

INFORM

PROFFIX NEWS & STORY
Ausgabe Dezember 2018



«PROFFIX ist perfekt, um unser Unternehmen in die digitale Zukunft zu führen.»

STORY **BWB WERKZEUGMASCHINEN AG**

Die BWB Werkzeugmaschinen AG wird 2011 als Management-Buy-out eines traditionsreichen Industrieunternehmens gegründet. 2015 übernimmt Markus Weber die Geschäftsführung. Er macht aus der BWB ein modernes Handelsunternehmen, das sich in einem hart umkämpften Verdrängungsmarkt erfolgreich behauptet. Konsequenterweise verfolgt er mit PROFFIX den Weg der Digitalisierung.

Seite 2



NEUE TUTORIALS Erfahren Sie, wie einfach Sie die Jahresrechnung und den Jahresabschluss in PROFFIX erstellen. Mehr dazu auf Seite 3.

PROFFIX UPDATE

PROFFIX WEBSHOPLÖSUNG

Partnerschaft mit erfahrenem E-Commerce-Spezialisten

GESETZLICHE ÄNDERUNGEN

Neues Schweizer Datenschutzgesetz in zwei Etappen

PROFFIX FINANZBUCHHALTUNG

Wertvolle Tipps für den Jahresabschluss

Seite 3

HERGER MEINT

«WIE KOMMUNIZIERE ICH RICHTIG?»

In Zeiten grosser Veränderung erhält Kommunikation eine besonders hohe Bedeutung, damit man gehört und verstanden wird. Doch was soll wann, wie und über welchen Kanal kommuniziert werden? Peter Herger über die Aufgabe der Kommunikation in Zeiten des digitalen Wandels. Die Kolumne von Peter Herger Seite 4



PROFFIX DIGITAL

NEUER WEBAUFTTRITT, NEUER WEBSHOP!
PROFFIX wächst und verändert sich

PROFFIX NACHGEFRAGT

«SETZEN SIE SICH KONKRETE ZIELE!»
Maurizio Di Pizzo, Leiter Vertrieb

Seite 4



DAS PERFEKTE WERKZEUG

2015 übernimmt Markus Weber die Geschäftsführung der BWB Werkzeugmaschinen AG. Seine Mission: das Unternehmen mit PROFFIX als Werkzeug und innovativer Partnerin in die digitale Zukunft zu führen.

2011 wird die BWB Werkzeugmaschinen AG durch ein Management-Buy-out des traditionsreichen Werkzeugmaschinenherstellers KR Pffner AG gegründet. Der heutige Geschäftsführer Markus Weber stösst ein halbes Jahr nach der Gründung zur BWB. Obwohl er erst 21 Jahre alt ist, zeigt er ein grosses unternehmerisches Gespür. Weber nutzt die ihm gebotenen Chancen und trägt viel dazu bei, aus der ehemaligen Handelssparte ein erfolgreiches Handelsunternehmen aufzubauen. Als ihm mit 25 Jahren die Geschäftsführung angeboten wird, zögert er nicht lange, hegt er doch bereits in jungen Jahren den Wunsch, mit 30 Jahren Unternehmer zu sein. Obwohl die Anfrage früher als geplant kommt, übernimmt er 2015 als Jüngster seiner Branche die Geschäftsführung.

Die BWB spezialisiert sich auf den Handel mit Gesamtlösungen in der Fertigungstechnik und importiert, installiert und unterhält Maschinen von Herstellern aus Italien, Japan und Taiwan. Zu den Kunden zählen vornehmlich Schweizer Industriebetriebe aus den verschiedensten Branchen. Um diese effizient bedienen zu können, betreibt die BWB im zürcherischen Wetzikon ein grosses Ersatzteillager und einen Showroom. Zudem hat sie immer ein paar Maschinen an Lager. «In unserer Industrie ist eine schnelle Verfügbarkeit ein immens wichtiger Faktor», erklärt Weber.

