

Von Anfang an richtig aufziehen

Die drei Gründer der DMB Technics AG wurden belächelt, als sie gleich zum Start ein ERP-System von SAP installieren liessen: Das sei eine Nummer zu gross. Doch die Strategie ging auf. Heute ist das Unternehmen führend in der Entwicklung kundenspezifischer Displays für die Industrie.



Ausgangslage

Zielsetzung

Lösung

Nutzen

Kontakt

Ausgangslage

2005 taten sich zwei Ingenieure und ein Buchhalter zusammen. Erstere verfügten über ein einzigartiges Wissen im Displaybereich, der dritte im Bunde konnte sich bestens mit Zahlen aus. Diese Kombination wollten sich die drei zunutze machen und gründeten die DMB Technics AG mit Sitz in Hünenberg (ZG). Mittlerweile beschäftigt das Unternehmen 28 Mitarbeitende.

Kundenspezifische Displays für die Industrie

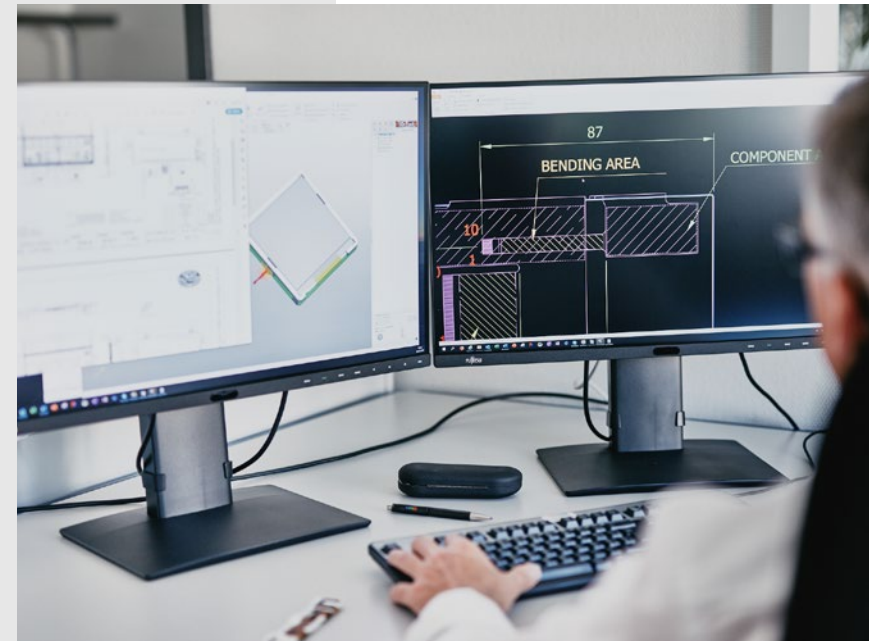
DMB designt und entwickelt kundenspezifische Displays für die Industrie. Sie werden vor allem in der Schweiz, in Deutschland und Österreich in den verschiedensten Bereichen eingesetzt. Der Hauptanwendungsbereich sind Haushaltsgeräte, beispielsweise Displays für Kaffeemaschinen und Waschmaschinen. DMB entwickelt aber auch Produkte für die Medizinal- und Gebäudetechnik, Automobilindustrie, E-Mobilität, die Kommunikationsbranche und den Point of Sale.

Langjährige Projekte

«Das Display ist immer das Erste, was man bei einem neuen Gerät sieht. Daher müssen die Displays attraktiv designt sein, damit unser Kunde mit seinem Gerät auf dem Markt Erfolg hat», erklärt Dieter Heimgartner, Inhaber, Mitgründer und CEO der DMB Technics AG. «Bei uns gibt es nichts ab der Stange – jedes Display wird auf spezifische Kundenwünsche hin entwickelt», betont Heimgartner.

Ebenso entscheidend ist der lange Zeithorizont: «Unsere Displays oder Teile davon müssen über fünf bis sechs, teilweise bis zehn Jahre lieferbar sein», sagt der CEO. Dies auch, da in der Industrie der Trend zum Upcycling stark zunehme und viel öfter repariert als weggeworfen werde.

