertiefen. Hier liegt der Schlüssel zum größeren Kundenerfolg.

Wie passt da der Zusammenschluss mit ALPHA Business Solutions ins Bild?

A. Stachowski: Die neue proALPHA Gruppe ist ein Spiegelbild unserer Strategie. Beide Unternehmen

Was sind Ihre persönlichen Ziele?

A. Stachowski: Die meisten Unternehmen kommen auf uns zu, weil sie neue Geschäftsstrategien und Marktanforderungen mithilfe der IT effizient umsetzen wollen. Unser Job ist es zuzuhören, die Situation zu analysieren und die richtigen Schlussfolgerungen zu ziehen. Nur dann sind wir in der Lage, Lösungen anzubieten, die exakt den Bedürfnissen entsprechen. Und nur so schaffen wir für unsere Kunden einen echten Mehrwert.



Sie sind gelernter Dreher, studierter Maschinenbauer und blicken auf mehr als zwanzig Jahre ERP-Erfahrung in führenden Positionen zurück. Hilft Ihnen die Expertise bei Ihrem neuen Job?

A. Stachowski: Mittelständler suchen Partner auf Augenhöhe. Branchenkompetenz ist ein Muss, um überhaupt ins Gespräch zu kommen. Allein schon aus praktischen Erwägungen: Kunden wollen dem Berater nicht erst ihr Geschäft erklären, bevor er in der Lage ist, Lösungen zu entwickeln.

Deshalb ist es ein Vorteil, wenn man Produktion aus unterschiedlichen Blickwinkeln kennengelernt hat. Noch wichtiger ist allerdings ein gutes Team ...

Wie meinen Sie das?

A. Stachowski: Entscheidend ist nicht das persönliche Know-how eines Einzelnen, sondern das Leistungsniveau des gesamten Teams. Wir haben gestandene Branchenexperten und versierte Spezialisten an Bord. Das proALPHA Vertriebsteam verfügt über ein Best-Practice-Wissen aus mehr als 1.700 Implementierungen. Diese Erfahrungen kommen uns zugute, wenn wir hoch individuelle Geschäftsprozesse in einem komplexen Umfeld optimieren.

Genau diese Situation finden wir bei den meisten unserer Kunden vor, die als „hidden“ oder sichtbare Champions in ihren Branchen erfolgreich sind. ■



## Intelligent vernetzt – proALPHA Technology Exchange 2015

Das ist in der IT nichts Neues: Die Anforderungen steigen permanent und Geschäftsprozesse werden zunehmend automatisiert. So müssen IT-Systeme stärker denn je vernetzt sein, auch über Unternehmensgrenzen hinweg. Wer zudem mittels ERP seine Geschäftsprozesse optimieren und bestmöglich digital unterstützen will, muss das Konzept, die Architektur und die Möglichkeiten der eingesetzten ERP-Lösung genau verstehen.

Daher ist die proALPHA Technology Exchange (pTE) die erste Adresse für alle, die in Unternehmen für die Organisation und den Betrieb von proALPHA verantwortlich zeichnen. Unter dem Motto „Talking about Integration“ fand die diesjährige pTE vom 15. bis 17. April 2015 im Lufthansa Training Center in Seeheim-Jugenheim statt.

Anwender, Berater, Entwickler und IT-Mitarbeiter hatten während der Konferenz die Möglichkeit, sich in vier Themengruppen (Tracks) mit insgesamt 47 Vorträgen und zwei Plenarvorträgen umfassend über proALPHA ERP zu informieren. Die Kernthemen der Veranstaltung waren:

- Allgemeine organisatorischen Themen (Track Business)
- Umsetzung von Anforderungen mit proALPHA (Track Application)
- Entwicklung mit den Werkzeugen von proALPHA (Track Development)
- Systemtechnik zum Betrieb von proALPHA (Track System)

Auch die vier Intensivseminare, die der eigentlichen Konferenz vorgelagert stattfanden, waren bereits frühzeitig ausgebucht. Sie informierten zu folgenden Themen:

- Zugriff auf proALPHA mit dem proALPHA Web-Portal
- proALPHA Dashboards – Einsatz und Anpassung
- Geschäftsprozesse mit dem DMS optimieren
- Inside the OpenEdge Database (in English)

Die pTE ist ein wichtiger Termin im Kalender, daher steht jetzt auch schon fest: 2016 findet die Veranstaltung vom 11. bis 13. Mai in Fulda statt. ■



# Ein Firmenzusammenschluss ist auch nur ein Projekt

Mit der richtigen Projektmethodik zum gemeinsamen Unternehmen

proALPHA und ALPHA Business Solutions (ABS) wachsen zügig zusammen. Einen entscheidenden Beitrag zur effizienten Integration beider Unternehmen leistet dabei das professionelle Projektmanagement. Michael Finkler, Vorstand der ALPHA Business Solutions und seit Anfang Juni Geschäftsführer der proALPHA Software GmbH, sowie Michael Wüstemeier, Director Consulting bei proALPHA, zeigen, worauf man dabei achten muss.

## So funktioniert die Integration

Michael Finkler und Michael Wüstemeier stehen derzeit vor einer besonderen Herausforderung in puncto „Integration“. Ihre Aufgabe: die beiden Unternehmen möglichst effizient und reibungslos zusammenzuführen. „Wir haben einen sportlichen Fahrplan. Gleichzeitig wollen wir in jedem Fall vermeiden, dass die Integration beider Unternehmen das operative Geschäft oder gar die Kundenbeziehungen beeinträchtigt“, erklärt Michael Finkler. Es bleibt die Komplexität der Aufgabe, die in ihren Details – Prozessanpassungen und Umstrukturierungen – so manchem ERP-Projekt ähnelt. Was liegt also näher, als auf vorhandene Erfahrungen in Sachen Integration und Projektmethodik aufzubauen? „Im Prinzip ist ein Firmenzusammenschluss ein Projekt wie jedes andere. Nur dass es hier nicht um Technik, sondern primär um Menschen und Organisationsstrukturen geht. Uns kam schnell die Idee, bei Planung, Monitoring oder Kommunikation auf bewährte Projektmethoden zu setzen“, unterstreicht Michael Finkler. Besonders wichtig waren dem Projektteam dabei folgende fünf Aspekte:

**Klartext reden** – Fehlende Informationen führen zu Gerüchten. Und Gerüchte zu Verunsicherung. Besorgte Mitarbeiter sind eher selten in der Lage, Top-Leistungen abzurufen. „Das ist besonders tragisch, wenn die Sorgen völlig grundlos sind“, sagt Michael Finkler. „Besser ist es, mit offenen Karten zu spielen und Mitarbeiter frühzeitig über geplante Veränderungen zu informieren.“ Wer zuversichtlich nach vorn schaut, könne sich konstruktiver in den Gestaltungsprozess einbringen. Auf der anderen Seite sind Unternehmenszusammenschlüsse in der Regel öffentlichkeitswirksam. Ein exaktes Kommunikationskonzept sollte daher festlegen, wann wer in welchem Umfang informiert wird. „Wichtig ist: Kommunikation ist Chefsache. Zuerst sind Führungskräfte und Mitarbeiter zu informieren, dann erst die Öffentlichkeit. Es wäre fatal, wenn Betriebsangehörige über ein so gravierendes Ereignis aus der Zeitung erfahren“, unterstreicht Michael Finkler.

**Teams bilden** – Wenn Organisationen, die kurz zuvor noch im direkten Wettbewerb standen, plötzlich zusammenarbeiten sollen, ist das für manche Mitarbei-

ter gewöhnungsbedürftig. „Deshalb ist es wichtig, Gemeinsamkeiten aufzubauen und ein ‚Wir‘-Gefühl zu schaffen. Kennenlern-Meetings, Team-Events und Vor-Ort-Termine sind dabei hilfreich“, erläutert Michael Wüstemeier. Verständnis für die Arbeit der neuen Kollegen und der persönliche Austausch unterstützen den Wechsel vom Wettbewerbs- in den Teammodus. „Die Gemeinsamkeiten beider Unternehmen betonen wir sogar im Projektslogan ‚together for success‘ und im Projektnamen ‚Gemini‘ (Zwilling)“, fügt Michael Finkler hinzu. Ebenso wichtig sei es, in jeder Phase des Integrationsprojekts am Puls der Belegschaft zu bleiben. „Hierfür haben wir ein Resonanzteam gegründet. Damit senden wir zum einen das Signal ‚Wir nehmen euch ernst‘. Zum anderen sind viele Mitarbeiter tatsächlich näher am praktischen Geschehen als das Projektteam und können die Integration mit wichtigen Hinweisen und Impulsen begleiten“, ist Michael Finkler sicher.

**Professionell planen und umsetzen** – Wie bei jedem komplexen Projekt ist eine sorgfältige Vorbereitung entscheidend für den späteren Verlauf und Erfolg. „Unser Fahrplan stand lange vor dem Projektstart fest. Er setzt nicht nur den groben Rahmen, sondern listet minutiös die Termine für die Kommunikationsmaßnahmen und Integrationsschritte in den einzelnen Unternehmensbereichen auf“, sagt Michael Wüstemeier. Der Plan sei nicht in Stein gemeißelt, gebe dem Projektteam aber in allen Phasen die notwendige Orientierung.

**Auf Best Practices setzen** – Bei Unternehmenszusammenschlüssen geht es meist um Zukunftschancen. Nicht Sachwerte wie etwa Immobilien oder Lagerbestände stehen im Fokus, sondern Know-how, Innovationskraft, Erfahrung und Kreativität der Mitarbeiter. „Ein Potenzial, dass sich schnell erschließen lässt, wenn beide Unternehmen auf Augenhöhe kooperieren und achtsam miteinander umgehen“, weiß Michael Finkler. Es dürfe weder Sieger noch Besiegte ge-

ben. Stattdessen sollten vorhandene Prozesse und Strukturen gemeinsam analysiert werden. „Wenn die neue Organisation konsequent an Best Practices ausgerichtet wird, finden sich am Ende alle Mitarbeiter darin zurecht. Vorausgesetzt, die Prozessänderungen sind objektiv logisch und für alle Beteiligten verständlich“, ergänzt Michael Finkler.



**Michael Finkler, Vorstand der Alpha Business Solutions AG und seit Anfang Juni Geschäftsführer der proALPHA Software GmbH**

**Sorgfältig dokumentieren** – Organisatorische Änderungen sind leichter zu akzeptieren, wenn die Entscheidungen nachvollziehbar sind. Beim Gemini-Projekt werden Diskussionsergebnisse, Termine, Meilensteine und Fortschritte daher strukturiert erfasst. Spezielle Tools – zum Beispiel für Prozessdesign oder Aufgabenmanagement – helfen, Veränderungen übersichtlich zusammenzufassen. Es geht es nicht nur darum, Mitarbeiter zu informieren. Auch die Projektleitung braucht Details, um den Projektfortschritt der einzelnen Teams zu sichern.

