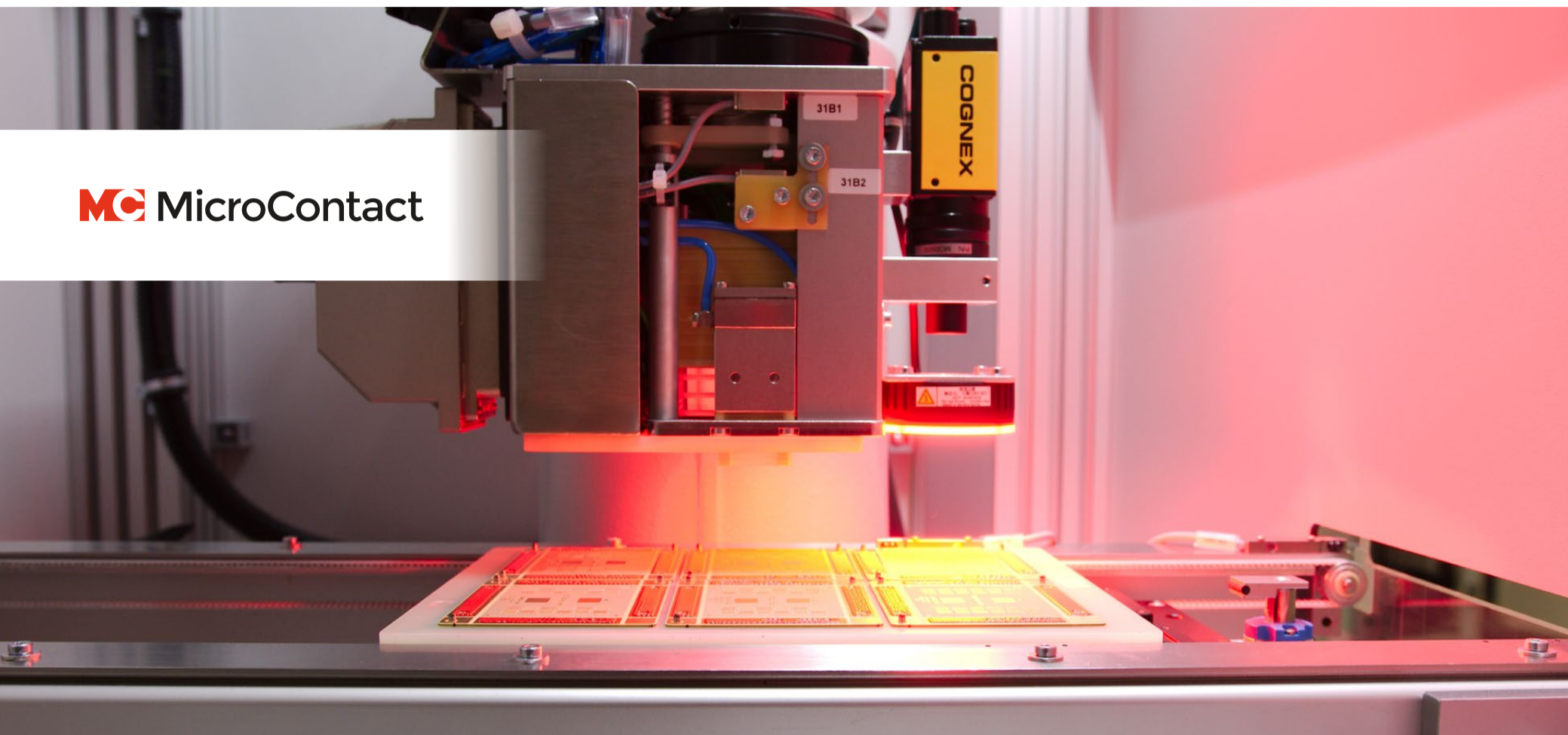


# solutions

Alles in einer Software:  
Komplettintegration mit Abacus

**MC** MicroContact



**Ein vollintegriertes ERP-System für einen Maschinenbauer, der mit CAD und Einkaufspool arbeitet: So lässt sich die IT-Lösung zusammenfassen, welche die bsb.info.partner AG bei der MicroContact AG umsetzte. Mit der Abacus Business Software sind heute sämtliche Geschäftsbereiche in einem System abgebildet und alle Prozesse digitalisiert. Die Projektbeteiligten sprechen über die Anforderungen, Ziele und das Resultat.**