Bei DMB gibt es nichts ab der Stange – jedes Display wird auf spezifische Kundenwünsche hin entwickelt.



Zielsetzung

Für Dieter Heimgartner und seine beiden Mitgründer war von Anfang an klar, dass sie ein ERP-System benötigen, das alle Geschäftsprozesse abbilden kann. «Gerade für Produkte, die über mehrere Jahre lieferbar sein sollten, ist es wichtig, jeden Planungs- und Produktionsschritt möglichst einfach nachvollziehen zu können», erklärt Heimgartner. Konkret: Bei Kundenanfragen braucht der zuständige Mitarbeitende sehr schnell Informationen über die Produkthistorie, Stückzahlen, Konditionen, Logistikwege etc. Dies auch, weil die Rückverfolgbarkeit oft gesetzlich vorgeschrieben ist.

Effizientes ERP-System benötigt

DMB produziert ihre Displays in Asien und operiert entsprechend auch mit verschiedenen Währungen. Das System sollte daher auch Fremdwährungen umrechnen und die grundlegenden Aufgaben eines ERP einfach bewältigen können. «Wir wollten, dass das Abbilden der Geschäftsprozesse von Anfang an professionell war. Wir hatten keine Zeit, uns neben der Entwicklung der Produkte auch noch darum zu kümmern, ob die Rechnung rausgeht, wie viele Produkte an Lager sind und wo sie sich genau befinden», erklärt Heimgartner. Ein performantes ERP-System nahm somit für DMB auf dem Weg zum Erfolg eine Schlüsselrolle ein.

Lassen Sie uns **unverbindlich über Ihre ganz individuellen Ziele sprechen.**

« Wir erkannten schnell, dass das professionelle Abbilden der Geschäftsprozesse von Anfang an wichtig ist. »

Dieter Heimgartner, Inhaber/CEO, DMB Technics AG



Lösung

Die drei Gründer kannten die grossen SAP-Systeme bereits von früheren Arbeitgebern. Sie schienen ihnen zu komplex. «Bei der Evaluation stellten wir fest, dass SAP mit Business One auch ein Tool anbietet, das auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten ist. Geschäftsprozesse können damit schnell abgebildet werden – das gefiel uns», erklärt der CEO. «Kollegen aus anderen Firmen lachten mich bei der Firmen-gründung aus, als ich sagte, ich hätte SAP Business One gekauft. Sie meinten, das könne man alles auch mit Excel lösen.»

Professionelles System zahlt sich aus

Heimgartner liess sich davon nicht beirren und der Entscheid zahlte sich aus. Das Unternehmen konnte sich von Beginn an auf seine Kernaufgaben konzentrieren, auch dank der Hilfe eines professionellen ERP-Systems. Die DMB Technics AG startete anfänglich mit drei Produkten und zwei Kunden im ERP-System. Heute ist der Kundenstamm auf 200 und der jährliche Umsatz auf rund 40 Millionen Franken angewachsen.

Schnelle Implementierung

Weil die Geschäftsprozesse klar waren und das System schlank, verging von der Inbetriebnahme bis zur ersten voll automatisierten Rechnung nur knapp ein Monat. Die Installation erfolgte mit dem SAP-Partner DATA UNIT AG. «Die Zusammenarbeit mit DATA UNIT ist sehr gut. Es wird nicht zu viel, aber

auch nicht zu wenig gemacht», sagt Heimgartner. Aktuell arbeiten bei der DMB Technics AG 24 User mit SAP Business One.



SAP Business One ist auf die Bedürfnisse von KMU zugeschnitten – Geschäftsprozesse können schnell abgebildet werden.