Prozesse schrittweise automatisieren

Als Weber das Zepter übernimmt, ist für ihn die Digitalisierung eine der wichtigsten Management-

aufgaben. «Um Unternehmen für die Zukunft fit zu machen, braucht es unternehmerischen Weitblick, sinnvolle Prozesse und das richtige Werkzeug, um diese in einem System abzubilden», ist Weber überzeugt. Nachdem er bereits die gesamte Lagerbewirtschaftung mit PROFFIX neu organisiert hat, geht er den Weg konsequent weiter und automatisiert die Prozesse in der Auftragsabwicklung, in der Verwaltung der bei den Kunden installierten Maschinen sowie im Service und Support.

Dabei weiss Weber die Möglichkeiten von PROFFIX zu nutzen, um durchgängige Prozesse zu schaffen. So wird beispielsweise ein Kostencontrolling in die Auftragsverwaltung integriert, wodurch bei einem Auftrag die linear kalkulierten Kosten laufend überwacht werden. Dies ist insofern wichtig, als beispielsweise bei einer Maschinenlieferung aus Japan oft Zeitverzögerungen eintreten, was sich direkt auf die Marge auswirkt. Dank dem Controlling wird ihm der Deckungsbeitrag laufend angezeigt.

Das Kernstück bildet die PROFFIX Kundeninstallation. In dieser sind alle mittlerweile 1500 installierten Maschinen zentral elektronisch verwaltet. Mit den beiden Modulen PROFFIX Serviceverwaltung und PROFFIX Leistungsverwaltung werden Serviceeinsätze, Wartungsaufträge und die erbrachten Leistungen erfasst und stehen anschliessend zur Verrechnung bereit. Um künftig auch hier ohne Medienbruch auszukommen, ist bereits eine weitere Lösung geplant. Dabei soll

«PROFFIX ist extrem agil und nah beim Kunden.» Markus Weber, Geschäftsführer BWB Werkzeugmaschinen AG

Die wichtigsten Vorteile

- Einheitliches System für die gesamte Geschäftsadministration
- Schrittweise Digitalisierung und Automatisierung von Abläufen
- Papierlos durch alle Prozesse hindurch
- Skalier- und individualisierbar
- Äusserst bedienerfreundlich durch alle Prozesse

der noch in Papierform eingesetzte Servicereport durch eine Tablet-Lösung ersetzt werden, wodurch der Rapport gleich vor Ort elektronisch ausgefüllt und unterschrieben werden kann.

Papierloses Büro 2019

Die BWB ist auf dem besten Weg zum papierlosen Büro: Während die Debitoren bereits ausschliesslich elektronisch verschickt werden, wird zurzeit das Dokumentenmanagementsystem (DMS) von Kendox eingeführt, womit Kreditorenrechnungen eingescannt, im DMS hinterlegt, elektronisch visiert und zugewiesen werden können. Mit auf dem Plan für 2019 stehen zudem die Einführung der ZUGFeRD-Schnittstelle und das Vorhaben, das gesamte PROFFIX vom haus-eigenen Server in die Cloud zu bringen.

Zurzeit besucht Weber das Nachdiplomstudium KMU-Management an der Universität St. Gallen. In seinem Berufsumfeld zeigt man sich beeindruckt davon, wie Weber mit PROFFIX die Digitalisierung der BWB vorantreibt. Er meint dazu: «Durch den Funktionsumfang, die Flexibilität und die Nähe zum Schweizer KMU ist PROFFIX perfekt, um unser Unternehmen in die digitale Zukunft zu führen.»



«PROFFIX ist perfekt, um unser Unternehmen in die digitale Zukunft zu führen.»
Sehen Sie jetzt im Video: BWB Werkzeugmaschinen AG und die Zusammenarbeit mit PROFFIX

PROFFIX PREFERRED WEBSHOPLÖSUNG

NEUE PARTNERSCHAFT MIT ERFAHRENEM E-COMMERCE-SPEZIALISTEN

Mit Inware hat PROFFIX einen kompetenten E-Commerce-Spezialisten an Bord geholt. Ziel der Partnerschaft ist es, Webshoplösungen von Inware einfach und durchgängig ins PROFFIX ERP zu integrieren. Gemeinsam wurde dafür ein attraktives Webshop-Standardpaket entwickelt, das leicht skalierbar ist. Aber auch wer komplexere Anforderungen hat, findet in Inware einen erfahrenen Spezialisten.

