



Abacus Success Stories

«Wir verkaufen professionelle Werkzeuge mit einer professionellen Software.»

Cédric Vautier, Senior ERP-Manager und ERP-Verantwortlicher bei Hasler + Co AG

Cédric Vautier und Marco Kappenthuler geben Auskunft, wie die Abacus Business Software bei Hasler + Co AG professionell eingesetzt wird und wo die grössten Herausforderungen im Alltag liegen.

Sie arbeiten beide im ICT-Team der Firma Hasler + Co AG. Welches sind dabei Ihre Hauptaufgaben?

Cédric Vautier: Abacus ist für uns ein Standardprogramm, wir erledigen alles damit. Mit mehr als 240 Mitarbeitenden haben wir sehr komplexe Anforderungen an die Software, dies führt wiederum zu umfangreichen Prozessen, welche wir abgebildet haben. Zu unseren Aufgaben gehören aber auch die Optimierungen der Software oder die Umsetzung von neuen Projekten - wie beispielsweise das Servicemanagement, welches wir jetzt aktuell einführen.

Marco Kappenthuler: Grundsätzlich vertreten wir uns gegenseitig. Doch hat jeder seine Spezialitäten. Cédric macht beispielsweise mehr im Bereich der Business Process Engine und der Gestaltung der Dokumente. Ich hingegen hatte im letzten Projekt viel mit Schnittstellen und dem E-Business zu tun. So versuchen wir das Ganze ein wenig untereinander aufzuteilen.

Was waren die Herausforderungen im Bereich Detaillhandel und Grosshandel?

CV: Zwei grosse Herausforderungen in der Auftragsbearbeitung waren die Preis- und Rabattfindung. In diesem Bereich bietet Abacus einen riesen Umfang, von dem wir in unserer Branche einen grossen Teil nutzen. Wir haben bestimmt mehrere tausend Konditionen mit Standard- und Spezialrabatten. Hinzu kommt die Beschaffungsplanung mit der Einkaufsdisposition: ebenfalls eine sehr umfangreiche Funktion, die wir jedoch sehr schätzen.

Sie sind an mehreren Orten der Schweiz tätig. Wie wird die Software diesem Umstand gerecht?

CV: Wir regeln das über Geschäftsbereiche, die wir zusammen mit dem Abacus Vertriebspartner Asept eingeführt haben. Früher arbeiteten wir mit einer Mandantenlösung, was sehr herausfordernd war, da der Kunden- sowie Artikel-

stamm sowie die Konditionsdefinitionen an jedem Standort separat gepflegt werden mussten.

Mit der neuen Möglichkeit und der Aufteilung nach Geschäftsbereichen haben wir das ideale Werkzeug erhalten, alle Stammdaten zentral zu verwalten. Darüber hinaus können wir trotzdem für jede Geschäftsstelle eine eigene Bilanz und Erfolgsrechnung erstellen, was für die Finanzbuchhaltung entscheidend ist.

Wie erleben Sie die Digitalisierung im Zusammenhang mit der Abacus Business Software?

CV: Dank AbaScan konnten wir beispielsweise die Ordner aus der Buchhaltung verbannen. Aber auch die E-Rechnung trägt zur Digitalisierung bei. Vor allem bei grösseren Kunden setzt sie sich bereits als Standard durch. Ein Beispiel ist unser Kunde ABB: Hier sind die Prozesse strukturiert und digitalisiert, so dass wir mit der E-Businesslösung die Bestell-, Liefer- und Rechnungsverarbeitung automatisieren konnten. Viele kleinere KMU sind noch nicht soweit, da diese oftmals die notwendigen Mittel und Ressourcen nicht haben.

«Dank Abacus lassen sich Fehlerquellen und Medienbrüche vermeiden, was wiederum zu Zeitersparnissen führt.»

Wann haben Sie die Abacus E-Business Software eingeführt und welches Fazit ziehen Sie daraus?

CV: Im Jahr 2015 erfolgte das erste Projekt zum elektronischen Austausch von Bestellungen und Rechnungen mit unserem Kunden Flughafen Zürich. Das Abacus E-Business ermöglicht, dass Bestellungen elektronisch eingeliefert werden und Daten nicht doppelt oder dreifach erfasst werden müssen. Medienbrüche und Fehlerquellen lassen sich somit verhindern, was wiederum zu Zeitersparnissen führt.

Haben Sie eine Lieblingsfunktion in der Abacus Software, welche sie nicht mehr missen möchten?

MK: Im Bereich der Auftragsbearbeitung gefallen mir besonders die Verknüpfungen, also zum Beispiel das direkte Verzweigen vom Auftrag in das Auftragsarchiv oder in eine daraus erstellte Bestellung. Es sind die kurzen Wege von Programm zu Programm welche es ausmachen.

CV: Mit dem Maskendesign hat man zudem diverse Möglichkeiten eine sehr hohe Individualisierung einfach zu erreichen und spart erst noch richtig Geld: Wenn man die Masken so optimieren kann, dass die Mitarbeitenden schneller erfassen können, hat man einen richtigen Benefit. Grundsätzlich gesagt: Wir verkaufen unser professionelles Werkzeug mit einer professionellen Software.

hasler

Über Hasler + Co AG

Der Hauptsitz der Hasler-Gruppe befindet sich seit 1853 in Winterthur. Was als Vier-Mann-Betrieb startete, ist zu einer Gruppe gewachsen, die in der Schweiz über 240 Personen beschäftigt, davon 22 Lernende. Zu Beginn verkaufte Hasler Haushaltgeräte und Landwirtschaftsartikel. Heute legt man grössten Wert auf persönliche Fachberatung rund um Qualitätsprodukte - vom Elektrowerkzeug bis hin zum Arbeitsschutz.



Über Marco Kappenthuler (rechts) Junior ERP-Manager

Marco Kappenthuler ist ausgebildeter Detailhandelsfachmann. Seit 2012 ist er für Hasler + Co AG tätig, seit 2020 als Junior ERP-Manager im ICT-Team. Seine zweite Leidenschaft gilt dem Sport, insbesondere dem Handball.

Über Cédric Vautier (links) Senior ERP-Manager, ERP-Verantwortlicher

Cédric Vautier ist seit dem Jahr 2008 im ICT-Team der Firma Hasler und seit 2000 als Abacus Anwender tätig. Als gelernter Detailhandelsfachmann zeichnet er sich als Senior ERP-Manager/ERP-Verantwortlicher aus. In seiner Freizeit ist er oft an Konzerten und OpenAirs anzutreffen und verbringt seine Zeit auf Reisen oder beim Wandern - gerne mit einem guten Craft-Beer abgerundet.

Abacus Produkte bei Hasler + Co AG

Nebst den Finanz- und Lohnapplikationen werden im Bereich Handel & Produktion folgende Applikationen eingesetzt:

- Auftragsbearbeitung 246 Benutzer
- E-Business 22 Benutzer
- Business Process Engine 300 Benutzer

Eckdaten

- Anzahl Aufträge pro Jahr 185'000
- Anzahl Aufträge pro Tag ca. 680
- Anzahl lagergeführte Artikel 340'000 Stück
- Anzahl E-Businessaufträge 170 pro Tag
- E-Rechnungen 8350 pro Jahr