### Fazit

Die Integration von proALPHA und ALPHA Business Software geht mit großen Schritten voran. Rund 80 Prozent der Integrationsaufgaben will das Gemini-Projektteam spätestens vier Monate nach dem „Signing“ abhaken. Die verbleibenden 20 Prozent folgen bis zum Jahreswechsel 2015/16. Nach einem Jahr, so die Planung, ist die Integration organisatorisch abgeschlossen. „Gemini läuft sehr effizient. Wir kommen deutlich schneller voran als gedacht und profitieren bereits von ersten Synergien. Das haben wir auch unserer Projektmethodik zu verdanken“, bestätigen Michael Finkler und Michael Wüstemeier unisono. Letztlich ist eben jede betriebliche Änderung – und sei sie noch so gravierend – ein Projekt. Etwas, das sich mit sorgfältiger Planung und strukturierter Herangehensweise in den Griff bekommen lässt. ■



**Michael Wüstemeier, Director Consulting der proALPHA Consulting GmbH**



### Babel in der Fabrikhalle

Eine Lücke, die – zumindest vorübergehend – von der Softwareindustrie gefüllt werden kann. Schließlich gelten neben der Sensorik vor allem die Erfolge der IT – etwa bei Systemintegration oder Datenanalyse – als Wegbereiter der smarten Fabrik. ERP-Anbieter mit klarem Fokus auf Produktion und Logistik besitzen das notwendige Know-how und die praktische Erfahrung bei der Umsetzung von Industrie 4.0-Projekten. Letzteres ist besonders wichtig, denn inzwischen geht es nicht mehr darum, neue Lösungen zu entwickeln, sondern um eine möglichst intelligente Kombination vorhandener Technologien. Heute sind fehlende Standards die Herausforderung auf dem Weg zur smarten Fabrik, denn Maschinen und IT-Systeme sprechen noch immer unterschiedliche Sprachen. Genau das ist der Grund, warum Industrie 4.0 noch weit vom „plug & produce“ entfernt ist. Deshalb sind Industrie 4.0-Projekte so komplex und anspruchsvoll. Leider dürfte sich daran, allein schon wegen der technischen Komplexität und der Vielzahl der beteiligten Hersteller, mittelfristig kaum etwas ändern. Immerhin reicht das Spektrum der beteiligten Unternehmen von Maschinen- und Anlagenbauern über Telekommunikationsanbieter bis zur Softwareindustrie. Der Erfolg von Industrie 4.0-Projekten hängt damit ganz wesentlich davon ab, inwieweit es dem Projektteam gelingt, vorhandene Technologien aufzugreifen, zu verknüpfen und aufeinander abzustimmen.

### ERP-Anbieter spielen die Schlüsselrolle

Die Softwarebranche blickt in puncto Integration auf jahrzehntelange Erfahrungen zurück: von den manuellen und halbmanuellen Verfahren der Neunzigerjahre bis zum vollautomatischen Datenaustausch über die „Cloud“. Wenn jemand gelernt hat, Systembrüche und Prozesslücken zu schließen, dann sind es die Softwareanbieter. Und Daten stehen bei Industrie 4.0 im Fokus. Auf dem Weg zur smarten Fertigung sind branchenerfahrene ERP-Anbieter daher kompetente Ratgeber, die manchmal sogar fertige Lösungen aus dem Koffer zaubern. Im Falle von proALPHA sind das beispielsweise die Integrationsplattform „Integration Workbench“ oder spezielle Module zu Datenanalyse, Monitoring oder Prozessautomatisierung.







Spezialisierte ERP-Anbieter sind zudem in der Lage, das fehlende Know-how in den Unternehmen zumindest

zeitweilig zu kompensieren. Etwa, indem sie Unternehmen bei der Konzeption und Umsetzung von Industrie 4.0-Szenarien unterstützen oder – noch wichtiger – den Wissenstransfer organisieren. Hierzu gehört neben Mitarbeiterschulungen auch der Aufbau langfristig angelegter Aus- und Weiterbildungsprogramme.

### Fazit: Zaudern hilft nicht

Bei Industrie 4.0 gibt es keine gesetzlich verordnete Deadline. Und es gibt gute Gründe, warum mittelständische Unternehmen kaum geneigt sind, sich als „Early Adaptor“ eine blutige Nase zu holen. Schließlich sprechen die langfristig orientierten Investitionszyklen der Industrie gegen einen rasanten Wandel in den Werkshallen. Trotzdem sollte die vernetzte Fabrik nicht auf die lange Bank geschoben werden. Zum einen, weil Wettbewerber in Westeuropa, den USA und Fernost ähnliche Pläne schmieden, zum anderen weil der Weg dorthin lang und steinig ist. Industrie 4.0 ist kein typisch technisches Projekt. Es verändert nicht mehr und nicht weniger als die Prozesse der betrieblichen Leistungserstellung. Die Veränderungen ziehen sich dabei wie ein roter Faden durch nahezu alle Geschäftsbereiche. Dementsprechend umfangreich sind die Herausforderungen: Sie reichen von der technischen Umsetzung über die Mitarbeiterqualifikation bis hin zum Change Management. Branchenerfahrene ERP-Anbieter wie proALPHA können Fertigungsbetrieben wertvolle Impulse geben, um die Anforderungen umzusetzen und das notwendige Know-how sukzessiv aufzubauen. ■

### Vorteile von Industrie 4.0:

-  Sinkende Produktionskosten
-  Höhere Produktionsqualität
-  Vorausschauende Wartung, Stillstand vermeiden
-  Losgröße 1 in der Produktion
-  Höhere Kundenzufriedenheit
-  Neue Marktchancen

 Kontakt: [i40@proalpha.de](mailto:i40@proalpha.de)

# Industrie 4.0 und ERP – proALPHA zeigt, wie's geht!

Die perfekte Anbindung zwischen ERP und Industrie 4.0 funktioniert. Dies zeigte proALPHA auf der Hannover Messe vom 13. bis 17. April 2015 in einem Live-Szenario. Als Mitglied der Technologie-Initiative der SmartFactory KL e.V. und des DFKI präsentierte proALPHA zusammen mit 15 anderen Unternehmen Lösungen zur Integration der Vision Industrie 4.0. Am Stand von SmartFactory KL wurde nicht nur die erste Plug-&Produce-Industrie-4.0-Anlage vorgestellt, sondern gleichzeitig auch die erste Anlage dieser Art, die ihre Daten mit dem ERP-System austauscht. Der Beweis, dass die reibungslose Zusammenarbeit zwischen der Industrie 4.0-Produktion und einem ERP-System bereits heute funktioniert, selbst wenn die Schnittstellen noch nicht standardisiert sind.

Vernetzte Fertigung ist inzwischen lange nicht mehr genug. Alleine Maschinen, Sensoren und Produktionssteuerung zu verbinden, macht Teilbereiche zwar effizienter, jedoch nicht die gesamte Wertschöpfungskette. Die Anforderungen haben sich deutlich gewandelt. In einer herstellerunabhängigen Produktionslinie sollen auf ERP-Zuruf modular und basierend auf einheitlichen Standards individuell konfigurierte Produkte hergestellt werden.

Am Anfang des Prozesses steht dabei die singuläre Produktzusammenstellung durch den proALPHA Produktkonfigurator, der Produktdesigns in Losgröße 1 ermöglicht. Der daraus resultierende Fertigungsauftrag wird direkt vom

ERP-System an die Anlage übergeben und dort bearbeitet.

Für die Hannover Messe wurde das Konzept der Industrie 4.0-Anlage von SmartFactory KL und dem DFKI beträchtlich erweitert: Einzelne Produktionsmodule lassen sich sogar im laufenden Anlagenbetrieb ergänzen.

Aber auch in der Praxis ist ein Datenaustausch zwischen einzelnen Maschinen und ERP bereits oft realisiert. So melden beispielsweise Maschinen Arbeitsschritte, die im Vorfeld ausgeführt wurden, direkt an das ERP-System. Nachgedacht wird bei der Initiative SmartFactory KL e.V. und ihren Partnern bereits über den nächsten Schritt bei der Realisierung und Integration der Paradigmen von Industrie 4.0 in die Praxis. ERP spielt auch dabei eine wichtige Rolle – sowohl für den wirtschaftlichen Betrieb der Produktionsanlagen (etwa bei der Planung des Produktionsprozesses oder der Wartung) als auch für die Verbindung zwischen Produktion und Betriebswirtschaft. ▀



v.l.n.r.: Ralf Buksch, Mitglied im Lenkungskreis IBM, Andree Stachowski, CSO der proALPHA Gruppe, Eveline Lemke, Staatsministerin für Wirtschaft in Rheinland-Pfalz, Prof. Dr.-Ing. Dr. h.c. Detlef Zühlke, DFKI GmbH, Dr. Armin Pfoh, Vice-President, Bereich Corporate Strategy & Innovation von TÜV SÜD (Fotoquelle: SmartFactory KL e.V.)

## Integration Workbench (INWB) schafft spürbare Verbesserungen



Das mittelständische Unternehmen Spelsberg, seit Jahren Nutzer der ERP-Komplettlösung von proALPHA, ist ein marktführendes Familienunternehmen der Elektroindustrie und auf den Gebieten der Elektroinstallations- und Gehäusetechnik tätig – täglich werden rund 150.000 Kunststoffgehäuse für das Elektrohandwerk und die Industrie produziert. Spelsberg hat mithilfe der zentralen Kommunikationsplattform „Integration Workbench“ (INWB) von proALPHA den kompletten elektronischen Datenaustausch vereinheitlicht. Dieser Nutzen ist quasi „unsichtbar“, aber für alle spürbar: Anwender, Kunden, Lieferanten und externe Partner.

Elektrofachgroßhandlungen und u.a. Maschinenbauunternehmen – diese beiden Kundengruppen stellen jeweils eigene Anforderungen an den Vertrieb bei Spelsberg. Das Unternehmen beliefert im Elektrofachgroßhandel kleinere, mittelständische Handelsunternehmen genauso wie die großen Player. In der Regel umfassen hier die Aufträge eine große Stückzahl desselben Produkts. Dagegen geht es bei den Industriekunden

überwiegend aus der Maschinenbaubranche um individuell entwickelte, genau an die Maschinen angepasste Gehäuse, die in Einzelprojekten ausgearbeitet werden – dementsprechend unterscheiden sich die einzelnen Aufträge und Belege.

### Wartungsaufwand war zu hoch

Die IT-Landschaft bei Spelsberg war vor der Einführung der INWB sehr heterogen und wartungsintensiv.

Dazu IT-Leiter Karsten Dettmers: „Viele Schnittstellen, zahlreiche unterschiedliche Technologien und Lösungen verursachten einen hohen Wartungsaufwand.“ Das bedeutete: Jede einzelne neue Anforderung führte zu neuen Schnittstellen oder zu Anpassungen der vorhandenen und damit zu

## DAS UNTERNEHMEN

Name:	Günther Spelsberg GmbH + Co. KG
Website:	www.spelsberg.de
Produkte:	Kunststoffgehäuse und -kästen für Elektrotechnik und Industrie
Standort:	Schalksmühle, Buttstädt, Tochtergesellschaften in England, Tschechien, Spanien, Niederlande, Dänemark
Mitarbeiter:	rd. 450
Umsatz:	rd. 70 Mio. Euro (2013)



neuem Implementierungsaufwand. Hinzu kommt, dass die Anforderungen an Schnelligkeit und Zuverlässigkeit wie überall auch bei Spelsberg ständig steigen. Dettmers konkretisiert: „Unsere Kunden erwarten, dass wir schnell, pünktlich und zuverlässig liefern, das müssen unsere IT-Systemlandschaften abbilden und sichern.“

Es ging also darum, den elektronischen Informationsfluss im Unternehmen zu vereinheitlichen, zu beschleunigen und zuverlässiger zu machen. Ziel war, externe und interne Systeme mit der INWB von proALPHA problemlos integrieren zu können. So war beispielsweise geplant, die inzwischen umgesetzte externe Informationsplattform ELGATE für Kunden anzubieten. Intern verlief damals der heute extrem schnelle Datenaustausch mit dem Qualitätssicherungssystem und proALPHA noch nicht befriedigend.