Viele PROFFIX Kunden sind Schweizer Handelsumternehmen, die sich ein Stück vom wachsenden Onlinehandel abschneiden möchten. Dank moderner Anbindungstechnologien ist es heute möglich, Webshops komplett ins PROFFIX ERP zu integrieren und diese somit durchgängig zu bewirtschaften. Um unseren Kunden einen leichteren Einstieg ins Onlinegeschäft zu ermöglichen, haben wir uns nach einer sorgfältigen Evaluation zu einer Preferred-Webshop-Partnerschaft mit Inware entschieden.

Umfassende E-Commerce-Kompetenzen

Die E-Commerce-Spezialisten sind bereits seit 2002 auf dem Markt und haben über 400 E-Commerce-Projekte für kleinere und grössere Unternehmen realisiert. Ausschlaggebend für den Entscheid waren zwei Kriterien. Zum einen musste die Webshop-Lösung einfach an PROFFIX angebunden werden können, zum anderen wurde nach einem Partner gesucht, der vom kleinen Webshop bis hin zur komplexen E-Commerce-Lösung entsprechende Projekte realisieren kann.

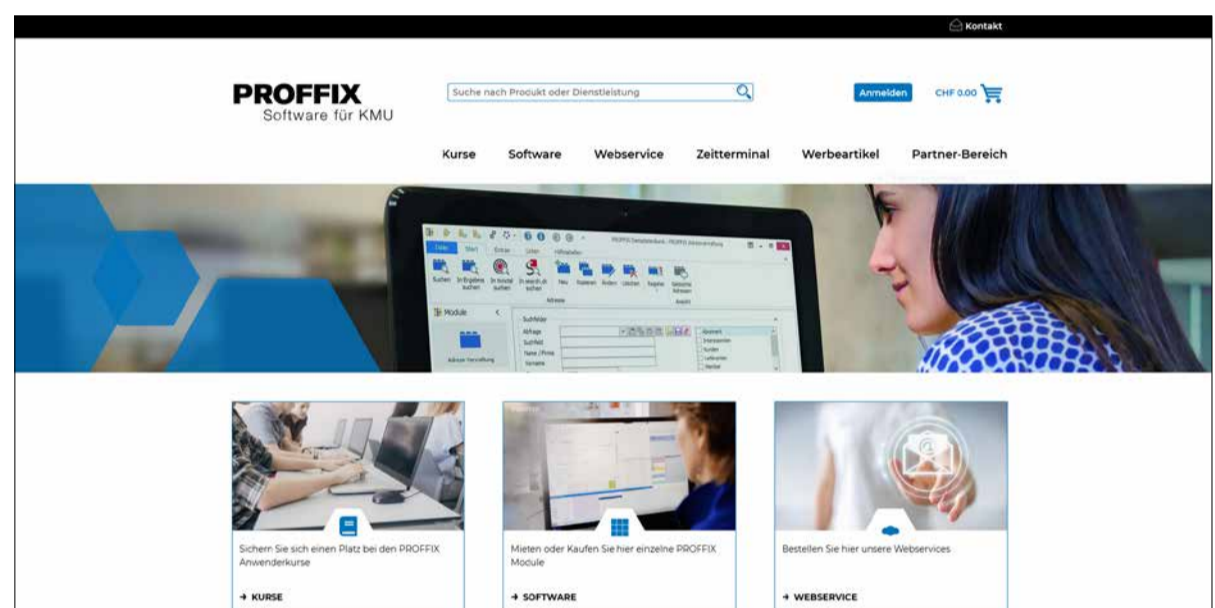
Zusammen mit PROFFIX wurde ein Standardpaket für einen Einstiegershop entwickelt. Dieser erlaubt es PROFFIX Kunden, für wenig Geld mit einem Webshop zu starten und diesen Schritt für Schritt zu skalieren. KMU mit komplexeren Anforderungen steht mit Inware ein erfahrener Partner zur Seite, der zu angemessenen Tarifen die firmenspezifischen Erweiterungen implementiert.

