



Über Amsler & Co. AG

Die Firma Amsler & Co. AG wurde 1865 als mechanische Werkstätte in Feuerthalen gegründet. Sie ist spezialisiert auf die Bearbeitung und den Vertrieb von Lineartechnik (Rexroth) in der Schweiz. Als Grossist beliefert sie den Fachhandel mit Zweirad-Produkten (Motos, Mofas, Velos, Zubehör). Die Firma Amsler & Co. AG, ist der einzige Produzent von Motorfahrzeugen (PONY) in der Schweiz. Fast 100 Mitarbeiter sorgen tagtäglich dafür, dass die Begriffe Tradition, Erfahrung und Fortschritt die Firma Amsler auch in Zukunft begleiten.



Über Stephan Hochstrasser, Leiter IT

Stephan Hochstrasser ist ursprünglich gelernter Fahr- und Motorradmechaniker und ist seit vielen Jahren bei der Firma Amsler zuständig für die IT. Zusätzlich betreut er den First Level Support und ist erste Ansprechperson, wenn es um Fragen rund um die Abacus Business Software geht.

Abacus Produkte bei Amsler & Co. AG

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

- Auftragsbearbeitung 68 Benutzer
- Produktionsplanung und -steuerung 1 Benutzer
- E-Business 4 Benutzer

Eckdaten

- Anzahl Aufträge über Shop 3'500 - 4'000 pro Monat
- Anzahl Aufträge über Telefon 1'000 pro Monat
- Anzahl Aufträge Linearbereich 2'000 - 2'500 pro Monat
- Anzahl Rechnungen Jahr 2021 87'781
- Anzahl Rechnungen Jahr 2020 85'863

Sie zum Beispiel eine Scanstation für unsere Bedürfnisse entwickelt.

Wo konnten die grössten Effizienzsteigerungen mit der Auftragsbearbeitungssoftware erzielt werden?

SH: Das hat bei uns angefangen, als die Möglichkeit eingebaut worden ist, dass man im Grid (Tabelle) Positionen erfassen konnte. Das machen viele von uns, vor allem im Zweirad-Bereich arbeiten die Mitarbeiter nur im Grid. Ich selbst arbeite bei der Erfassung immer noch mit der herkömmlichen Methode. Vor allem wenn Mitarbeiter am Telefon sind, ist die Grid-Erfassung effizienter als das Navigieren von Feld zu Feld.

«Die Abacus Auftragsbearbeitung ist das wichtigste Werkzeug bei uns und bildet das Herz der Firma in allen Bereichen.»

Wie ist die Akzeptanz bei den Mitarbeitern gegenüber der Abacus Software insbesondere der Auftragsbearbeitung?

SH: Diese ist sehr hoch. Es gibt immer wieder Vorschläge von den Mitarbeitern, dass man etwas ändern könnte und wenn es dann möglich ist, machen wir es auch. Vor allem im gestalterischen Bereich wie beispielsweise Masken oder auch zusätzliche Hinweise, welche für die Unterstützung der Arbeitsschritte notwendig sind.

Was wurde mit der Abacus E-Business-Software abgebildet und was sind Resultate davon?

SH: Der Shop wurde abgebildet, die Rechnungsstellung, Bestellungen bei Lieferanten via E-Business im Bereich Lineartechnik bei der Firma Rexroth. Weitere Lieferanten sind jedoch nicht in der Lage oder wollen noch keine elektronischen Bestellungen. Auf der Kundenseite haben wir zum Beispiel mit Galaxus den Handel elektronisch abgebildet. Somit haben wir den Prozess mit Galaxus voll digitalisiert. Wirklich von A bis Z.

Haben Sie noch Ausbaupläne welche Sie mit der Abacus Auftragsbearbeitung, dem PPS oder dem E-Business durchführen wollen?

SH: Als nächstes gehen wir die Möglichkeiten der Rahmenaufträge im Abacus an. Im Zweirad-Bereich geht es vor allem um den Vor-Order, welchen wir bei unserer Hausmesse nutzen können. Aber auch die Digitalisierung der Bestell- und Lieferprozesse mit unserem Lieferanten Rexroth steht als nächstes noch an.

Zum Schluss noch eine persönliche Frage: Besitzen Sie auch ein Bike der eigenen Marken, die Sie vertreiben?

SH: Ich selbst nicht, da ich meine Velos selbst zusammenbaue. Ich habe somit Velos, die sonst niemand hat. Aber meine Frau, meine Schwiegereltern und Enkel haben eines – und sie würden es nicht mehr hergeben.



Abacus Success Stories

«Das Herz der Firma in allen Bereichen.»

Stephan Hochstrasser, Leiter IT

Stephan Hochstrasser, IT-Verantwortlicher der Firma Amsler & Co. AG, erläutert im Gespräch, wie die Firma Amsler & Co. AG die Abacus Auftragsbearbeitung einsetzt und welche Vorteile daraus entstehen.

Als Grossist vertreiben Sie diverse Marken im Bereich Fahrräder und Mofas. Was waren die Herausforderungen damit Sie das problemlos in der Abacus Auftragsbearbeitung abbilden konnten?

SH: Eigentlich war die ganze Umsetzung nicht so schwierig. Im Bereich Fahrräder mussten viele individuelle Benutzerfelder angelegt werden. So gegen 100 Stück damit ein Velo genauer beschrieben werden konnte. Auf diesen zusätzlichen Feldern können Selektionen durchgeführt werden. Die daraus erhaltenen Informationen stellen wir dann wieder grossen Distributoren wie zum Beispiel Galaxus zur Verfügung. Es handelt sich hier vor allem um ganz spezifische Produktdaten.

Welche Digitalisierungsmöglichkeiten wurden im Bereich der Auftragsbearbeitung angewendet?

SH: Bei den Rechnungen findet die Verarbeitung vollständig digital statt. Diese werden nicht mehr gedruckt oder physisch abgelegt, sondern befinden sich im elektronischen Dossier. Da nun alles auf digital umgestellt ist und wir keine Ablage mehr durchführen müssen, sparen wir viel Arbeitszeit.

Was sind die grössten Vorteile von der Abacus Auftragsbearbeitung aus Sicht der Firma Amsler & Co. AG?

SH: Es ist die Flexibilität, welche wir haben, sowie die Möglichkeit kleinere Anpassungen selbst durchzuführen. Im Bereich Erfassungsmasken kann ich viel selbst machen. Da wir unterschiedliche Geschäftsbereiche haben (Lineartechnik / Zweiräder) haben wir auch unterschiedliche maskentechnische Anforderungen wie zum Beispiel, dass gewisse Informationen nicht für alle Mitarbeiter zur Verfügung stehen müssen. Wir haben aber auch verschiedene Maskensets, auf welchen die Rechte zugeteilt worden sind, und die Informationen pro Bereich eingeschränkt sind.

Welche der bestehenden Funktionen würden Sie nie wieder hergeben?

SH: Ich würde Abacus grundsätzlich nicht mehr hergeben. Jede Software hat seine Vor- und Nachteile. Wir können wirklich reibungslos und flexibel arbeiten und das auch aufgrund der Firma Softtech AG, welche viele Möglichkeiten so anpassen konnte, wie wir diese gerne haben. So haben