

Erfolgsgeschichte

Vielfalt in Schweizer Qualität

Wie die Espisa AG neue Herausforderungen mit der Branchenlösung Sage Wincarat meistert



Das Schweizer Kunststoffwerk Espisa AG stellt seit mehr als 40 Jahren Kunststoffteile für professionelle Anwendungen in unterschiedlichen Branchen im Spritzgießverfahren her. Langjährige Erfahrung, ein breit aufgestellter Maschinenpark und hohes Fachwissen in diversen Anwendungsgebieten machen Espisa als Technologieführer zum zuverlässigen Partner namhafter Unternehmen. Der Weg zu diesem umfangreichen Produktportfolio in SwissMade-Qualität wurde in den letzten Jahren begleitet und weiter ausgebaut durch die Einführung einer völlig neuen IT-Infrastruktur, deren Herzstück die Branchenlösung Sage Wincarat ist.

Wichtigste Erfolge durch Sage Wincarat:

- Bei Espisa schaffte man es, innerhalb weniger Monate Sage Wincarat und eine komplett neue IT-Infrastruktur einzuführen
- Die branchenspezifischen Prozesse sind in Sage Wincarat bereits angelegt und führen zu einer Kostenersparnis von 30-40% im Bereich IT
- Espisa erreichte in sämtlichen Bereichen eine viel bessere Transparenz, was Planungsprozesse deutlich vereinfacht

Kunde
Espisa AG

Hauptstandort
Koblenz (Schweiz)

Branche
Kunststoffspritzguss

Produkt
Sage Wincarat

espisa
professional plastic solutions

Sage



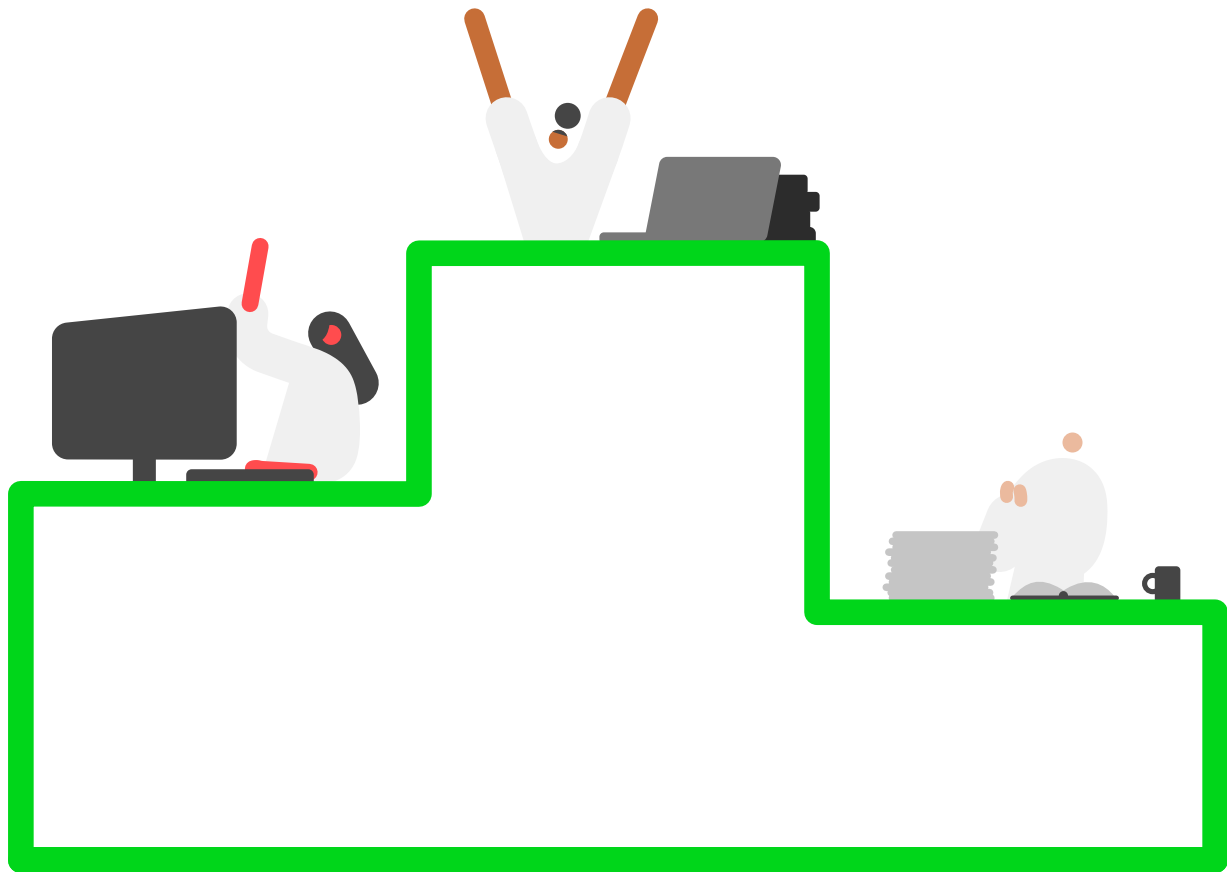
Vom Spezialisten hin zur breiten Aufstellung für professionelle Anwendungen