Kunden der MicroContact AG sind auf der ganzen Welt zuhause. Grosskonzerne und KMU in der Automobilzulieferung, Elektronikindustrie, Agrarwirtschaft oder Medizinaltechnik nutzen die Produkte und Dienstleistungen des Schweizer Maschinenbauers. Vom solothurnischen Lostorf und Grenchen aus bietet die MicroContact AG hochgenaue Prüftechnik, Automation und ein Testzentrum für die Qualitätsprüfung von Leiterplatten. Der Betrieb ist spezialisiert auf das Kontaktieren von Leiterplatten, elektronischen Baugruppen und Hochstrommodulen sowie die Fertigung von Sondermaschinen, Roboterintegrationen und Softwareentwicklung. Seit der Gründung im Jahr 1984 hat sich das Unternehmen mit einem breiten technologischen Know-how etabliert und unternehmerisch konstant weiterentwickelt. Es kam somit nicht von ungefähr, dass MicroContact auch die Prozesse hinter den Kulissen – namentlich die IT-Infrastruktur – optimieren wollte.

#### **Optimierungsbedarf erkannt, Lösung gefunden**

Gleich mehrere Umstände führten dazu, dass MicroContact 2017 begann, die Fühler nach einer geeigneten ERP-Lösung auszustrecken. CFO Pascal Grimm erinnert sich: «Bis zu diesem Zeitpunkt arbeiteten wir mit mehreren Systemen. Das Buchhaltungsprogramm war in die Jahre gekommen und gleichzeitig ging unsere Buchhalterin in Pension.» Durch die

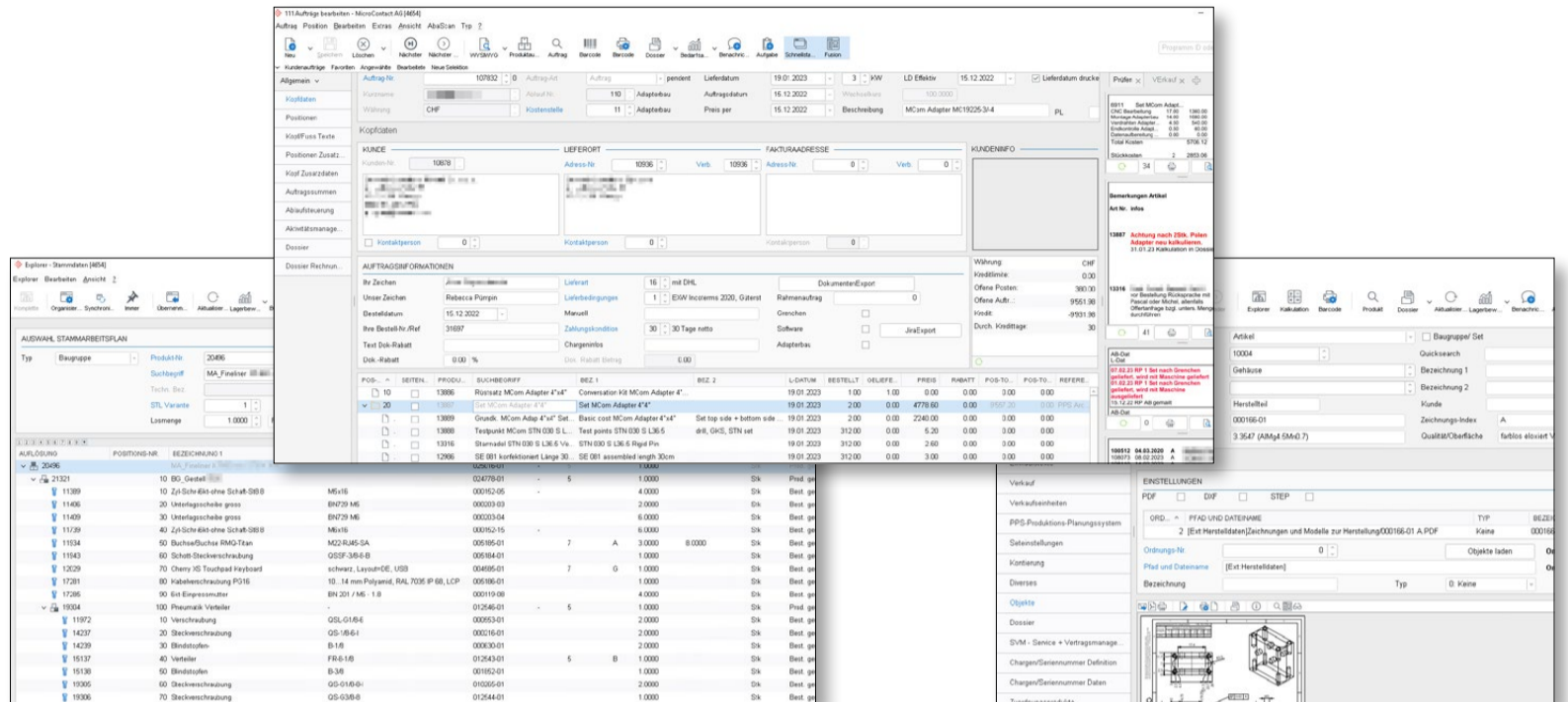
Präsenz an zwei Standorten zeichneten sich je länger je mehr weitere Herausforderungen ab.

