

The background of the entire page is a blue-tinted photograph of a server room. In the upper left, the Taconova logo is displayed, consisting of a red square with the white letters 'tn' inside. To the right of the logo, the word 'taconova' is written in a large, blue, sans-serif font. Below it, the words 'comfort solutions' are written in a smaller, blue, sans-serif font. The server racks in the background are slightly out of focus, showing various components and cables.

**tn** taconova  
comfort solutions

**DEN  
PROZESSEN  
EINGEHEIHT**

Taconova führt in der Schweiz,  
Deutschland und Tschechien  
gleichzeitig KUMAVISION ERP ein

Die Taconova Group AG mit Sitz in der Schweiz ist ein führender Hersteller von innovativen hydraulischen Lösungen für Heizungs-, Sanitär- und Solarenergieanwendungen in Wohn- und Gewerbeimmobilien. Die Produkte werden in Tschechien produziert und von der Schweiz aus weltweit vertrieben. Zusätzlich gibt es lokale Vertriebsgesellschaften in Deutschland und Polen, der internationale Versand der Produkte erfolgt von Deutschland und Tschechien aus. Daraus ergeben sich komplexe Intercompany-Prozesse, die das Unternehmen jetzt mit KUMAVISION ERP für die Fertigungsindustrie neu geordnet hat. ►





Fast 20 Jahre lang arbeitete Taconova mit einer ERP-Software auf Basis von Microsoft Dynamics NAV. Support gab es für diese Installation keinen mehr, weshalb es an der Zeit war, ein neues System einzuführen. Das veraltete System war aber nur ein Grund, warum sich die Verantwortlichen bei Taconova für eine Neueinführung entschieden haben. Denn die bisherigen Intercompany-Prozesse mussten neu aufgesetzt werden. „Seit der Eröffnung des Produktionsstandortes in Tschechien hatten wir es im ERP-System so abgebildet, dass die Produktion ERP-technisch im Unternehmenssitz in der Schweiz integriert war“, berichtet Fabian Moser, Controller und ERP-Projektleiter bei Taconova. Diese Konstruktion entsprach jedoch nicht mehr den neuen Steuervorgaben der OECD. Deshalb mussten die Wertschöpfung und die Eigentumsverhältnisse neu definiert werden. Das machte die ohnehin schon komplexen Intercompany-Prozesse über Landes- und EU-Grenzen hinweg nicht gerade einfacher.

## HERAUSFORDERNDE INTERCOMPANY-PROZESSE

Wie herausfordernd die Intercompany-Prozesse sind, zeigt ein Beispiel: Ein deutscher Großhändler bestellt Abgleichventile für Verteilersysteme bei der Vertriebsgesellschaft in Deutschland. Dank KUMAVISION ERP kann er dies einfach und komfortabel elektronisch per EDI erledigen. Dabei wird automatisch ein Verkaufsauftrag angelegt und eine Bestellung bei der Unternehmenszentrale in der Schweiz ausgelöst. Ist das Ventil nicht in ausreichender Menge im Lager des deutschen Logistik-Dienstleisters vorhanden, geht eine Bestellung an die Produktionsgesellschaft in Tschechien. Dort werden die Ventile hergestellt und als Eigentum der Produktionsgesellschaft eingelagert.

Danach verkauft das tschechische Tochterunternehmen die Ware an die Mutter in der Schweiz – und die Ware wird in einen anderen Bereich umgelagert. Von dort gehen die Ventile weiter ins Lager des deutschen Logistikdienstleisters. Den Lieferschein erhält das Mutterunternehmen, die Rechnung die deutsche Vertriebsgesellschaft, die wiederum an den Endkunden weiterberechnet.