Darum wurde entschieden, die INWB als Middleware und Kommunikationsplattform einzuführen – dies lag auch insofern nahe, als Spelsberg in Sachen ERP schon lange auf proALPHA setzt und die gute Zusammenarbeit mit dem ERP-Spezialisten zu schätzen weiß. Spelsberg setzte dabei auf die zentralen Vorteile der INWB: Diese Plattform für serviceorientierte Architektur macht heterogene Systemstrukturen auch für mittelständische Unternehmen beherrschbar.

Das Kernstück der INWB ist eine leistungsstarke Middleware in Form eines Enterprise Service Bus (ESB) – eine robuste Kommunikationsinfrastruktur, die verschiedene Schnittstellentechnologien vereint und eine robuste und sichere Datenübertragung gewährleistet. Nach-

richten können auf unterschiedlichen Wegen (http, ftp; pop3, JMS, Datei) auf den Bus gelangen. Hier können die Nachrichten noch transformiert und an das Format des Zielsystems angepasst werden.

#### Vollautomatischer Belegaustausch mit Standort in den Niederlanden

Im April 2013 war es soweit: Seitdem erfolgt der elektronische Belegaustausch zwischen den beiden Standorten vollautomatisch. „Das war aus unserer Sicht ein echter Meilenstein“, freut sich der IT-Leiter. Das nächste Highlight ist noch „in Arbeit“: Seit April 2014 werden die alten EDI-Schnittstellen zwischen den internen und externen Systemen nach und nach durch die INWB abgelöst. „Diese individuell programmierten Schnittstellen haben viel Aufwand verursacht“, sagt Dettmers.

Mit der INWB ist jetzt bei Spelsberg die standardisierte Integration sämtlicher externer und interner Systeme möglich – mit der Folge, dass sich viel mehr Nachrichten gleichzeitig austauschen lassen und somit sämtliche Prozesse viel schneller sind. Dies ist der hohen Leistungsfähigkeit und Schnelligkeit des Enterprise Service Bus (ESB) der INWB zu verdanken. Der ESB nimmt Nachrichten mit verschiedenen Diensten auf, steuert den Datenfluss und garantiert die sichere Nachrichtenzustellung – und zwar beim Austausch von Stammdaten, Belegen und anderen Informationen mit der angeschlossenen ERP-Komplettlösung von proALPHA und Systemen weiterer Hersteller. Dies geht reibungslos, zuverlässig und sicher vonstatten. Wartung und Fehlerbehebung sind weniger aufwendig und seltener, dies gilt auch für das Monitoring. Die Daten aus den jeweils angebundenen Systemen werden über die INWB quasi in Echtzeit zur Verfügung gestellt.



„Die INWB von proALPHA ist die zentrale Kommunikationsplattform und technologische Voraussetzung dafür, dass alle Anwender, Kunden und Partner sich auf sichere und reibungslose Prozesse verlassen können.“

Karsten Dettmers, IT-Leiter bei Spelsberg





den Stammdaten-austausch können die Standardreplikationsfunktionen der INWB genutzt werden. Ebenfalls ein internes „Fremdsystem“ ist die Maschinendatenerfassung in der Produktion, die nun im nächsten Schritt mit der neuen Datendrehscheibe kommunizieren soll.

### Kommunikationsplattform ist ein Selbstläufer

Alle insgesamt 160 Anwender der ERP-Komplettlösung arbeiten wie gewohnt mit proALPHA weiter – ohne die neue Middleware zu sehen, aber schneller, sicherer und zuverlässiger als zuvor. Die komplette elektronische Kommunikation bei Spelsberg hat jetzt eine gemeinsame technische Basis und eine zentrale Drehscheibe für den Datenaustausch, die Verwaltung der Schnittstellen sowie die Verarbeitung aller Daten.

„Der größte Vorteil der INWB von proALPHA liegt darin, dass sie eigentlich gar nicht bemerkt wird“, fasst Dettmers zusammen. „Sie ist weit mehr als nur EDI, sie ist ein Selbstläufer“, freut sich der IT-Leiter, sie setze nämlich Kräfte frei: Die IT-Abteilung kann ihren Aufgaben der Weiterentwicklung der gesamten Unternehmens-IT besser nachkommen. Aus Sicht von Spelsberg ist die INWB „ein unsichtbarer Beitrag zu spürbarem Erfolg“.

### Kunden können Lagerbestände jederzeit einsehen

Seit der Einführung der INWB kann Spelsberg seinen Kunden aus dem Elektrogroßhandel die übers Web zugängliche Informationsplattform mit dem Namen ELGATE anbieten. Die Kunden rufen die Website der Plattform im Internet auf und können dann über ihre Zugangsdaten Lagerbestände von Standardartikeln einsehen. Dazu Dettmers: „Auch hier spielt die INWB unsichtbar und spürbar ihren Vorteil aus – der Zugang ist sicher, einfach und schnell.“ Aufgrund des reibungslosen Zugriffs gibt es Überlegungen, den Kunden weitere Funktionen auf der Plattform anzubieten.

Darüber hinaus sind jetzt bei Spelsberg für die Anbindung der Qualitätssicherungssoftware keine eigens programmierten Schnittstellen mehr notwendig. Für

### Highlights

- Seit April 2013 vollautomatischer Beleg austausch mit dem Standort in den Niederlanden
- Übers Web zugängliche externe Informationsplattform ELGATE für Kunden läuft reibungslos
- Anbindung und Integration der QS-Software Babtec

### Benefits

- INWB fungiert als gemeinsame Kommunikationsplattform für alle internen Anwender und externen Partner und führt zu sehr schnellen, zuverlässigen Prozessen.
- Das Unternehmen verfügt so über deutlich mehr Ressourcen für die Weiterentwicklung der unternehmens-eigenen IT.
- Die INWB dient als Plattform für eine serviceorientierte Architektur (SOA) und macht heterogene Systemstrukturen auch für mittelständische Unternehmen beherrschbar.

# Mehr Transparenz und Sicherheit beim Planen – die proALPHA Produkt-Roadmap

Gute Planung ist eine wichtige Grundlage für den Erfolg. Das gilt auch in Bezug auf Software-Lösungen und deren Weiterentwicklung. Im Herbst des vergangenen Jahres hat proALPHA die Roadmap für seine Versionen 6.2 und 7.1 präsentiert. CTO Martin Wolf und Entwicklungsleiter Gunnar Schug erläutern, was proALPHA Kunden erwarten dürfen.

Worin liegen Inhalt und Nutzen der proALPHA Roadmap für Kunden und Interessenten?

M. Wolf: Mit der Roadmap legen wir fest, wann wir neue Releases veröffentlichen und welche strategischen Schwerpunkte wir setzen. Diese frühzeitige Planung und Transparenz gibt Kunden und Interessenten Sicherheit. Uns selbst zwingt die Roadmap, Schwerpunkte konsequent zu fokussieren und Entscheidungen klar zu kommunizieren.

In welchem Rhythmus planen Sie die Veröffentlichung neuer Releases?

G. Schug: Mit der Roadmap haben wir uns auf einen verbindlichen Zweijahresrhythmus festgelegt. Damit geben wir unseren Kunden eine klare Perspektive. Sie können sich darauf verlassen, dass sie im Rhythmus von zwei Jahren neue Releases erhalten. Damit entsprechen wir dem Wunsch vieler Kunden, neue Funktionen möglichst unmittelbar nutzen und auf aktuelle Trends reagieren zu können.



Welche Themen treiben die proALPHA Entwicklung?

M. Wolf: Viele unserer Kunden sind sogenannte Hidden Champions. Sie sind ausgewiesene Spezialisten in Nischenmärkten und haben entsprechend individuelle Business-Anforderungen. Trotzdem gibt es Themen,

die für alle eine zentrale Rolle spielen – egal, ob Fertigungsindustrie oder Handelsbetrieb. Diese Themen haben wir herauskristallisiert und zu den strategischen Schwerpunkten unserer Roadmap erklärt.

Was beschäftigt Hidden Champions jetzt und in der nahen Zukunft?

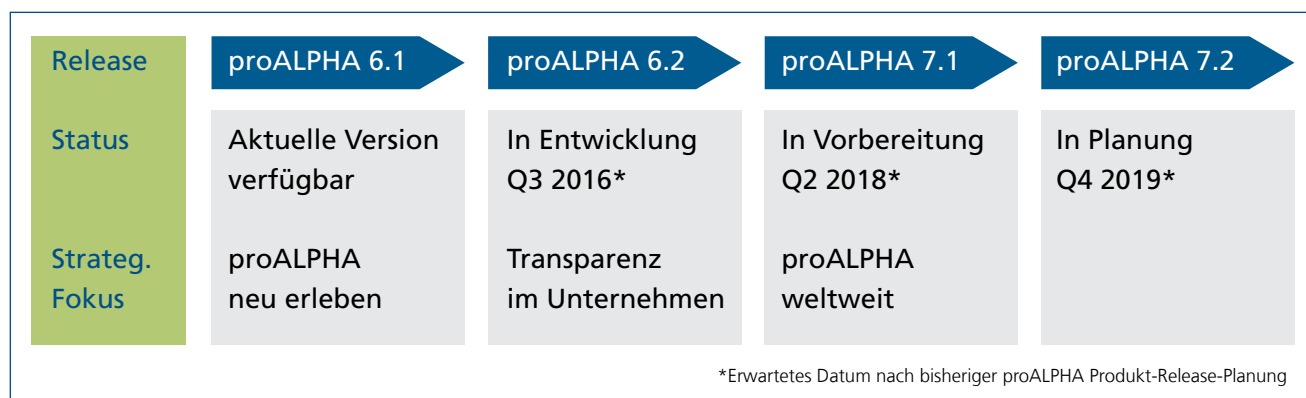
G. Schug: Die meisten Kunden und Interessenten stehen unter dem ständigen Druck, ihre Prozesse verbessern zu müssen und ihre Effizienz zu erhöhen. Das ist natürlich ein wichtiger Fokus unserer Roadmap. Aber wir arbeiten auch daran, proALPHA im Bereich Finance/Controlling/Compliance weiter zu verbessern. Zudem haben wir die wachsenden Anforderungen der international agierenden Mittelständler fest im Blick und erweitern unsere Lösung um neue Landesversionen. Und genauso intensiv beschäftigen wir uns mit der Entwicklung von intelligenten Schnittstellen, mit mobilen Lösungen und dem Thema User Experience.

Welche technischen Anforderungen stellen Kunden und Interessenten?

M. Wolf: Eines ihrer Hauptanliegen ist eine überschaubare Lösung mit einer soliden technologischen Basis. Sie soll robust, flexibel und einfach zu warten sein und sich schnell migrieren lassen. Um nur die beste und passendste Software anzubieten und sinnvoll zu ergänzen, investieren wir viel Zeit in die Evaluierung neuer Technologien und geeigneter Partner.

Welche Themen stehen dabei im Vordergrund?

G. Schug: Das Thema Mobility ist aktuell für viele unserer Kunden wichtig. Fast alle wünschen sich mobile



#### proALPHA Roadmap: So können Sie mit uns planen

Lösungen, um ihre Effizienz weiter zu erhöhen – und da gibt es viel Potenzial. Werden zum Beispiel Daten aus dem Lager über mobile Endgeräte direkt in das ERP-System eingespeist, spart das nicht nur Papier. Zusätzlich zum Zeitgewinn werden auch weniger Fehler gemacht. Und wenn Manager überall und jederzeit Zugriff auf Daten, Statistiken und Auswertungen haben, sind sie auch während ihrer Geschäftsreisen in der Lage, Entscheidungen zu treffen.