Vom Bohnenbehälter einer Kaffeemaschine bis hin zu Kunststoffteilen hochmoderner Medizintechnik – die Espisa AG ist breit aufgestellt und bedient heute namhafte Kunden ganz unterschiedlicher Branchen. Das war nicht immer so. Noch vor einigen Jahren war Espisa spezialisiert auf Büromöbelteile. Geschäftsführer Thilo Weise gefällt die Entwicklung: „Es ist spannend, welche Einblicke man in die Produktionsprozesse gewinnt. Wir sind stolz darauf, dass wir häufig in die Entwicklung von Produkten mit einbezogen werden, gerade wenn es um die optische Ausführung geht.“ Nicht nur die belieferten Branchen sind divers, mittlerweile sind 1.500 Werkzeuge produktiv im Einsatz. „Die Produktionen haben eine Größenordnung von 60 bis 1.600 Tonnen Schließkraft. Wir stellen hohe Stückzahlen, aber auch ganz kleine Stückzahlen her, z. B. für die Medizinbranche, in der es zudem auch noch hohe regulatorische Anforderungen gibt im Bereich Hygiene. Das Arbeiten ist teilweise fast wie in einem Handwerksbetrieb.“

Schlanke Branchenlösung in nur drei Monaten

Diesen Anforderungen an Flexibilität und Umstrukturierungen auf Konzern- und Unternehmensebene wollte das Unternehmen 2019 mit einer geeigneten ERP-Software begegnen. Jörg Gukelberger ist Leiter der IT und verantwortlich für Produktionsplanung und Arbeitsvorbereitung bei Espisa: „Unser altes ERP-System, über das wir mit dem Konzern verbunden waren, war viel zu überdimensioniert für ein kleines Unternehmen wie uns mit 50 Mitarbeitern. Man konnte zwar jeden Prozess über Umwege customizen, aber das war sehr zeit- und kostenintensiv.“ Thilo Weise: „Wir wollten eine Lösung, die auf die kunststoffverarbeitende Industrie in der Schweiz ausgerichtet ist und haben auch eine Evaluation der unterschiedlichen Lösungen durchgeführt. Entschieden haben wir uns dann für einen kompletten Neuanfang mit Sage Wincarat, wobei besonders das übersichtliche Planungstableau ausschlaggebend war.“ Jörg Gukelberger: „Zuallererst haben wir neue Hardware- und Serverstrukturen aufgebaut. Aufgrund einer konzernseitigen Deadline hatten wir dann nur drei Monate Zeit für das Einführen der neuen Software. Trotzdem haben wir alles ganz neu aufgesetzt. Nur fünf Prozent der Daten wurden aus dem alten System übernommen. Alle anderen Stammdaten haben wir neu eingepflegt.“