Wegweisend für weitere Anbindungen an PROFFIX

Webshops, die künftig von Inware realisiert und für PROFFIX konfiguriert werden, tragen das Label «PROFFIX Preferred Webshop». Die Grundlage für solche Lösungen bildet die PROFFIX REST API Schnittstelle, die es erlaubt, webbasierte Dienste und Lösungen an PROFFIX anzubinden und so Geschäftsprozesse durchgängig zu digitalisieren.

«Die Partnerschaft mit Inware ist wegweisend für uns und verdeutlicht, wie wir mit PROFFIX die Digitalisierung in KMU dank innovativer Drittlösungen voranbringen wollen», sagt Peter Herger, Geschäftsführer von PROFFIX Software AG.

Im Rahmen des Redesigns der PROFFIX Website hat Inware den neuen PROFFIX Webshop realisiert. Mehr dazu auf der letzten Seite.

**In 4 Schritten zum eigenen Webshop**

Schritt 1	Schritt 2	Schritt 3	Schritt 4
Projektanfrage an Ihren PROFFIX Vertriebspartner	Kundenbriefing und Offertstellung	Layoutphase auf der Basis von Standardvorlagen	Umsetzung und Anbindung an PROFFIX

Der Preis für das Standardpaket (Einstiegershop) beträgt CHF 1500.– zuzüglich CHF 29.– für das monatliche Hosting.

GESETZLICHE ÄNDERUNGEN

NEUES SCHWEIZER DATENSCHUTZGESETZ IN ZWEI ETAPPEN

Nachdem in diesem Jahr die neue europäische Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) in Kraft getreten ist, müssen nun Anpassungen im Schweizer Datenschutzgesetz (DSG) folgen.

Das Schweizer Datenschutzgesetz (DSG) stammt aus dem Jahr 1993, als das Internet noch in den Kinderschuhen steckte. Das Parlament ist nun gefordert, dieses unter Berücksichtigung der EU-DSGVO, die durch die EU für die internationale Zusammenarbeit auf wirtschaftlicher Ebene wie auch strafrechtlich angewendet wird, einer Totalrevision zu unterziehen.

Damit die Schweiz von der EU weiterhin als Land mit angemessenem Datenschutz anerkannt wird, müssen die strafrechtlichen Anpassungen möglichst rasch erfolgen. Das Parlament geht dabei in zwei Etappen vor. In einem ersten Schritt wird das DSG mit einer befristeten Neuregelung des grenzüberschreitenden Austausches von Personendaten an die

EU-DSGVO angepasst. Obwohl diese Anpassungen einer gewissen Dringlichkeit unterliegen, wurde die Debatte kürzlich verschoben, sodass wahrscheinlich frühestens 2020 mit der vereinfachten Revision zu rechnen ist. Dies hat auch zur Folge, dass noch nicht absehbar ist, wann die in einem zweiten Schritt geplante Totalrevision bereit ist. Diese Situation ist für Softwareentwickler insofern bedauerlich, als gewisse Kunden der EU-DSGVO-Verordnung genügen müssen, dafür aber keine schweizerische Gesetzesgrundlage vorliegt. Dies wird letztlich automatisch zu einem höheren Aufwand führen, da die neuen EU-DSGVO-Vorschriften nicht zeitnah mit der neuen Schweizer Gesetzgebung umgesetzt werden können.