#### Wie weit schaut die Produkt-Roadmap voraus?

M. Wolf: Unsere Roadmap hat einen fünfjährigen Planungshorizont und betrachtet immer drei Versionen gleichzeitig: Erstens das aktuelle Release, zweitens die Version, an der unsere Entwickler gerade arbeiten, und drittens eine Version, mit deren Planung wir uns bereits beschäftigen. Jede Version fokussiert dabei andere Entwicklungsschwerpunkte. So stellen wir sicher, dass der kurze Zweijahrestakt überhaupt erst realisierbar wird.

#### Mit welchen Versionen und Schwerpunkten beschäftigt sich die aktuelle Roadmap?

G. Schug: Die aktuelle Version 6.1 folgt dem Leitmotiv „proALPHA neu erleben“. Sie beinhaltet viele wichtige Neuerungen, die das Fundament für alle künftigen Entwicklungen bilden: die Benutzeroberfläche, das gesamte Look & Feel, die Integrationsplattform, das Webportal, die Workflow-Möglichkeiten und fast 9.500 neue Funktionalitäten. Version 6.2 adressiert die „Transparenz im Unternehmen“ und wird unseren Kunden zum Beispiel ein deutliches Plus an Flexibilität und Genauigkeit bei der Analyse und Bewertung ihrer Ergebnisse bieten. Sie befindet sich in der Pilotierung und wird voraussichtlich ab dem dritten Quartal 2016

verfügbar sein. Gleichzeitig haben wir auch schon mit den Planungen für Version 7.1 begonnen. Sie wird unter dem Motto „proALPHA weltweit“ vor allem neue Landesversionen und Funktionen beinhalten, die unsere Kunden bei der Internationalisierung unterstützen.

#### Wird bei so vielen Neuerungen die Einführung einer neuen Version nicht schnell sehr komplex?

G. Schug: Gerade weil das Tempo sehr hoch ist und viele Neuerungen betrifft, achten wir besonders darauf, die Überschaubarkeit unserer Lösung beizubehalten. Wir setzen auf Modularisierung und entwickeln einzelne Funktionen als Add-on. So bleibt proALPHA schlank, flexibel und einfach zu handhaben.

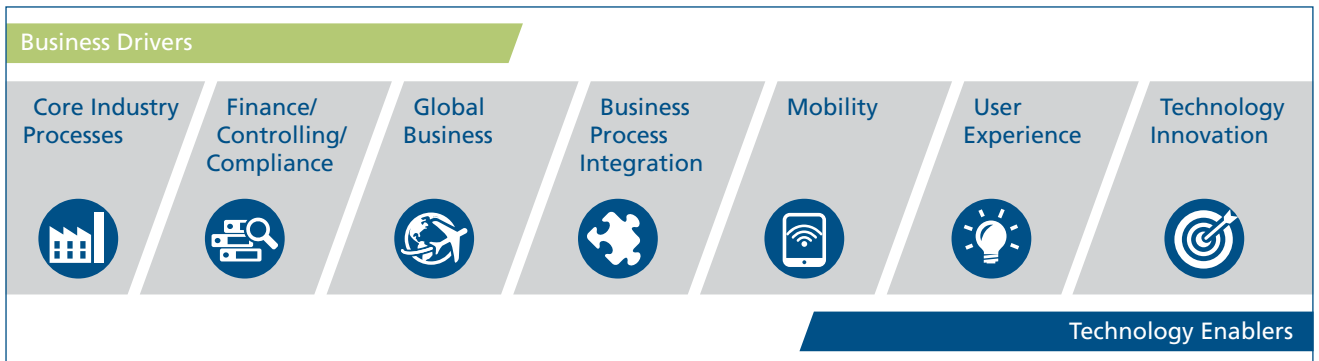
#### Wie stellen Sie sicher, dass Sie Ihre Planungen einhalten?

M. Wolf: Mit dieser Frage treffen Sie einen besonders wichtigen Punkt, denn der geplante Zweijahresrhythmus bedeutet ein straffes Programm für alle Beteiligten. Dementsprechend haben wir in neue Rollen und in die Beschleunigung von Prozessen investiert.

#### Auf welche neuen Features von Version 6.2 freuen Sie sich besonders?

G. Schug: Ich bin ein großer Fan der automatischen Verarbeitung von Eingangs-





Die strategischen Treiber unserer Softwareentwicklung

rechnungen. In dieser Funktion steckt ein deutliches Potenzial zur Steigerung der Effizienz. Denn bei jeder eingehenden Rechnung zu kontrollieren, ob Preis und Menge stimmen, ist mühsam, kostet Zeit und birgt ein hohes Risiko für Fehler. Mit Version 6.2 werden Eingangsrechnungen künftig vollständig elektronisch analysiert und die Weiterverarbeitung durch festgelegte Workflow-Ereignisse angestoßen. Als Manager begeistern mich aber auch die mehrdimensionalen Ergebnis-

rechnungen und Kreuzauswertungen, die durch das erweiterte Datenmodell der 6.2 möglich werden.

M. Wolf: Ich freue mich über jede einzelne neue und verbesserte Funktionalität, die unsere Kunden in ihrem Business unterstützt und weiterbringt. Das ist schließlich unser größter Ansporn: unseren Kunden genau die Technik zu bieten, die sie benötigen, um ihre Ziele zu erreichen und für die Zukunft gerüstet zu sein. ▀

## Nahtlose Vertriebsprozesse – auch in der Internetwüste

Das ERP-System offline nutzen? Das geht, wenn man die mobile CRM-Lösung piaX von mobileBlox in proALPHA integriert. Dem Vertriebsaußendienst liegen damit – auch ohne Internetzugang – jederzeit alle Informationen und Dokumente vor, die er vor Ort benötigt. Und der Workflow versorgt den Innendienst mit den anstehenden Aufgaben, sobald das System synchronisiert wird.

Ortstermin in der entstehenden Zuckerfabrik in Usbekistan. Erste Anlageteile sind bereits erfolgreich installiert, nach einigen konstruktionsseitigen Änderungen stehen jetzt weitere Verhandlungen an. Welches Angebot liegt dem Interessenten aktuell vor? Gibt es zwischenzeitlich Zusatzinformationen aus Telefonaten mit dem Vertriebsinnendienst? Welche Lieferscheine wurden erstellt? Wie ist der Status der Reklamation, ist das Ersatzteil schon unterwegs? Der Vertriebsaußendienst benötigt zuverlässige Antworten auf solche Fragen, um sich auf seinen Besuch beim Kunden

oder Interessenten vorzubereiten. Nur mit aktuellen Hintergrundinformationen kann er das konkrete Anliegen seines Gesprächspartners spezifizieren, zusätzlichen Bedarf aufspüren, ein partnerschaftliches Vertrauensverhältnis zum Kunden aufbauen und pflegen – und den Lead systematisch bis zum erfolgreichen Vertragsbeziehungsweise Projektabschluss entwickeln.

Ein ERP-System mit voll integriertem CRM gibt dem Außendienstmitarbeiter dabei schnell und umfassend Auskunft – sofern er über eine stabile und leistungs-

fähige Internetverbindung Zugriff hat. Doch darauf ist nicht immer Verlass, weder in Deutschland noch beim Auslandseinsatz in der Weite Zentralasiens. Eine zusätzlich integrierte Offline-Lösung sorgt dafür, dass die notwendigen Kundeninformationen stets griffbereit sind. Und: Sie ermöglicht eine nahtlose Zusammenarbeit von Vertriebsinnen- und -außendienst ohne Datenbruch – unabhängig vom verfügbaren Netz.

#### Elektronischer Aktenkoffer, durchgängige Prozesse, einheitliche Daten

Ein solcher elektronischer Koffer für die Vertriebsakten steht dem Außendienst mit dem mobilen CRM-Modul piaX zur Verfügung. Kern der Datenhaltung ist wie gewohnt das ERP-System: Hier stehen die vertriebsrelevanten Informationen aus dem gesamten Unternehmen zentral zur Verfügung – aus der Kundenhistorie ebenso wie aus der Finanzbuchhaltung oder der Materialwirtschaft. In welchem Umfang und wie aktuell die Informationen beim Synchronisieren für piaX offline verfügbar gemacht werden, legt der Anwender über Filter fest.

Da piaX sich vollständig in Outlook integrieren lässt, erledigt der Außendienstmitarbeiter seine Aufgaben über die gewohnte Benutzeroberfläche – beispielsweise Kontaktdaten aktualisieren oder einen Gesprächsbericht verfassen. Eine hohe Nutzerakzeptanz ist somit garantiert, und es entsteht kein Schulungsaufwand.

Die Basisdaten wie Kontakte, Termine oder Aufgaben kann der Vertriebsmitarbeiter zusätzlich über mobile Endgeräte abrufen und bearbeiten. Sobald er das System synchronisiert, werden alle neu erfassten Informationen zentral im ERP-System abgelegt. Das sichert eine einheitliche Datenhaltung und erspart dem



Vertriebsinnendienst das aufwendige Nachpflegen von Kontaktdaten. Dokumente und E-Mails werden über das integrierte Dokumentenmanagementsystem (DMS) in proALPHA archiviert, was zusätzlich für Transparenz sorgt.

Neu anstehende Aufgaben spielen Workflow-gesteuerte Prozesse in proALPHA dem Innendienst nach der Synchronisation automatisch zu: Produktbroschüren versenden, neue Preisberechnung vornehmen, Angebot erstellen, Wartungstermin vereinbaren... Auf die entsprechenden Dokumente, Termine und Gesprächsnotizen, die der Innendienst erstellt, kann wiederum der Außendienst über piaX zugreifen. Damit ist ein effizientes Zusammenspiel der gesamten Vertriebsmannschaft ebenso sichergestellt wie der nahtlose Kommunikationsfluss – und ein einheitlicher Informationsstand bei allen Mitarbeitern mit Kundenkontakt.

#### Informationssicherheit inklusive

Nützlicher Zusatzeffekt des elektronischen Aktenkoffers: Er sorgt für mehr Sicherheit beim Umgang mit sensiblen Kundendaten. Im Gegensatz zur ausgedruckten Kundeninformation für unterwegs sind die Offline-Daten nicht nur aktueller und umfassender, sondern auch per Verschlüsselung vor unberechtigtem Zugriff geschützt. Die Datenübertragung zwischen Outlook und piaX erfolgt ebenfalls verschlüsselt über den Exchange-Server. Einer vertrauensvollen Kundenbeziehung steht damit wirklich nichts im Wege. ▀

— Kontakt: [roland.tuschinski@proalpha.de](mailto:roland.tuschinski@proalpha.de)

# K.R. Pfiffner Gruppe – mit proALPHA läuft es rund

Branche: Maschinen- und Anlagenbau

## Entscheidung für proALPHA

- Funktionsumfang für vollständige Abdeckung der Logistikbereiche inklusive des Projektgeschäfts & Service
- ERP-System mit Funktionen zur standortübergreifenden Zusammenarbeit und einer zentralen Datenbank über alle Mandanten
- Integrationsmöglichkeit des PDM-Systems

## Benefits

- Vertriebsplanung und Umsetzung über alle Standorte hinweg mit proALPHA CRM-VIS und Analyzer
- Höherer Prozess- und Informationsfluss aufgrund von durchgehender Produktion und Endmontage über proALPHA bei sehr großen Stücklisten
- Projekt-Vor- und -Nachkalkulationen schaffen Kosten- und Ertragstransparenz
- Verringerung der Lagerbestände dank mandantenübergreifender Lagerführung
- Effizienterer Personaleinsatz mittels Betriebsdatenerfassung (BDE)
- Verringerung interner Aufwände im Bereich der Kreditorenablage sowie Lieferanteninformationen durch proALPHA DMS inklusive Scanning

Die Schweizer K.R. Pfiffner Gruppe ist der weltweit führende Hersteller von Rundtaktmaschinen und beschäftigt rund 280 Mitarbeiter. Durch Werke und Standorte in der Schweiz, in Deutschland, Russland, China und Japan ist Pfiffner in der Lage, weltweit Maschinen zu betreuen und auszuliefern. Bereits seit 1976 werden Rundtaktmaschinen hergestellt, die Bearbeitungsschritte simultan an mehreren Stationen und damit die wirtschaftliche und präzise Produktion von Werkstücken in sehr hohen Stückzahlen ermöglichen. Zu den Kunden der Gruppe gehören weltweit tätige Hightech-Industrieunternehmen aus verschiedenen Branchen wie Automotive, Elektronik, IT oder Telekommunikation. Weltweit sind über 1.500 Maschinen aus dem Haus Pfiffner im Einsatz; jährlich kommen rund 55 neue Anlagen dazu.