Das hatte den Vorteil, dass man Prozesse auch neu definieren konnte, so sind Werkzeuge und Artikel jetzt beispielsweise getrennt.“ Thilo Weise: „Es war hart, weil ja auch das Tagesgeschäft weiterlaufen musste. Die Einführung von Sage Wincarat war für mich die dritte von insgesamt drei ERP-Einführungen – und es war die beste. Eine vierte brauche ich nicht.“



„Wir installieren derzeit die nötige Hardware wie Touch-Monitore in der Produktion oder Tablets im Wareneingang. Die Vorteile liegen auf der Hand.“

Madeleine Boost

Office Managerin, ESPA Deutschland

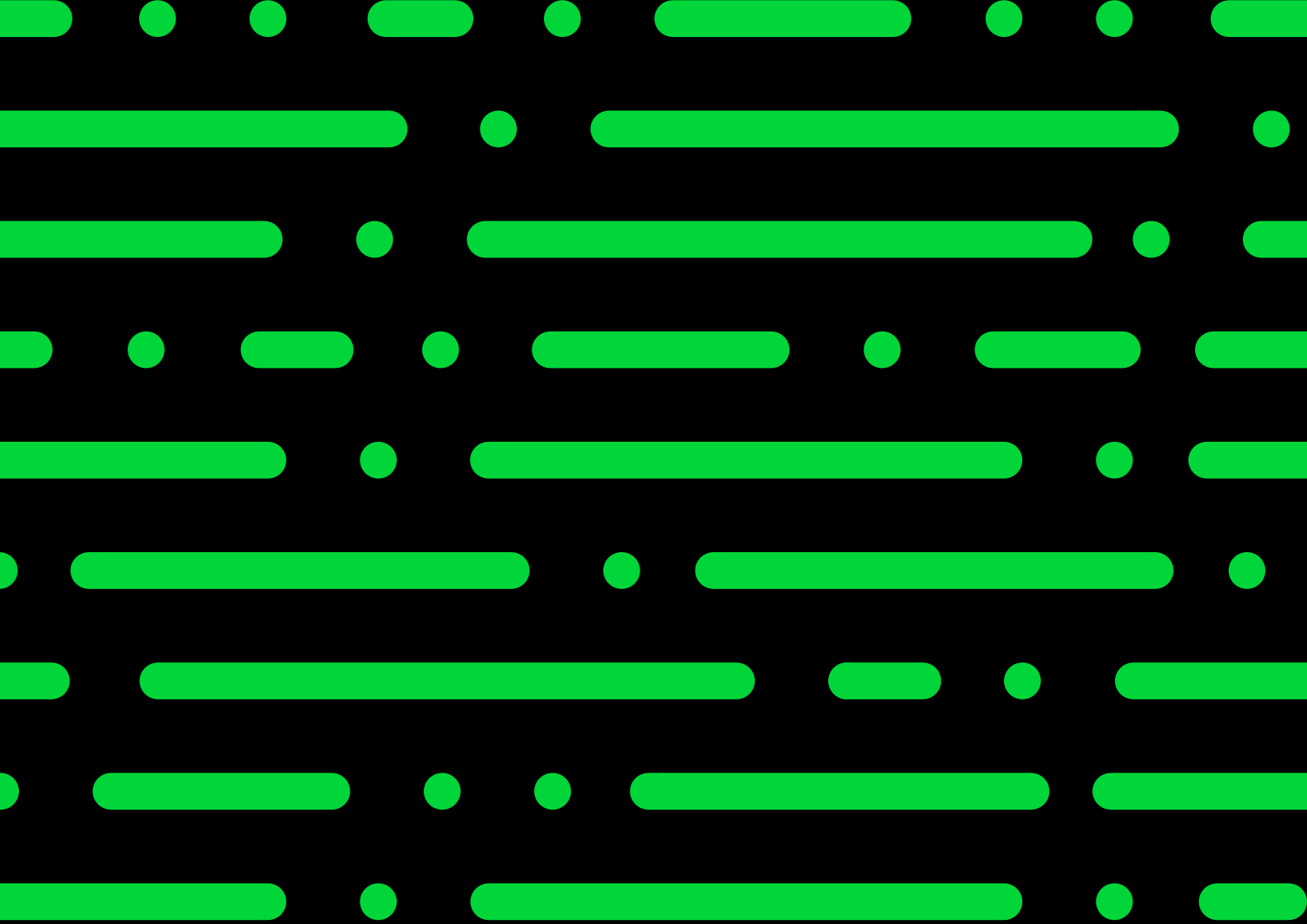
Sage Wincarat als zentrales Element für sämtliche Geschäftsprozesse