Grimm und sein Team wünschten sich eine Software, die beide Sparten – Maschinenbau und Dienstleistungen – in einem System abbildet. Alle Geschäftsbereiche und -prozesse sollten digitalisiert und verknüpft werden. Nach der Evaluation verschiedener Anbieter und einem Referenzbesuch bei der iepco AG in Leuggern war klar: Die Abacus Business Software macht das Rennen und die bsb.info.partner AG wird als Abacus-Vertriebspartner die Umsetzung der ERP-Lösung bei der MicroContact AG übernehmen.

- **Zentrale Stammdaten gewährleisten reibungslose Prozesse an mehreren Unternehmens-Standorten.** ■

# solutions

Abacus bildet die Produktion vollständig ab: vom Auftrag über die mehrstufige Stückliste bis hin zu externen Dateien, die beispielsweise hier als .PDF oder .STEP verfügbar sind.



## Fokus auf CAD und Einkaufspool

Heute sind alle Prozesse digitalisiert und alle Geschäftsbereiche miteinander vernetzt. Die Durchgängigkeit ist von der Auftragsabwicklung bis zur Finanzbuchhaltung gegeben. Möglich machen es verschiedene Abacus-Applikationen. In der Fertigung beispielsweise sind Auftragsbearbeitung, Produktionsplanung und Servicemanagement im Einsatz. Für die Zeiterfassung nutzen die Mitarbeitenden AbaClock und AbaTime.

Gemäss Pascal Grimm konnte die Abacus Business Software die Anforderungen und Bedürfnisse von MicroContact umfassend abdecken. Besonders wichtig für die Maschinenbauer war die Berücksichtigung der CAD-Schnittstelle und die Integration der Einkaufspool-Daten. Beide Anforderungen konnten mit Abacus gelöst werden. Der CFO erklärt, wie der Prozess heute abläuft: «Wir konstruieren unsere Maschinen in Solid Works. Dort werden alle Teile und die entsprechenden Lieferanten erfasst. Die Lieferantendetails sind in Abacus hinterlegt. Da wir unsere Teile vom Einkaufspool-Lieferanten Lowil beziehen, sind in unserem System jeweils zwei Lieferanten hinterlegt: der Hauptlieferant und Lowil.»

Vom CAD-Programm werden die Stücklisten in Abacus importiert. Der entsprechende Lieferant wird dabei auch übergeben. Wird eine Maschine angepasst oder zu einem späteren Zeitpunkt nachgebaut, sind die heute vorhandenen Teile unter Umständen nicht mehr die gleichen wie vor zehn Jahren. Da die verbauten Teile in Abacus erfasst sind, werden auch Versionierungen über die CAD-Schnittstelle automatisch nachgeführt. So arbeitet MicroContact in Abacus stets mit aktuellen Daten. Das ist vor allem am Produktionsstandort in Grenchen relevant. Denn im Maschinenbau war kein Tool vorhanden. Dementsprechend positiv waren die Rückmeldungen des Teams, als MicroContact Ende Dezember 2019 mit dem ERP live ging. Dass der CFO seither wenig Feedback erhalten hat, ist für ihn erfreulich: «Wenn man nichts von den Leuten hört, ist das in der Regel ein gutes Zeichen.»