Rundtaktmaschinen der K.R. Pfiffner Gruppe zeichnen sich durch Produktivität, Prozesssicherheit, Präzision und Flexibilität aus. Damit die Prozesse auch in der gesamten Unternehmensgruppe rund laufen, wurde eine ERP-Lösung gesucht, welche standortübergreifend höchste Anforderungen erfüllt. Als präzise Lösung für die innovative Fertigungsindustrie wurde mit proALPHA das passende System gefunden.

## Lösung und Partner überzeugten auf Anhieb

Für die Herstellung und Wartung ihrer Produkte ist man bei Pfiffner zwingend auf ein flexibles, vollintegriertes ERP angewiesen. Als Ersatz für die bisherigen, verschiedenen Lösungen wurde ein modernes System evaluiert, welches an allen Standorten eingesetzt werden kann. Bereits nach kurzer Bedenkzeit entschied sich das Schweizer Unternehmen für proALPHA mit der Codex-Gruppe als Implementierungspartner. Ausschlaggebend für die Entscheidung waren der überzeugende Funktionsumfang von proALPHA inklusive Intercompany, Produktdatenmanagement-Integration (PDM) und Projektfunktionalitäten sowie das Branchen- und Beratungs-Know-how von Codex.

## Standortübergreifendes System für effiziente Prozesse

Die vollständige, standortübergreifende Abdeckung sämtlicher Logistik- und Serviceprozesse sowie des Projektgeschäfts stand im Vordergrund bei der

Einführung von proALPHA. Dabei sollten die unterschiedlichen Prozesse und Systeme an den verschiedenen Niederlassungen gleichzeitig vereinfacht und vereinheitlicht werden. Konkret hieß das: Ablösung von drei ERP-Lösungen, drei Finanzbuchhaltungslösungen und einem CRM-System! Bereits nach neun Monaten war die Einführung an drei Standorten in der Schweiz und in Deutschland erfolgreich abgeschlossen.

#### Vollintegrierte, durchgängige ERP-Lösung

Mit proALPHA als vollintegrierter Unternehmenslösung profitiert die K.R. Pfiffner Gruppe heute von zahlreichen Vorteilen eines modernen, durchgängigen ERP-Systems. Dazu gehören beispielsweise die standortunabhängige Vertriebsplanung und Umsetzung mittels proALPHA CRM-VIS und Analyzer, ein höherer Prozess- und Informationsfluss von der Produktion bis zur Endmontage oder eine jederzeit transparente Kosten- und Ertragssituation durch die fortlaufende Vor- und Nachkalkulation im Projektgeschäft. In der Produktion lassen sich sehr große, wachsende

Stücklisten nutzen, was die Effizienz bei der Herstellung der Rundtaktmaschinen deutlich verbessert. Als zentrales System ermöglicht proALPHA, Mitarbeiter dank mandantenunabhängiger



„Mittels der ERP-Lösung proALPHA können wir den gesamten Prozess abbilden.“

Rolf Loosli, Projektleiter ERP der K.R. Pfiffner Gruppe

ger Betriebsdatenerfassung standortübergreifend einzusetzen, Lagerbestände zu koordinieren und zu reduzieren sowie den internen Aufwand bei der Kreditoren-/Lieferantenverwaltung dank proALPHA DMS inklusive Scanning zu verringern.

#### proALPHA – damit es auch in Zukunft rund läuft

In Sachen ERP dreht sich beim Rundtaktmaschinenhersteller heute alles um proALPHA. Für Rolf Loosli, Projektleiter ERP der K.R. Pfiffner Gruppe, war die Entscheidung eine hervorragende Wahl: „Mit proALPHA können wir sämtliche Geschäftsprozesse im ERP abbilden und unterstützen. Die Integration der verschiedenen Standorte ermöglicht uns den schnellen, flexiblen Zugriff auf alle benötigten Informationen, damit es bei uns auch in Zukunft rund läuft.“

## DAS UNTERNEHMEN

Name:	K.R. Pfiffner AG
Website:	<a href="http://www.pfiffner.com">www.pfiffner.com</a>
Produkte:	Rundtaktmaschinen
Standorte:	Schweiz, Deutschland, China, Russland, Japan
Mitarbeiter:	rd. 280



## Impressum

Copyright:	© proALPHA Software GmbH   Auf dem Immel 8, 67685 Weilerbach Telefon: +49 6374 800-0   Fax: +49 6374 800-199   Internet: <a href="http://www.proalpha.de">www.proalpha.de</a>   E-Mail: <a href="mailto:info@proalpha.de">info@proalpha.de</a>
Erscheinungstermin:	Juni 2015
Redaktion:	Ursula Zeppenfeld, proALPHA Software GmbH (V. i. S. d. P)   Andrea Schmidt, proALPHA Software GmbH
Grafik und Design:	Michael Burkhard, proALPHA Software GmbH
Bildnachweis:	Neben eigenem Material und angelieferten Kundenbildern sind die folgenden Bilder auf Grundlage der Lizenzvereinbarungen mit <a href="http://www.fotolia.de">www.fotolia.de</a> abgedruckt: Ruslan Kudrin (S. 1, 4), Gajus (S. 10, 36), fotohansel (S. 12), Edelweiss (S. 13), Matthias Enter (S. 20), Erhan Ergin (S. 20), sharpnose (S. 20), frank peters (S. 21), pressmaster (S. 21)
Allgemein:	Für die eingesandten Manuskripte übernimmt die proALPHA Software GmbH keine Haftung. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigung sowie Speicherung sind nur mit Genehmigung der proALPHA Software GmbH gestattet. proALPHA und das proALPHA Logo sind eingetragene Warenzeichen der proALPHA Software GmbH. Alle anderen Produkte oder Markennamen sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.



# PUKY – spielend zum Erfolg

Branche: Metallverarbeitung

1949 mit einer Jahresproduktion von knapp 4.000 Rollern und Dreirädern gestartet, liefert die PUKY GmbH & Co. KG heute rund 700.000 Fahrzeuge „Made in Germany“ jährlich. Bis dato wurden allein rund 4,8 Millionen Dreiräder produziert, die zumeist über mehrere „Kindergenerationen“ weitergereicht werden. Im Jahr 2014 erzielte das Unternehmen ca. 45 Millionen Euro Umsatz. Die rund 100 Mitarbeiter werden unterstützt von etwa 700 behinderten Beschäftigten in externen Werkstätten. Mit der ERP-Lösung proALPHA ist es gelungen, die gesamten Prozesse entlang der Wertschöpfungskette abzubilden – sowohl die internen als auch die externen.

**Dezentrale Produktion: Anbindung externer Werkstätten**

Innovative Ideen, hochwertige Produkte sowie reibungslose Fertigungsprozesse sind notwendig, um dauerhaft international erfolgreich zu sein. Deshalb ist es sehr wichtig, auch die Logistik zu beherrschen.

Aktuell sind rund 700 Mitarbeiter mit unterschiedlichen Behinderungsgraden in insgesamt zehn externen Werkstätten beschäftigt. Dort finden Verpackungs- und Montagetätigkeiten bis hin zum kompletten Zusammenbau von Kinderfahrrädern statt. Dabei organisieren die Werkstätten in eigener Verantwortung Art

und Umfang der Tätigkeiten, während PUKY das Material zur Verfügung stellt und im Rahmen regelmäßiger Qualitätsaudits die montierten Fahrzeuge überprüft.

Mit dieser Arbeitsteilung ist ein hoher logistischer Aufwand verbunden. Material- und

## Entscheidung für proALPHA

- Flexibilität der Lösung zur Umsetzung unternehmensspezifischer Anforderungen im Standard
- Konstanz in der Entwicklung
- Lösungen speziell für den Mittelstand

## Benefits

- Integration von externen Werkstätten in das ERP-System
- Präzise Kalkulation aufgrund durchgängiger Materialwirtschaft
- Just-in-Time-Lieferung von Materialien an verschiedene Produktionsstandorte
- Flexible Anbindung eines Web-Shops für Bestellungen aus dem Fachhandel
- Anpassung auf spezielle Anforderungen innerhalb von nur vier Manntagen
- Automatische Kreditlimit-Prüfung löst entsprechenden Workflow aus



## „Dank proALPHA stimmt die Kalkulation immer und zu jeder Zeit.“

Jan Julius, Gesamtleiter Vertrieb bei PUKY



Werteflüsse sind einerseits korrekt zu verwalten, andererseits verfügen die Werkstätten typischerweise nicht über eine IT-technische Organisationsstruktur im Sinne eines Warenwirtschaftssystems. Für diese Anforderungen hat PUKY mit proALPHA die passende Lösung gefunden. Die Software bildet die Produktion bei PUKY und in den externen Werkstätten sowie die komplexe Logistik in einem System ab.

### Rückmeldungen per proALPHA E-Business (B2B)

Die Materialversorgung für PUKY sowie die Jahreskapazitäten der externen Werkstätten werden in proALPHA geplant. Für die laufenden Planungen sind die Werkstätten jeweils als eigene Dispositionsbereiche und die Abläufe als Werksbestellungen organisiert. Rückmeldungen zu den Aufträgen setzen die Werkstätten mittels B2B-Modul über ein Internetportal in proALPHA ab. Hier können die Verantwortlichen in den Werkstätten die für sie vorgesehenen Aufträge einsehen. Für als fertig gemeldete Aufträge erhalten die Werkstätten automatisch aus proALPHA heraus Gutschriften. Damit sind alle Werkstätten in einem IT-System vernetzt und es ist jederzeit nachvollziehbar, in welchem Stadium sich der einzelne Auftrag befindet.

### Bedarfsgerechte Lagerkapazitätsplanung

Aufgrund fehlender Lagerkapazitäten in den Werkstätten werden sämtliche Materialien im eigenen Hochregallager zwischengelagert und dann just in time an die Werkstätten ausgeliefert. Dieses Prinzip ist ähnlich dem von Konsignationslagern.

Da das Material im Eigentum von PUKY verbleibt, ist eine wertmäßige Umbuchung beim Transport nicht erforderlich. Die Lagerhaltung von Rohmaterialien, Zubehörteilen und Halbfertigwaren übernimmt ein Lagerverwaltungssystem, das die Daten an proALPHA übergibt. Die Software organisiert den gesamten Be-

legfluss und die Bestandsverwaltung. Alle Stapler und Handhubwagen im PUKY-Werk sind mit Scannern ausgerüstet, die die Barcodes an den Lagerplätzen und Ladungsträgern lesen und per Funk an das Lagerverwaltungssystem melden. Die hieraus resultierenden Warenein- und -ausgänge führen zu entsprechenden Buchungsbelegen. „Dank proALPHA stimmt die Kalkulation immer und zu jeder Zeit“, so Jan Julius, Gesamtleiter Vertrieb bei PUKY.