## DATENKONSOLIDIERUNG ALS KRAFTAKT

„Es müssen sehr viele Zahnrädchen ineinandergreifen“, beschreibt Fabian Moser die zentrale Herausforderung. „KUMAVISION hat uns hier ihre ganze Erfahrung bei internationalen Projekten zur Verfügung gestellt.“ Besonders knifflig wurde es auch dadurch, dass im Laufe der Jahre in jeder Gesellschaft eigene Datenstrukturen entstanden waren. Ob Kontenplan, Artikelstruktur oder Provisionsstruktur: Jetzt ist alles vereinheitlicht. Was heute für mehr Transparenz sorgt, stellte die Projektteams vor eine Mammutaufgabe. „Es war schon ein großer Kraftakt, die Daten zu trennen und zu konsolidieren“, sagt Fabian Moser. Vor allem, da diese Aufgabe im laufenden Betrieb abgewickelt wurde. Die Daten veränderten sich also täglich. Doch der Aufwand hat sich gelohnt. Viele Abläufe im Bereich Vertrieb und Produktion wurden automatisiert. Wichtig ist aber vor allem, dass die einheitliche Datenbasis die Voraussetzung für mehr Effizienz und Transparenz bildet. Zu diesem Zweck wird derzeit mit KUMAVISION eine Business-Intelligence-Lösung realisiert. „Bislang ging es vor allem darum, die neue Struktur abzubilden, die sehr komplex ist. Jetzt kommen die Schritte, die uns besser machen“, so Fabian Moser.



**ES MÜSSEN SEHR VIELE ZÄHNÄDCHEN INEINANDERGREIFEN. KUMAVISION HAT UNS HIER IHRE GANZE ERFAHRUNG IN INTERNATIONALEN PROJEKTEN ZUR VERFÜGUNG GESTELLT.**

**Fabian Moser, Controller und ERP-Projektleiter bei Taconova**

## TRANSPARENZ ÜBER LANDESGRENZEN HINWEG

Aber schon heute profitiert Taconova von der neuen Software. So können die einzelnen Vertriebsgesellschaften per Webservices auf die aktuellen Lagerbestände und die Produktionsplanung zugreifen. Dadurch sind sie jederzeit gegenüber Kunden auskunftsfähig, ob ein Artikel in ausreichender Zahl vorrätig ist, und falls nicht, wie lange die voraussichtliche Lieferzeit ist. Auf der anderen Seite kann die Muttergesellschaft in der Schweiz auf bestehende Verkaufsaufträge der Vertriebsgesellschaften zugreifen und daraus eine zuverlässige Absatz- und Produktionsplanung erstellen.

## LOSGRÖSSE 1 UND SERIE IN EINER SOFTWARE

Am Fertigungsstandort spielt KUMAVISION ERP für die Fertigungsindustrie seine eigentlichen Stärken aus. Ob Auftrags- oder Serienfertigung, ob Losgröße 1 oder 100.000 – für die Produktion bei Taconova spielt diese Flexibilität eine zentrale Rolle. Denn während einzelne Komponenten als Massenware zum Kunden gehen, sind Wohnraumheizungen meist kundenindividuelle Lösungen. Die ERP-Branchensoftware bildet beide Anforderungen ab. Zahlreiche Funktionen sorgen dafür, dass auch Projekte mit Losgröße 1 schnell und wirtschaftlich umgesetzt werden: „Wir haben beispielsweise Baugruppen im System hinterlegt, damit wir bei der Einzelfertigung nicht bei null anfangen, sondern die Aufträge effizient abwickeln können“, berichtet Fabian Moser.

## GROSSES EXPERTENWISSEN

Wegen der komplexen Intercompany-Prozesse war es notwendig, die Einführung und den Live-Start in der Schweiz, Tschechien und Deutschland gleichzeitig zu vollziehen. Hier zeigte sich eine der Stärken von KUMAVISION: Da das Unternehmen international aufgestellt ist, konnte es das Projekt über die Landesgrenzen hinweg betreuen. Dabei war es wichtig, die unterschiedlichen Regelungen bei steuerlichen Fragen und statistischen Pflichtmeldungen im Zuge des Exports und des Werteflusses zwischen EU-Ländern einerseits und den EU-Ländern und der Schweiz andererseits zu berücksichtigen. Das breit gestreute Expertenwissen bei der KUMAVISION beeindruckte Fabian Moser: „Wir konnten zu jeder Projektphase und zu jedem Thema auf spezialisierte Fachleute zurückgreifen. Das hat uns viel Sicherheit gegeben.“ ■



### EINGESETZTE LÖSUNG

KUMAVISION ERP für die Fertigungsindustrie

### HERAUSFORDERUNG

Abbildung grenzüberschreitender Intercompany-Prozesse

### BESONDERE EFFIZIENZ

Belegloser Datenaustausch (EDI) mit Kunden, Lieferanten und innerhalb des Unternehmens