**Könnte diese Lösung
auch etwas für Sie sein?
Finden Sie es hier
heraus.**



Nutzen

«Bei uns kommt jeder Auftrag ins ERP-System, auch erste unverbindliche Anfragen im Interessesstatus», erklärt Christa Barmettler, CMO und Key Account Managerin bei der DMB Technics AG. Dies sei wichtig, da dieselben Anfragen teilweise über verschiedene Kanäle reinkämen. Mit der frühen Erfassung lassen sich Doppelspurigkeiten vermeiden. «Einer der grössten Nutzen ist denn auch die Durchgängigkeit der Informationen», betont Barmettler. Mit der Rechnungsnummer lassen sich alle dazugehörigen Vorgänge aufrufen. «Mit dem SAP B1 gelingt es uns, die Antwortzeiten auf Kundenanfragen markant zu verkürzen und die gewonnene Zeit noch wertschöpfender nutzen.»

Verlässliche Kennzahlen, schlankes System

Ein weiterer grosser Vorteil ist die zuverlässige Unterstützung für strategische Entscheide: Das System speist das DMB-Firmencockpit mit den

wichtigsten Daten: «Dank verlässlicher Kennzahlen wissen wir jederzeit, wo wir stehen, was läuft oder ob es irgendwo klemmt», erklärt Dieter Heimgartner.

Darüber hinaus öffnet das ERP-System DMB seit Beginn die Türen zu grossen Kunden: Oft werde man gefragt, ob DMB auch Grossaufträge bewältigen könne, beispielsweise 100'000 Displays pro Jahr. «Wenn wir unser ERP-System erwähnen, weiss der Kunde, dass wir die dafür notwendigen Prozesse im Griff haben», erklärt Heimgartner.

Insgesamt zeigt sich der CEO hochzufrieden: «Wir hatten in den 17 Jahren keinen einzigen Datenverlust. Und weil das System schlank ist, sind Anpassungen einfach», freut sich Heimgartner. «Ein System für alle Prozesse. Das finde ich toll», und betont, dass diese Lösung für die DMB Technics AG noch immer ideal sei.

«Einer der grössten Nutzen ist die Durchgängigkeit der Informationen.»

Christa Barmettler, CMO, Key Account Manager, DMB Technics AG

Vorteile

Effizienz

- Durchgängigkeit der Informationen
- Rückverfolgung der Projekte und Produkte
- Rascher Zugriff auf Kennzahlen
- Ermöglicht Grossaufträge auszuführen

Kosteneinsparung

- Vermeidung von Redundanzen
- Automatisierte Abläufe und Prozesse
- Keine Notwendigkeit für weitere Systeme

Ausbaufähigkeit

- Anpassungen einfach umsetzbar
- Neue Prozesse integrierbar
- Automatisierte Abläufe und Prozesse

Mehr Informationen
oder ein persönliches
Gespräch gibt
es hier.



Kontakt



DATA UNIT AG

SAP Competence Center
Sursee Office: Surentalstrasse 10, 6210 Sursee
Baden Office: Haselstrasse 33, 5400 Baden
+41 41 925 17 17
hello@dataunit.ch
dataunit.ch



Roger Wipfli
CSO

Über Ihren Partner

Die DATA UNIT AG ist das führende Competence Center für SAP Business One, SAP Business ByDesign, SAP Field Service Management und Integration Services. Als einer der ersten Schweizer Sales- und Servicepartner für die ERP-Lösung SAP Business One sowie der Cloudlösung SAP Business ByDesign, hat sich die DATA UNIT AG innerhalb kurzer Zeit als eines der Schweizweit erfolgreichsten und vielfach ausgezeichneten SAP Competence Center etablieren können. Aktuell betreut die DATA UNIT AG SAP-Lösungen bei über 150 KMU-Kunden.

[Jetzt mehr erfahren.](#)



The Customizing Class

DMB Technics AG

Bösch 31
6331 Hünenberg
+41 41 784 30 90
info@dmbtechnics.com
dmbtechnics.com



Dieter Heimgartner
CEO

Über DMB Technics AG

- Gründung: 2005
- Mitarbeitende: 27
- User: 24
- Industrie/Branche: Elektronik
- Hauptsitz: Hünenberg (ZG)