### Im Standard bleiben

„Um unsere spezielle Fertigungskonstellation sachgerecht im ERP-System darzustellen, waren einige individuelle Anpassungen erforderlich“, berichtet Jan Julius. „Bereits mit dem Wechsel auf proALPHA 5.1 im Jahre 2008 haben wir die meisten dieser Sonderlösungen abgebaut und in Funktionen des Standardsystems überführt. Die weitgehend automatisierten Abläufe im Standard zu integrieren, hat lediglich vier Manntage benötigt.“

Damit vereinfachen sich Wartung, potenzielle Erweiterungen der Umgebung und die Nutzung der integrierten Funktionen weiter. Diese Erfahrung erfüllt die ursprünglichen Forderungen bei der Systemauswahl vor rund zehn Jahren – nämlich mit einem Softwareanbieter zusammenzuarbeiten, der Konstanz in der Entwicklung zeigt und nahe am Mittelstand ist.

### Produktvielfalt managen

Mehr als 100 verschiedene Produkte in unterschiedlichen Varianten und das saisonale Geschäft verlangen nicht nur innerhalb der Produktion hohe organisatorische Flexibilität. Auch in der Logistik geht PUKY be-

sondere Wege: Das Fertigwarenlager befindet sich beim Spediteur. Es ist in proALPHA als eigener Dispo-Bereich organisiert und wird wie eine interne Abteilung gesteuert. Mehrmals täglich werden die Bestände beim Spediteur mit den Bestellungen bei PUKY abgeglichen, um die kurzfristige Lieferfähigkeit sicherzustellen.

#### Transparenz im Warenwirtschaftssystem

Bestellungen gehen bei PUKY telefonisch, per Mail oder Fax ein, zunehmend wird auch der mit proALPHA verbundene Web-Shop genutzt. Für den Fahrrad-Fachhandel ist im Web-Shop eine Schnittstelle zum Warenwirtschaftssystem integriert, das die Daten an proALPHA weitergibt. Rund 4.000 aktive Kunden – neben großen Klienten und Distributoren vor allem viele Kleinabnehmer – werden effizient abgewickelt.

Die zum Versand freigegebenen Aufträge werden per DFÜ an den Logistikdienstleister übermittelt, der dann die endgültige Kommissionierung und Versendung der Ware durchführt. Die Verladungsmeldung per DFÜ erzeugt in proALPHA die Rechnung, die direkt an den Kunden geht, selbst wenn über einen Einkaufsverband geordert wurde.

#### Kreditlimit-Prüfung auf mehreren Ebenen

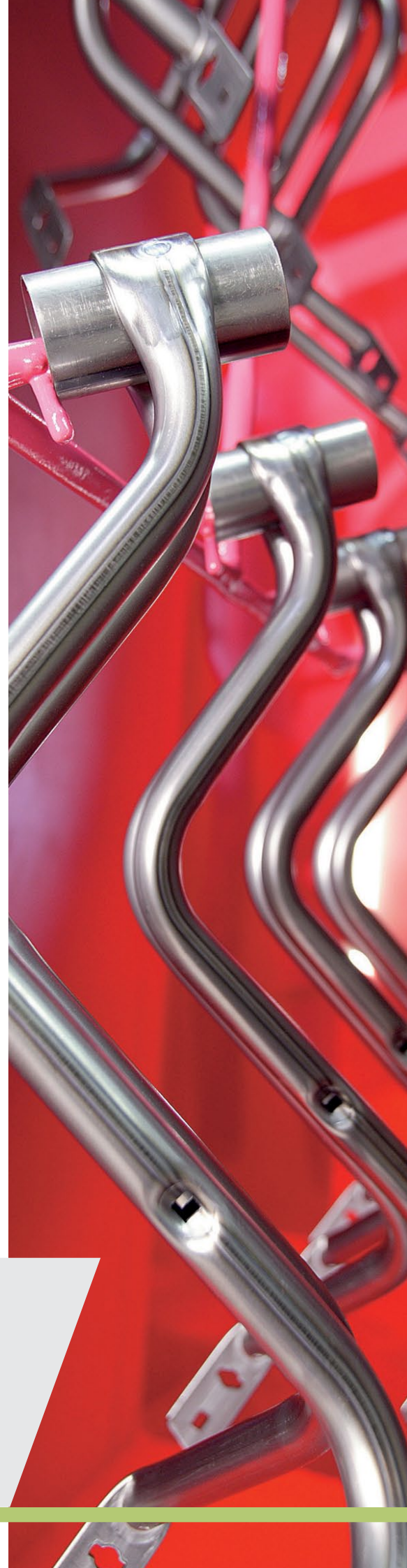
PUKY arbeitet in proALPHA mit einer automatisierten Kreditlimit-Prüfung, um Zahlungsausfälle möglichst zu vermeiden. Das System gleicht bei jedem Auftragseingang automatisch das Liefervolumen gegen die kundenindividuell eingeräumten Limits ab. Basis dafür sind die aktuellen Daten der proALPHA Finanzbuchhaltung, auf die direkt zugegriffen wird. Überschreitungen oder Unklarheiten lösen einen automatisierten Workflow an die Buchhaltung aus, die bei Bedarf eine individuelle Bearbeitung übernimmt.

#### Mehr Effizienz in der Produktion

Im Kern ist die Effizienz der PUKY-Produktion an die Funktionsfähigkeit und die komplexe interne und externe Logistik gebunden. Trotz der außergewöhnlichen Konstellation mit einer Vielzahl sehr spezieller ausgelagerter Dienstleister wurden in proALPHA weitgehend automatisierte Abläufe für Materiallogistik, Werteflüsse und buchhalterische Funktionen realisiert. ■

## DAS UNTERNEHMEN

Name:	PUKY GmbH & Co. KG
Website:	<a href="http://www.puky.de">www.puky.de</a>
Produkte:	Dreiräder, Laufräder, Kinderfahrräder, Einräder, Go-Karts, Roller
Standort:	Wülfrath, Deutschland
Mitarbeiter:	rd. 100 & ca. 700 in externen Werkstätten (2014)
Umsatz:	rd. 45 Mio. Euro (2014)



# Die proALPHA Kunden: individuell, erfolgreich und viele gute Ideen

Viele unserer Kunden sind echte Pioniere mit spannenden Unternehmensgeschichten, fantastischen Geschäftsideen und beeindruckenden Erfolgen. Manche tragen große Namen, andere gehören eher zu den Hidden Champions. Ab sofort stellen wir in jeder Ausgabe der proALPHA Aktuell einige von ihnen vor.

## HanseYachts AG

Was haben der Fußballstar Toni Kroos, der berühmte Maler Caspar David Friedrich und einer der größten Segelyachthersteller der Welt gemeinsam? Richtig! Sie alle stammen aus Greifswald, der kleinen, aber quicklebendigen Universitäts- und Hansestadt in Deutschlands östlichstem Norden.

„Breaking rules, setting trends“ – unter diesem Motto produziert die innovative HanseYachts AG seit 1990 hochseetüchtige Segelyachten. Durch kontinuierliches Wachstum und Zukauf hat sie sich bis heute zu einer der größten Sportbootwerften weltweit entwickelt. Neben der Hausmarke Hanse Yachten gehören drei weitere Segel- sowie zwei Motoryachtmarken zum Unternehmen. Alle Neuentwicklungen werden am Hauptsitz in Greifswald zusammengebaut und direkt vor Ort im Bodden und in der Ostsee getestet. Nicht selten entstehen daraus preisgekrönte Yachten, die in der Branche hohe Wellen schlagen.

### Das Erfolgsrezept

„Sicher spielen unsere Visionen und unternehmerischen Qualitäten eine ebenso wichtige Rolle wie die klare Zielgruppenorientierung und die Effizienz unserer Produktionsprozesse. Viel entscheidender für unseren Erfolg sind jedoch das vielfältige Know-how und die Leidenschaft unserer Mitarbeiter. Jeder im Team liebt die See, ist auf ihr zu Hause und macht seine Arbeit mit Hingabe. Für mich selbst gibt es nichts Grandioseres, als Boote zu designen, zu bauen und die Begeisterung unserer Kunden beim Segeln zu erleben“, erläutert Dr. Jens Gerhardt, CEO der HanseYachts AG.

### Zahlen und Fakten

Mit der Hanse 291, der allerersten selbst produzierten Yacht der Marke Hanse Yachten, läutete das Unternehmen 1993 eine neue Epoche für die Branche ein. Für 44.444 Deutsche Mark (zwei Drittel des damals üblichen Marktpreises)

brachte der Hersteller ein Boot mit allen erforderlichen Basics und beeindruckenden Segeleigenschaften auf den Markt. Heute gehören insgesamt sechs Marken und 31 unterschiedliche Modelle – von 29 bis 63 Fuß Länge – zur Produktpalette. Diese wird über ein ausgesuchtes Händlernetz in mehr als 40 Länder der Erde vertrieben. Mit rund 1.050 Mitarbeitern zählt die HanseYachts AG zu den größten Arbeitgebern in der Region Greifswald.

Seit März 2007 ist das Unternehmen im regulierten Markt der Frankfurter Wertpapierbörse notiert.



**Dr. Jens Gerhardt, CEO  
der HanseYachts AG**



**Firmensitz:** Greifswald  
**Geschäftsführer:** Dr. Jens Gerhardt  
**Webseite:** [www.hanseyachts.com/de](http://www.hanseyachts.com/de)



## KLAUS Multiparking GmbH

Was schätzen Sie, wie viele Stunden Autofahrer jährlich auf der Suche nach einem Parkplatz sind?

Aktuelle Studien fanden heraus: Jeder Autofahrer sucht im Durchschnitt rund 100 Stunden pro Jahr nach einem Stellplatz für sein Auto. Ohne das Unternehmen KLAUS Multiparking wäre dieser Verbrauch an Energie und Lebenszeit bestimmt noch höher.

Bereits seit 1964 gehören Autoparksysteme zum Angebot der 1907 als Wagneri in Bad Tölz gegründeten KLAUS Multiparking GmbH. Seitdem hat sich das Unternehmen – inzwischen mit Sitz im baden-württembergischen Aitrach – zu einem der führenden Anbieter für innovative Parklösungen entwickelt. Zur Produktpalette gehören sowohl mechanische als auch vollautomatische Parksysteme. Ob sie verschieben oder stapeln, zusammenrücken oder auseinanderschieben, heben oder versenken – alle KLAUS-Multiparking-Lösungen werden ausschließlich in Deutschland hergestellt. Sie entsprechen dem neuesten Stand der Technik und erfüllen höchste Qualitätsansprüche.

Stets mit dem doppelten Ziel, sowohl komfortabel ein- und ausparken als auch den vorhandenen Raum effizient zu nutzen.

### Das Erfolgsrezept

„Qualität ist das A und O. Deshalb lassen wir alle



Helmut Knittel, Geschäftsführer  
der KLAUS Multiparking GmbH

Erfahrung und unser gesamtes technisches Know-how in jedes unserer Produkte fließen. Dabei folgen wir dem Motto: die Herkunft bewahren, die Gegenwart gestalten und die Zukunft erschließen“, sagt Helmut Knittel, Geschäftsführer der KLAUS Multiparking GmbH.