Wir halten Sie aktuell informiert:
www.proffix.net/dsgvo

PROFFIX FINANZBUCHHALTUNG
Wertvolle Tipps für den Jahresabschluss

In wenigen Wochen ist bereits wieder Weihnachten und Zeit für den Jahresabschluss. PROFFIX bietet Ihnen eine Reihe von Funktionen, mit welchen Sie die Abschlussarbeiten weitestgehend automatisiert erledigen können.

Tipps und Video-Tutorials, wie Sie den Jahresabschluss und die Jahresrechnung erstellen, finden Sie unter:



www.proffix.net/jahresabschluss

Oder scannen Sie den QR-Code.



HERGER MEINT

«WIE KOMMUNIZIERE ICH RICHTIG?»

Diese Frage stelle ich mir immer mal wieder. Bis wir vor zwei Jahren begonnen haben, unser einst als kleines, innovatives Start-up gegründetes Unternehmen in die Zukunft zu führen, reichte ein eher informeller Kommunikationsstil. Orchestriert wurde diese sehr persönliche Kommunikation vornehmlich von mir, bevorzuge ich doch den direkten Austausch mit Kunden, Partnern und Mitarbeitenden.

Innerhalb der letzten 24 Monate haben sich jedoch unsere Mitarbeiterzahl verdoppelt und der Dialog mit unseren Partnern deutlich intensiviert. Die Kommunikation ist dabei eine der grössten Herausforderungen. An deren Häufigkeit und Inhalt wird aber auch gerne und schnell Kritik geübt. Dabei verläuft sie oft gegenläufig: Während die einen finden, sie seien nicht genügend informiert, beklagen die anderen, dass immer das Gleiche gesagt werde.

Ich bin überzeugt, dass es gerade jetzt wichtig ist, über unternehmerische Entscheidungen und aktuelle Entwicklungen stringent und regelmässig zu informieren. Dies erlaubt mir und meinen Führungskräften, zu reflektieren und den eingeschlagenen Weg immer wieder zu überprüfen. Gegenüber Kunden, Partnern und Mitarbeitenden schafft eine offene Kommunikation Vertrauen und Verbindlichkeit. Doch wie vieles andere ist auch sie komplexer geworden. Um gehört zu werden, müssen Inhalte in Geschichten verpackt und konsistent erzählt werden. Dafür stehen zahlreiche Kanäle und Mittel zur Verfügung.

Während für mich der persönliche Austausch auch künftig an erster Stelle steht, schreibe ich gerne meinen Blog und diese Kolumne, um zu erklären, weshalb wir was tun und um meine Gedanken mit Ihnen zu teilen. Dabei wäge ich stets ab, welche Inhalte ich über welchen Kanal wie kommuniziere. Wenn dann die Kritik laut wird, dass ich mich wiederhole, verstehe ich das, bin aber froh, dass wichtige Botschaften hängengeblieben sind. Denn noch immer gibt es viele, die die Veränderung durch die Digitalisierung und den Kulturwandel nicht wahrhaben wollen. Ich aber möchte alle Anspruchsgruppen auf diese spannende Reise in die digitale Zukunft mitnehmen.

Mit unserem Tun nehmen wir die Herausforderung an und halten Sie dabei stets auf dem Laufenden. Auch auf die Gefahr hin, dass wir uns zuweilen wiederholen.

Herzlich, Peter Herger

PROFFIX DIGITAL

NEUER WEBAUFTRIFF, NEUER BLOG, NEUER WEBSHOP!

PROFFIX wächst und verändert sich. Mit einem neuen, komplett überarbeiteten Webauftritt haben wir die Grundlage geschaffen, um unsere Onlinepräsenz zu verstärken und noch besser zu kommunizieren. Wir laden Sie herzlich ein, unsere neue Website zu entdecken, mit vielen Informationen zu unserer Software, mit spannenden Storys zu unseren Kunden sowie mit News, Blog und neuem Webshop, den wir mit unserem Partner Inware entwickelt haben. www.proffix.net



PROFFIX NACHGEFRAGT

«SETZEN SIE SICH KONKRETE ZIELE!»