- Abacus ist die zentrale Drehscheibe: das System wird aktuell gehalten und exportiert Daten in Subsysteme. ■

## Initialaufwand für mehr Produktivität

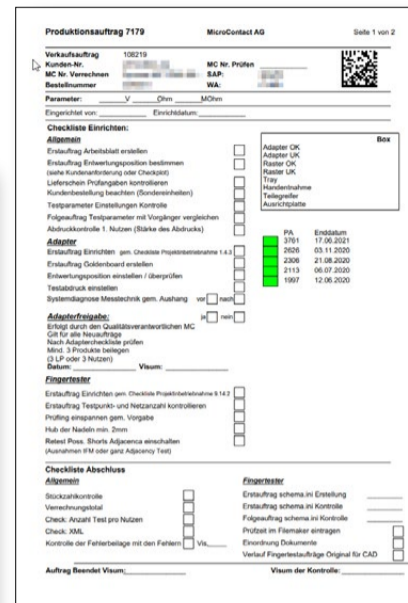
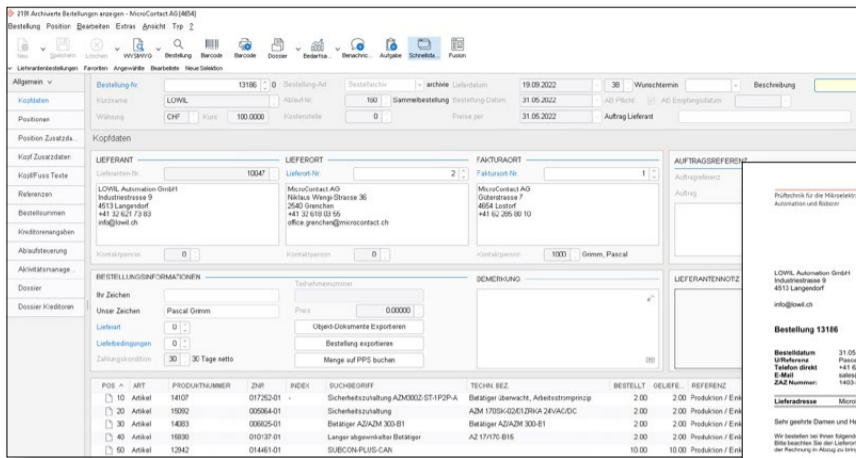
Über die Stamm- und Bewegungsdaten lässt sich alles nachverfolgen. MicroContact sieht, was an Lager ist und was benötigt wird. Diese Übersicht erfordert laut Grimm aber auch Arbeit. «Es braucht viel Zeit, Stammdaten korrekt zu erfassen und aktuell zu halten. Es ist eine Fleissarbeit, die wir laufend leisten. Doch die Abwicklung im Geschäftsalltag wird deutlich einfacher.»

Zudem deckt die Abacus Business Software die Finanz-, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung ab. «Mit Abacus haben wir jetzt ein einfach zu bedienendes Buchhaltungssystem, das mit der Auftragsabwicklung verknüpft ist. Durch die Digitalisierung müssen wir den einzelnen Dokumenten nicht mehr hinterher rennen, was bei zwei Standorten immer wieder eine Herausforderung war. Nachvollziehbarkeit, Rückverfolgbarkeit und Auffindbarkeit sind gegeben, weil alles miteinander verbunden ist», sagt Grimm.