### Zahlen und Fakten

Rund 600.000 realisierte Stellplätze gehen bereits auf das Konto des erfolgreichen Mittelständlers, der mit 65 Vertriebspartnern weltweit und 140 Mitarbeitern in seinem Produktionswerk in Aitrach mehr als 80 Länder der Erde beliefert. Für seine fortschrittlichen Produktideen wurde das Unternehmen u.a. mit dem Innovationspreis des Landes Baden-Württemberg ausgezeichnet.

Firmensitz: Aitrach

Geschäftsführer: Helmut Knittel

Webseite: [www.multiparking.com](http://www.multiparking.com)



## IST METZ GmbH

Was wäre das Leben ohne Druckprodukte!

Jeden Tag verwenden Menschen auf der ganzen Welt unzählige „UV-lackierte“ oder „UV-bedruckte“ Produkte: morgens ein Joghurt zum Frühstück, die Shampoo-Flasche im Bad, mittags das Telefongespräch mit dem neuen Handy, abends die Keksdose auf dem Tisch. Unbewusst macht UV unseren Alltag bunter, lebendiger und vielfältiger. Das ist auch ein Verdienst von IST METZ aus Nürtingen.

Umweltfreundlichkeit und Effizienz werden immer wichtiger. Kein Wunder daher, dass die Aushärtung von Farben, Lacken, Silikonen und Klebern mithilfe von UV-Licht immer mehr an Bedeutung gewinnt. In Sekundenbruchteilen trocknen die UV-Anlagen von IST METZ beispielsweise bedrucktes Papier, Karton oder Etiketten. Das von Gerhard Metz in den Siebzigerjahren gegründete Unternehmen zählt heute zu den besten UV-Ausrüstern und Anbietern von UV-Systemen in

der ganzen Welt. IST METZ entwickelt, produziert und vertreibt Anlagen vor allem für die Druckindustrie, aber auch für die Aushärtung von Beschichtungen in der Automobilbranche und für viele weitere Industrien.

### Das Erfolgsrezept

„Neueste Technologien, ein ausgeklügeltes Qualitätsmanagement, mehr als 35 Jahre Erfahrung und ein vielseitiges Leistungsspektrum sind die wichtigsten Bausteine unseres Erfolgs“, erläutert Dirk Jägers, Geschäftsführer der IST METZ GmbH



**Dirk Jägers, Geschäftsführer der IST METZ GmbH**

### Zahlen und Fakten

In 35 Jahren hat sich das Unternehmen vom kleinen Nischenbetrieb zum Weltmarktführer in der UV-Technologie entwickelt. Die internationale Firmengruppe umfasst heute 15 Firmen und beschäftigt weltweit rund 500 Mitarbeiter. Sie verfügt über eigene Vertriebs- und Servicefirmen in Frankreich, England, den USA, Italien, den Niederlanden, Spanien, Schweden, China, Thailand und Japan, die von einem weltweiten Händler- und Partnernetz ergänzt werden. ■



**Firmensitz: Nürtingen**

**Geschäftsführer: Dirk Jägers**

**Webseite: [www.ist-uv.de](http://www.ist-uv.de)**

# MAAS Profile – Herzstück Variantenvielfalt

Branche: Metallverarbeitung

Das im Jahre 1948 gegründete Unternehmen MAAS Profile produziert und vertreibt hochwertige Metallprofile für Dächer, Fassaden und Decken. MAAS Profile bezeichnet sich selbst als Kleinmengen-Spezialist für Handwerker. Durch unterschiedliche verwendete Materialien, Stärken, Formen oder Farben – über 40.000 Materialvarianten werden angeboten – haben die Kunden buchstäblich die Qual der Wahl. Hinzu kommen Sonderanfertigungen wie spezielle Stanz- oder Lochteile und Zubehörteile wie Befestigungsmittel, Lichtsysteme oder Kanteile. Insgesamt kommt das Unternehmen so auf 18 Produktgruppen und auf Millionen Ausführungsvarianten. Die überaus facettenreiche Produktpalette bildet das Unternehmen in 18 Produktkonfiguratoren der ERP-Komplettlösung proALPHA ab.

## Mit Produktkonfiguratoren den Überblick behalten

Seit Januar 2014 handhabt MAAS Profile seine Variantenvielfalt deutlich effizienter als zuvor. Das Unternehmen bildet die Prozesse durchgängig mit der ERP-Komplettlösung proALPHA ab. Das Herzstück sind dabei 18 Produktkonfiguratoren, die speziell auf die Belange von MAAS Profile zugeschnitten sind.

Geschäftsführer Hans Wiedemann erläutert: „Für jede Produktgruppe haben wir einen eigenen Konfigurator. Die Konfiguratoren sind die Grundlage unseres Geschäfts.“ Die nun durchgängig abgebildeten Prozesse

sorgen dafür, dass das Unternehmen pro Jahr 42.000 Produktionsaufträge mit mehr als 200.000 Auftragspositionen fertigen und in über 400.000 Paketen termingerecht liefern kann.

Zudem erhöhen die Produktkonfiguratoren den Standardisierungsgrad. So können die Vertriebsmitarbeiter bereits bei der Auftrags erfassung die Produkte zusammenstellen, auch wenn diese umfangreich und komplex sind. Außerdem geben die Konfiguratoren schon bei der Auftragsannahme Auskunft darüber, ob genügend Material in der gewünschten Beschaffenheit vor-

rätig ist. Ist dies nicht der Fall, lässt sich automatisch eine Bedarfsmeldung an den Einkauf senden, der das Material zukaufen kann.

## Entscheidung für proALPHA

- Abbildung einer hohen Variantenvielfalt in klar definierten Produkten und Prozessen
- Zusammenspiel mehrerer Produktkonfiguratoren bei kleinen Losgrößen
- Eliminierung von Medienbrüchen und Integration mobiler Datenerfassung
- Zuverlässiger Anbieter eines ERP-Komplettsystems auf modernster technologischer Basis

## Benefits

- Abbildung kundenspezifischer Produktionsaufträge in Einzelfertigung
- Deutliche Reduzierung des manuellen Aufwands durch parallele Nutzung von 18 Produktkonfiguratoren für unterschiedliche Produktgruppen
- Geringere Fehlerquote durch höhere Automation
- Transparente Verwaltung und Management hoher Teile-Stückzahlen
- Nahezu 100% Liefertermintreue durch endtermingesteuerte Prozesse

## Manueller Aufwand deutlich reduziert

Aufgrund von Variantenbeschreibungen lassen sich auch Produktionsaufträge direkt aus den Konfiguratoren heraus generieren sowie Material und Aktivitä-

ten zuordnen. Ohne manuellen Aufwand werden so vollständige Prozesspläne erstellt. Dabei werden Schnitt- und Fertigungslisten angelegt, die das Produkt sauber definieren. Diese weisen alle Maße der zu fertigenden Teile wie auch die benötigten Stückzahlen aus – teilweise sogar, wie die Produkte zu verpacken sind. So ließ sich allein die Einplanung von Aufträgen, die Profile mit Kurzlängen beinhalten und die nicht auf allen Maschinen hergestellt werden können, von bis zu eineinhalb Stunden auf wenige Sekunden verkürzen. Außerdem lassen sich in den Schnitt- und Fertigungslisten benötigte Materialien automatisch für die „Ziel“-Maschinen reservieren. Mit den alten Insellösungen konnte das Unternehmen lediglich Form, Material und Farben der Produkte IT-technisch abbilden, alles andere hatte laut Wiedemann schon Sonderstatus-Charakter und musste in Form von Extra-Vermerken und mündlich mehr oder weniger manuell durch den Betrieb „geschleust“ werden.

#### Optimierung der Warenwirtschaft

Im Zuge der Einführung von proALPHA hat MAAS Profile auch die gesamte Produktionsplanung samt Materialflüssen, Maschinenzuordnungen und Rüstzeiten optimiert. Ausgangspunkt sind auch hierbei die Konfiguratoren. Sie legen zum Beispiel fest, welches Coil für welchen Auftrag vorgesehen ist. Auf diesen Rollen befinden sich jeweils Tonnen von Aluminium, Blech oder Edelstahl. Ein Grund für die Wahl eines speziellen Coil ist, dass sich Chargen in der Farbgebung unterscheiden können. Daher dürfen sich diese bei einem Produktionsvorgang nicht vermischen. Um das richtige Coil zu identifizieren, nutzen die Mitarbeiter Barcodescanner.

## „Unsere Konfiguratoren suchen in der Branche wohl ihresgleichen.“

Hans Wiedemann, Geschäftsführer der MAAS Profile GmbH

#### 200 Komplettaufträge pro Tag

Auch die Maschinenbelegung wird mittels Konfiguratoren vorgegeben. Dabei prüfen diese, ob zum anvisierten Produktionsdatum genügend Maschinenkapazität und Material vorhanden sind. Ist dies der Fall, werden den Materialien automatisch Maschinen zugeordnet, auf denen sie verarbeitet werden können. Die Auftragsposition sucht sich dabei quasi im Alleingang die richtige Maschine am richtigen Tag zur richtigen Zeit selbst aus und pflegt den Auftrag automatisch ein. In der Regel sind drei Maschinen pro Material und Position hinterlegt, von Priorität 1 bis Priorität 3. Nur wenn es zu Verschiebungen oder Engpässen kommt, greifen Mitarbeiter der Arbeitsvorbereitung ein. Dafür haben sie eine eigens angepasste Cockpitfunktion, die ihnen dies farblich signalisiert.

„Bei durchschnittlich 200 Komplettaufträgen pro Tag ist diese Warnfunktion sehr wichtig für uns, um unsere Schnelligkeit zu gewährleisten“, sagt Wiedemann. 90 Prozent der Auftragspositionen laufen nach dem definierten Regelprozess ab. Die Mitarbeiter müssen sich eigentlich nur noch um die rund 10 Prozent kümmern, die von diesem abweichen. Das System funktioniert. Als Ergebnis steht eine Termintreue von nahezu 100 Prozent. Letztlich ist immer der Endtermin entscheidend, also wann die Ware beim Kunden sein muss. Dieser definiert dann den Verladetermin und den Zeitpunkt, wann der zugeordnete LKW das Firmengelände spätestens verlassen muss, um die Ware rechtzeitig zum Kunden zu bringen. Der Verladetermin liegt in der Regel drei Arbeitstage nach dem Auftragseingang.

## DAS UNTERNEHMEN

Name:	MAAS Profile GmbH	
Website:	www.maasprofile.de	
Produkte:	Metallprofile für Dach, Fassaden und Decken	
Standort:	Ilshofen/Deutschland	
Mitarbeiter:	rd. 300	
Umsatz:	rd. 50 Mio. Euro (2014)	

#### Der Betrieb läuft ruhiger und produktiver

Bereits zehn Monate nach der Implementierung von proALPHA war schon zu erkennen, dass der Betrieb ruhiger läuft. Die Mitarbeiter müssen weniger manuell abstimmen. Und die Abstimmungsprozesse, die es noch gibt, laufen klarer und schneller ab. So konnte das Unternehmen im Kantbereich bereits die Ausbringung verdoppeln. ▀



## Technologie-Power made in Austria

Branche: Metallindustrie, Elektrotechnik und Elektronik, Schilder, Textil

Industriell. Integrativ. Innovativ. – Die GW St. Pölten Integrative Betriebe GmbH fertigt und vertreibt mit ihren rund 420 Mitarbeiter/innen hochinnovative Produkte für die unterschiedlichsten Branchen und nimmt dabei eine ganz besondere Vorreiterrolle ein. Innovative Produkte wie zum Beispiel E-Roller oder E-Bikes sind nur ein kleiner Auszug aus der vielfältigen Produktpalette der GW St. Pölten. Der zertifizierte Industriebetrieb übernimmt zudem soziale Verantwortung und schafft zahlreiche Arbeitsplätze für Menschen mit Behinderung und gibt diesen die Möglichkeit, wirtschaftlich produktiv und damit unabhängig zu sein. Unterstützt in ihren Prozessen wird die GW St. Pölten dabei von der ERP-Komplettlösung proALPHA, welche in allen Unternehmensbereichen zum Einsatz kommt.