Die beiden sind sehr froh, dass sie nun eine Lösung haben, die branchenspezifisch und umfassend ist und die nach und nach zu einer Komplettlösung ausgebaut werden kann. Thilo Weise: „Sage Wincarat soll für uns in den nächsten Jahren das tragende Instrument werden, von dem aus alles zentral gesteuert wird. Schon jetzt decken wir die Bereiche Einkauf, Verkauf, Produktion, Logistik und Kalkulation ab. Gerade optimieren wir die Lagerlogistik durch mobile Datenerfassung mit Etiscan. Außerdem ist noch Office 365 angebunden und wir planen auch die Zollabwicklung mit Sage Wincarat umzusetzen. Wir lernen tagtäglich neue Dinge mit Sage Wincarat und erkennen das Potenzial der Software. Wir nutzen bislang gerade mal 30 bis 40 % der Möglichkeiten aus, weil wir auch immer noch nicht alle Stammdaten wie beispielsweise die Speditionen eingepflegt haben.“

Hohe Transparenz und flexiblere Gestaltungsmöglichkeiten

Thilo Weise sieht neben den Zeiteinsparungen im Bereich Auftragsmanagement und durch die digitale Lagerlogistik vor allem den Vorteil der erhöhten Transparenz, die Sage Wincarat dem Unternehmen bietet: „Weil alle Prozesse über ein System laufen, können wir jetzt viel besser Auswertungen fahren und die Kennzahlen sind deutlich transparenter. In Zukunft wollen wir auch noch alle Dokumentationen und Informationen zu den Kunden im System integrieren.“ Auch die geringeren IT-Kosten nennt Thilo Weise als wichtiges Kriterium: „Gerade in den letzten Monaten hatten wir eine extrem gute Auftragslage, durch die es immer wieder neue Anforderungen ans System gab. Mit unserem alten System wäre das gar nicht in dem Maße möglich gewesen und das Customizing wäre sicherlich 60% teurer gewesen. Ohne Sage Wincarat hätten wir die Aufträge gar nicht in dem Maße bewältigen können.“

Beim Austausch mit Sage schätzt Thilo Weise vor allem die Kommunikation auf Augenhöhe und das tiefe Branchenverständnis: „Bei unserem früheren Anbieter SAP hatten wir 5 bis 6 Ansprechpartner, mit denen wir auch noch alles auf Englisch abklären mussten. Die Ansprechpartner hatten auch keine Kenntnisse von den lokalen Bedingungen, die wir hier haben. So, wie wir die Fachsprachen unserer Kunden sprechen, so spricht man bei Sage unsere Sprache und das betrifft nicht nur die gemeinsame Muttersprache. Es ist auch sehr viel Branchenkenntnis vorhanden, sowohl bei unserem Consultant als auch beim Support-Team. Das ist übrigens keine Autostunde von hier entfernt.“



© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.