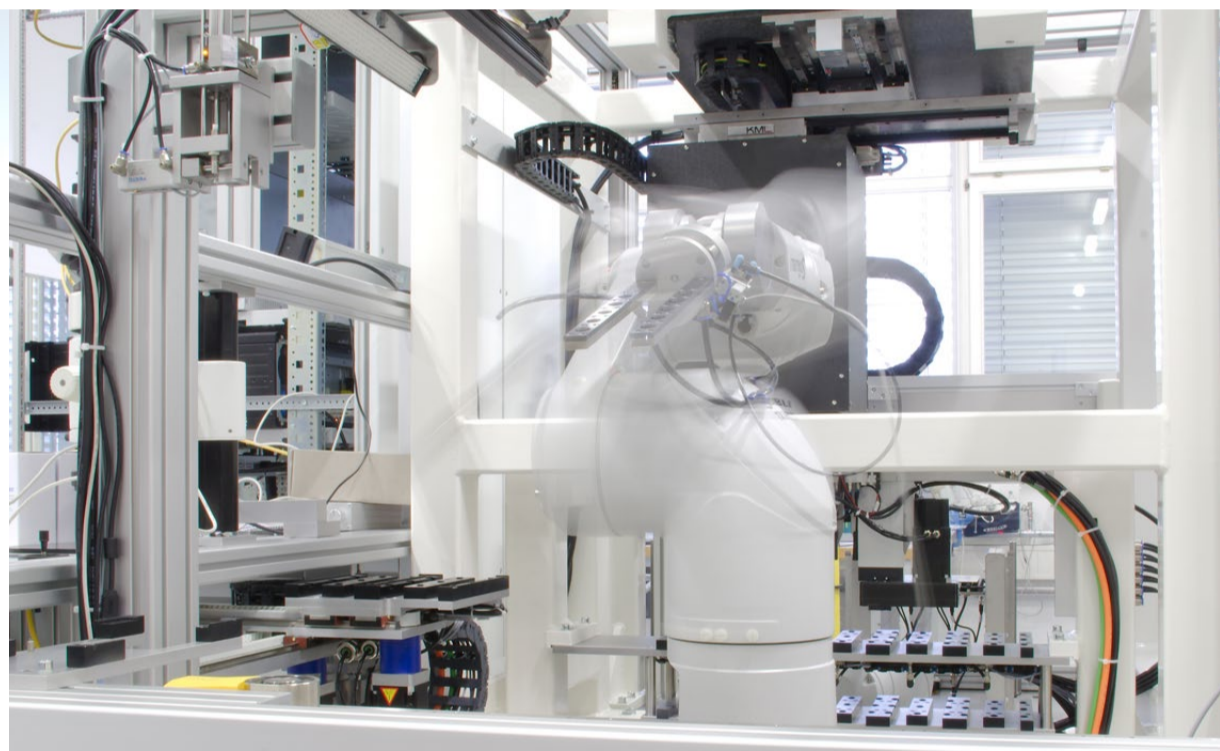
Für uns war es wichtig, eine Software und einen Vertriebspartner zu finden, welche uns das bieten, was wir brauchen. Mit der bsb haben wir einen Partner gefunden, der uns verstanden hat. Die Software soll einfach und intuitiv zu bedienen sein. Abacus ist auf unsere Bedürfnisse zugeschnitten und erlaubt uns, individuelle Anpassungen selbst umzusetzen. Wenn ich das Resultat mit wenigen Worten umschreiben müsste, wäre es: «alles in einer Software, effizient und modernisiert».

Pascal Grimm  
CFO MicroContact AG



Bestellung beim Einkaufspool Lowil mit unterschiedlichen Lieferorten und einem individuell erstellten Formular.

Bei einem Prüfauftrag sind der Gestaltung keine Grenzen gesetzt.



**Lösungsorientierte Zusammenarbeit**

Doch nicht nur das Produkt überzeugt. Es stimmt auch zwischenmenschlich. Pascal Grimm schätzt die enge kollegiale und respektvolle Zusammenarbeit mit bsb-Projektleiter Toni Kägi. Das beruht auf Gegenseitigkeit. «MicroContact war ein guter Sparringpartner», so Kägi. «Die Zusammenarbeit war sehr angenehm und sehr lösungsorientiert. Sie haben ihre Pendenzen stets zeitnah erledigt. Wenn der Kunde seine Hausaufgaben macht, bleibt man am Ball und ist selbst motiviert, Gas zu geben. Ausserdem hatten sie Vertrauen in unsere Ansätze und Ideen.» Daraus sind gute Diskussionen entstanden, woraufhin gemeinsam passende Lösungen entwickelt wurden. Dabei konnte die bsb viel Know-how und Erfahrungen aus anderen ähnlichen Projekten einfließen lassen.

**Speditive Umsetzung in acht Monaten**

Im Zwei-Wochen-Rhythmus tauschten sich jeweils der Leiter Konstruktion, der Leiter Produktion und der CFO mit den bsb-Ansprechpersonen aus. Die regelmässigen Treffen waren wichtig, denn das Projekt wurde zügig umgesetzt. «Nach dem Referenzbesuch im Februar 2019 haben wir mit MicroContact einen Workshop durchgeführt. Auf der Basis des Workshops folgten anschliessend eine detaillierte Offerte

und die Zeitplanung», erzählt bsb-Inhaber Andreas Brauchli. Der Startschuss für die Umsetzung fiel Mitte Mai. «Am 20. Dezember, nach nur acht Monaten, hatte der Kunde das komplette Abacus-System unter dem Weihnachtsbaum», sagt Toni Kägi schmunzelnd.