### Highlights

- Abbildung unterschiedlicher, spartenspezifischer Abläufe im proALPHA Standard
- KANBAN-Pull-Verfahren mit proALPHA Integration
- Anbindung automatischer Lagersysteme
- Abbildung kundenspezifischer Produktionsaufträge mit änderbaren Stücklisten
- Einbindung von Kunden- und Lieferantensystemen
- Bereichsübergreifende Kostenrechnung und Kalkulation

### Benefits

- Transparente Abbildung sämtlicher Geschäftsprozesse sowie der Mengen- und Werteflüsse
- Flexible und skalierbare Auftragsabwicklung
- Automatisierung von Geschäftsprozessen mit Workflow-Unterstützung
- Zielgenaue Auftragskalkulation
- Individuelle Anpassungen bei vollständiger Releasefähigkeit der ERP-Lösung – aktuell in der Version proALPHA 6.1f

Komplette Fassung unter: [www.proalpha.at](http://www.proalpha.at)



## DAS UNTERNEHMEN

Name:	GW St. Pölten Integrative Betriebe GmbH
Website:	<a href="http://www.gw-stpoelten.com">http://www.gw-stpoelten.com</a>
Produkte:	Elektrofahrzeuge (E-Roller, E-Bikes), Verwahrungsmöglichkeiten & Ladeinfrastrukturen, Elektro/Mechanische Komponenten und Baugruppen, Schaltschränke, mechanische Teilefertigung, Textilkonfektionen, Schilder, Druck & Werbetechnik
Standorte:	Zentrale und Produktion in St. Pölten (AT) sowie in Gmünd (AT)
Mitarbeiter:	rd. 420, davon sind etwa 70% Menschen mit Behinderung
Umsatz:	ca. 22,5 Mio. Euro







# Wissen, was los ist – alle Veranstaltungen auf einen Blick

## Schlau in 20 Minuten: Erfolgsfaktor-Webinare

Expertenwissen für Themen rund um ERP auffrischen – das ist für proALPHA Interessenten und Anwender jetzt ganz einfach! In jeweils 20-minütigen interaktiven Webinaren, die auch als Download verfügbar sind, erhalten die Teilnehmer Tipps, Tools und Best Practices rund um die Themen, die den ERP-Markt bewegen. Unkompliziert von jedem Ort aus. Alles, was Sie dafür brauchen, ist Ihr PC und eine Internetverbindung.

Bis Juni fanden insgesamt drei Webinare statt und erfreuten sich einer mehr als regen Teilnahme sowie sehr guter Bewertungen. Die Möglichkeit zur Anmeldung sowie zum Download der Webinare finden Sie unter:

— [www.proalpha.de/de/events/webinare.html](http://www.proalpha.de/de/events/webinare.html)

## Praxistage: Theorie ist oft nicht genug

Anwendungen live zu erleben, ist die beste Entscheidungsgrundlage. Denn Informationen aus Prospekten alleine sind oft nicht ausreichend, um alle Faktoren bei der Auswahl eines ERP-Systems umfassend zu berücksichtigen. Die proALPHA@work Praxistage bietet Interessenten die Gelegenheit, die ERP-Komplettlösung proALPHA im Livebetrieb zu begutachten und Informationen von Anwendern aus erster Hand zu erhalten. Daneben stehen proALPHA Experten mit wertvollen Tipps zur ERP-Einführung zur Verfügung und stellen sich gerne Ihren Fragen.

Termine finden Sie unter:

— [www.proalpha.de/de/events](http://www.proalpha.de/de/events)

— [www.erp-praxistage.de](http://www.erp-praxistage.de)

## proALPHA erneut auf der IT & Business

Auch in diesem Jahr wird proALPHA auf der IT-Messe IT & Business in Stuttgart vertreten sein. Vom 29. September bis 1. Oktober 2015 präsentiert sich die proALPHA Gruppe auf dem Messegelände und bietet

Kunden und Interessenten die Gelegenheit, sich über die proALPHA Produkte und Dienstleistungen zu informieren. Weitere Informationen finden Sie unter:

— [www.itandbusiness.de](http://www.itandbusiness.de)

## Phantastisch vernetzte Welten – Integration auf allen Ebenen: proALPHA Kundentag 2015 im Phantasialand

Der diesjährige proALPHA Kundentag und die Herbsttagung des Anwenderkreises wird vom 18. bis 19. November 2015 im Phantasialand in Brühl stattfinden. Interessante Themen und viel Platz für Austausch und Gespräche warten auf Sie. Nähere Informationen erhalten Sie mit Ihrer Einladung, die voraussichtlich Ende Juli versendet wird.

## Keinen Termin mehr verpassen!



### Webinare

17.07.2015 Erfolgsfaktor Fertigungsplanung

11.09.2015 Erfolgsfaktor Finanzwesen

### Forum Business Software & Management

10.09.2015 in Steyr/Oberösterreich

### IT & Business

29.09.-1.10.2015 in der Messe Stuttgart

### ERP Infotag

06.10.2015 in Wien/Österreich

### Praxistage

13.10.2015 in Aitrach, 14.10.2015 in Nabburg,

20.10.2015 in Neuweiler, 10.11.2015 in Coburg,

17.11.2015 in Eichenzell

### Kundentag und Herbsttagung Anwenderkreis

18.-19.11.2015 im Phantasialand Brühl

### proALPHA Technology Exchange

11.05.-13.05.2016 in Fulda



# Erfolgreich teilen – soziale Verantwortung leben

Erfolg bedeutet auch, soziale Verantwortung zu übernehmen und etwas zurückzugeben. proALPHA ist sich bewusst, dass nicht alle Menschen auf der Sonnenseite des Leben stehen, und möchte seinen Beitrag leisten, etwas in die richtige Richtung zu bewegen. Der Entschluss, im laufenden Geschäftsjahr die Konzentration auf die Förderung sozialer Projekte zu legen, war daher schnell gefasst.

Das Hauptaugenmerk liegt in diesem Geschäftsjahr auf der Unterstützung lokaler Institutionen und Projekte in Kaiserslautern, Ahrensburg und Kenia, die sich auf verschiedene Art und Weise der Förderung von Kindern und Senioren verschrieben haben. Die proALPHA Projekte 2015 im Überblick:

## Kinderhospiz Sternenbrücke, Ahrensburg

Das Kinderhospiz Sternenbrücke ist eine Einrichtung für Kinder und junge Menschen mit unheilbaren oder degenerativen Erkrankungen, für die keine kurativen Therapien mehr möglich sind und die eine begrenzte Lebenserwartung haben. Der letzte Weg der jungen Menschen wird in Geborgenheit und einer offenen, familiären Atmosphäre gestaltet.

Infos unter: [www.sternenbruecke.de](http://www.sternenbruecke.de)

## Krebshilfe Kaiserslautern „Mama/Papa hat Krebs“, Kaiserslautern

Der Förderverein „Mama/Papa hat Krebs“ e.V. hat es sich zur Aufgabe gemacht, für das Projekt den benötigten finanziellen Rahmen zu schaffen. Die Initiative „Mama/Papa hat Krebs“ wurde im April 2009 von der Krebsgesellschaft Rheinland-Pfalz e.V. ins Leben gerufen und richtet sich speziell an Kinder und Jugendliche,

deren Leben durch die Krebsdiagnose eines Elternteils aus den Fugen geraten ist. So kann den betroffenen Familien die Hilfe zuteil werden, die sie in dieser schwierigen Lage so dringend benötigen.

Infos unter: [www.mama-papa-hat-krebs.de](http://www.mama-papa-hat-krebs.de)

## „alt-arm-allein“, Kaiserslautern

„alt-arm-allein“ e.V. ist eine Organisation zur Unterstützung von älteren Menschen in Stadt und Landkreis Kaiserslautern, die finanziell in Not geraten sind. Rund 100 Ehrenamtliche lassen Alleinstehenden über 60 Jahren, die auf Grundsicherung angewiesen sind, nicht nur materielle, sondern vor allem auch emotionale Hilfe zukommen. „alt-arm-allein“ finanziert sich über Spenden.

Infos unter: [www.alt-arm-allein.de](http://www.alt-arm-allein.de)

## St. Christophorus, Kaiserslautern

Das Caritas-Förderzentrum St. Christophorus steht Männern und Frauen offen, die von Wohnungslosigkeit bedroht oder gar ohne Wohnung sind. Betroffene finden Unterkunft und Beratung und werden in schwierigen Lebenslagen und Notsituationen betreut. In der Vorweihnachtszeit zeigten die proALPHA Mitarbeiter im Rahmen einer Aktion zum Kauf von Weih-



nachtskugeln enormes Engagement. Die Belegschaft kaufte so viele Kugeln für den firmeneigenen Christbaum, dass damit in St. Christophorus das Weihnachtsessen ausgerichtet und zusätzlich sogar noch warme Schlafsäcke und Kleidung gekauft werden konnten.

Infos unter:

[www.st-christophorus-kaiserslautern.de](http://www.st-christophorus-kaiserslautern.de)

### Rotary Distrikt 1860, Rarieda/Kenia

Das Hilfsprojekt des Rotary Distrikt 1860 in Rarieda/Kenia, eines der ersten Future-Vision-Projekte, ist ein Paradebeispiel für moderne Entwicklungszusammenarbeit und die Wirksamkeit von Global-Grant-Projekten. Der Distrikt Rarieda, im Westen von Kenia am Viktoriasee gelegen, gehört zu den ärmsten Regionen des Landes, die Menschen dort leiden arge Not und sind sehr geschwächt. 70 Prozent der Bevölkerung haben weniger als einen Dollar pro Tag zur Verfügung und leben somit deutlich unter der Armutsgrenze. Die HIV- und Malariaraten sind die höchsten im Land. Knapp ein

Viertel der Menschen ist mit HIV infiziert. 35 Prozent der Kinder und Jugendlichen sind Waisen.

Das Hilfsprojekt hat die Gemeinde Central Uyoma mit 36 Dörfern, 3.500 Haushalten und 12.000 Menschen im Distrikt Rarieda gewissermaßen „adoptiert“. Die Hilfsmaßnahmen konzentrieren sich auf die Eindämmung von Krankheiten, die medizinische Versorgung, die gezielte Förderung notleidender Familien, die Aufklärung in Schulen sowie den Aufbau der Eigenversorgung der Familien. Bereits nach einem Jahr konnten erstaunliche Erfolge verzeichnet werden.

Dieses Leuchtturmprojekt, ursprünglich ein Clubprojekt des RC Neunkirchen/Saar, wurde im August 2011 gestartet und ist mittlerweile zum Distriktprojekt erhoben worden.

Infos unter: [www.rotary1860.org/distrikt/02\\_foundation/Global\\_Grants/Rarieda.php](http://www.rotary1860.org/distrikt/02_foundation/Global_Grants/Rarieda.php)



Medizinische Versorgung im Rahmen des Hilfsprojekts Rotary Distrikt 1860 in Rarieda/Kenia



# GEMEINSAM

stark wie nie zuvor