87 Prozent der Schweizer KMU haben einen niedrigen digitalen Reifegrad. Zu diesem Schluss kommt eine Anfang Jahr veröffentlichte Studie der Hochschule für Wirtschaft (HWZ) zum Thema «Digitalisierung in Schweizer KMU». Wir haben bei Maurizio Di Pizzo, Vertriebsleiter bei PROFFIX, nachgefragt, welchen Beitrag ERP-Software leisten kann, um die für eine längerfristige Wettbewerbsfähigkeit geforderte Digitalisierung voranzutreiben.

Sie haben Einblick in verschiedenste Schweizer KMU. Wie beurteilen Sie die Situation bezüglich Digitalisierung?

Dass der Druck steigt, ist unübersehbar. Von der Digitalisierung sind letztlich KMU aller Branchen betroffen. Ich stelle fest, dass das Bewusstsein 2018 stark gestiegen ist. Jetzt geht es in vielen Firmen darum, Taten folgen zu lassen.

Wie kann eine ERP-Software wie PROFFIX bei der Digitalisierung unterstützen?

Für KMU ist die ERP-Software zentral, um die Digitalisierung der Geschäftsprozesse voranzubringen. Es müssen neue Prozesse definiert werden, die dank PROFFIX automatisiert werden können. Wir konzentrieren uns dabei auf die betriebswirtschaftlichen Kernprozesse. Gleichzeitig entwickeln wir standardisierte und individuelle Schnittstellen, womit Drittsysteme direkt oder webbasiert angebunden und Daten ohne Medienbrüche und papierlos verwaltet und verarbeitet werden können.

In dieser Ausgabe stellen Sie die BWB mit dem jungen Geschäftsführer Markus Weber vor, für den Digitalisierung eine Selbstverständlichkeit ist. Inwiefern ist dieses Beispiel exemplarisch?

Noch immer arbeiten Tausende von Schweizer KMU gänzlich ohne oder nur zurückhaltend mit einem ERP-System. Das Beispiel der BWB mit zehn Mitarbeitenden verdeutlicht, wie Digitalisierung in erster Linie eine Frage der Grundhaltung ist. Gerade bei administrativen Abläufen müssen häufig alte Gewohnheiten aufgegeben werden, was nicht immer leicht fällt, weil «es ja irgendwie funktioniert». Gleichzeitig scheint das Investment gross zu sein, der Nutzen (noch) nicht fassbar. Digitale Transformation ist eine Führungsaufgabe. Als Softwareanbieter sehen wir unsere Rolle darin, Unternehmer und Führungskräfte zusammen mit unseren Partnern auf dem Weg ins digitale Zeitalter zu begleiten.

Was empfehlen Sie KMU für 2019?

Aufhören zu warten und anfangen, Schritt für Schritt Änderungen herbeizuführen. Auch dies hat sich gegenüber früher verändert. Wenn eine Unternehmensführung weiss, in welche Richtung es grundsätzlich gehen soll, ergibt es Sinn, konkret mit einem Projekt zu beginnen und nicht abzuwarten, bis alles ins Detail geplant ist. Die Wirtschaft ist schneller, flexibler geworden. Diesen Takt aufzunehmen und trotzdem zu wissen, in welche Richtung es geht, ist enorm wichtig.

Wie soll ein KMU vorgehen?

Suchen Sie den Dialog mit ähnlichen Unternehmen, besuchen Sie Vorträge und Weiterbildungen zum Thema und wagen Sie auch den Blick ins Ausland. Setzen Sie sich dann konkret Ziele und initiieren Sie entsprechende Projekte. Das kann zum Beispiel der Aufbau eines Webshops sein, der dann durchgängig in die Geschäftsprozesse integriert wird und neue Absatzmöglichkeiten eröffnet, oder das Ziel, komplett papierlos zu arbeiten. Nehmen Sie unverbindlich mit Ihrem PROFFIX Partner oder mit uns Kontakt auf, um die Möglichkeiten in Ihrem Unternehmen zu diskutieren.