Sind weitere Anpassungen geplant? «Aktuell haben wir keine Pendenzen. MicroContact arbeitet mit dem System und kann bei Bedarf gewisse Veränderungen selbst vornehmen», resümiert Kägi. Das liegt unter anderem daran, dass Pascal Grimm sich mit dem ERP-System auseinandergesetzt hat. «Für mich persönlich war es interessant, einen tieferen Einblick in die Software zu erhalten, zu verstehen, wie es funktioniert und mir selbst Wissen anzueignen.» So ist er heute in der Lage, Masken selbst anzupassen und auch Reports eigenständig zu erstellen. Bei komplexeren Aufgaben bietet die bsb mit ihrem Fachwissen weiterhin Support. Zurzeit erfolgt der sporadische Kontakt per Mail oder telefonisch.

■ Anpassungen werden automatisch aktualisiert und überall abgebildet – in Bestellung, Produktion oder Verkauf. ■

## MicroContact – Prüftechnik für Mikroelektronik, Automation und Robotik

Die MicroContact AG ist ein Schweizer Maschinenbauer mit Standorten im solothurnischen Lostorf und Grenchen. Das Unternehmen ist spezialisiert auf Roboterintegrationen, die optische Erkennung, Vermessung und Prüfung von Werkstücken mittels Vision Systemen und die Integration von Zusatzprozessen nach Kundenbedürfnissen. Die langjährige Erfahrung sowie die Synergie aus Prüfadapterbau, Maschinenbau, Softwareentwicklung und Testzentrum ermöglichen das Erfüllen höchster Qualitätsansprüche. MicroContact wurde 1984 gegründet und wird heute in zweiter Generation geführt.

[www.microcontact.ch](http://www.microcontact.ch)

### Fazit

*MicroContact hat eine Komplettintegration erhalten. Das Unternehmen kann heute beide Bereiche mit einem System bearbeiten – an beiden Standorten. Alle Schnittstellen – CAD und Einkaufspool – funktionieren einwandfrei. Toni Kägi freut es, dass die bsb die mit der Vielfalt einhergehenden Anforderungen verstanden hat und die Individualisierung wie gewünscht umsetzen konnte. «Mit allem, was wir für MicroContact gemacht und gebaut haben, sind wir auch Jahre später immer noch zu 100% releasefähig. Der Kunde hat somit einen Investitionsschutz.» Mit anderen Worten: Ein Update ist mit geringem Aufwand durchführbar und mit tiefen Kosten verbunden.*



## bsb.info.partner AG – Ihr Vertriebspartner für die Abacus Business Software stellt sich vor



Seit 1995 sind wir unabhängiger Vertriebspartner der Abacus Research AG. Wir unterstützen unsere Kunden in allen Fragen rund um Unternehmenssoftware. Wir beraten bei der Digitalisierung von Unternehmen und bei der Automatisierung von Prozessen. Ein hervorragend ausgebildetes Team stellt die Implementierung, den Support sowie die Weiterentwicklung von zukunftsfähigen ERP-Lösungen sicher.

Unser primäres Ziel lautet stets: Ihre Investitionen in Hard- und Software sollen sich über viele Jahre hinweg lohnen. Deshalb stehen Ihre Anforderungen im Zentrum unserer Arbeit. Gemeinsam definieren wir die Ziele für einen gewinnbringenden Einsatz Ihrer Abacus Business Software. Mit branchenübergreifendem Know-how, unserem Wissen aus unterschiedlichsten Branchen sowie jahrzehntelanger Erfahrung setzen wir ERP-Projekte um, die mit den Bedürfnissen unserer Kundinnen und Kunden wachsen.



### Abacus Research AG

Abacus wurde 1985 von drei Absolventen der Universität St. Gallen gegründet, die heute noch im Unternehmen tätig sind. Mit über 60'000 Unternehmen als Kunden ist Abacus der grösste und damit erfolgreichste unabhängige Schweizer Anbieter von Business Software für kleine und mittlere Unternehmen. Der Hauptsitz der Abacus Research AG liegt in Wittenbach-St. Gallen. Weitere Niederlassungen befinden sich in St. Gallen-St. Fiden, Biel, Thalwil, Winterthur, Genf, Lugano, München, Hamburg und Waiblingen bei Stuttgart.

[www.abacus.ch](http://www.abacus.ch)

**bsb.**  
business·it

[info@bsbit.ch](mailto:info@bsbit.ch)  
[www.bsb-business-it.ch](http://www.bsb-business-it.ch)

 **ABACUS**  
Gold Partner