





# MYDYNASOFT – DYNASOFT IN ACTION

---

Da die dynasoft AG sehr stark den Dreiklang Mensch, Produkt und Qualität hervorhebt, möchten wir in lockerer Reihenfolge die Menschen, die jeden Tag aufs Neue mit grossem Einsatz die Kunden zufriedenstellen, unseren Lesern vorstellen.



## FRAGEN ZUR PERSON

### Wie sah Dein Leben vor dynasoft aus?

Mein Leben war immer interessant und abwechslungsreich, voller Lebensfreude und Motivation. Seit bald 25 Jahren im ERP-Business unterwegs, ist mein Leben beeinflusst von der Schnelllebigkeit und Dynamik in diesem Geschäft. Als immer noch aktiver Hockey-Spieler bin ich mich gewohnt, mich auf Eis zu bewegen. Das erfordert Geschicklichkeit, Ausdauer, Steh- und Durchsetzungsvermögen. Mit diesen Eigenschaften ausgerüstet, habe ich alle Herausforderungen bis heute gemeistert. Sowohl im Beruf, wie auch in der Familie und beim Sport.

### Wie sieht Dein Tagesablauf bei der dynasoft aus?

Bei dynasoft ist jeder Tag eine spannende Herausforderung. Auf der einen Seite beschäftigen wir uns täglich mit den neusten Technologien, auf der anderen Seite steht der Kundenkontakt mit Projekt- und Support-Aufgaben. Diese vielfältigen Themenbereiche machen die Arbeit innerhalb vom dynasoft-Team und in der Interaktion mit den Kunden sehr interessant.

## ANGABEN ZUR PERSON

.....  
**Vorname**

Andreas

.....  
**Name**

Ammann

.....  
**Alter**

49

.....  
**Bei dynasoft seit**

2016

.....  
**Position bei dynasoft**

Senior-Consultant

.....

### Was sind die Maximen beim Umgang mit Kunden und Kollegen?

Respekt und Vertrauen sind für mich die wichtigsten Bausteine für den Umgang mit Menschen im Allgemeinen.

### Was ist der Ausgleich zu der anspruchsvollen Tätigkeit bei dynasoft?

Familie und Sport sind für mich der Ausgleich zur Arbeit. Beim Sport schalte ich ab und lade meine Batterien neu auf. Die Familie hält mich jung und flexibel in Geist und Körper.

### Weshalb arbeitest Du gerne bei der dynasoft AG?

Die Zusammenarbeit mit zufriedenen Kunden und einem sehr professionellen Team, welches aus jungen und erfahrenen Mitarbeitern besteht, macht sehr viel Freude und motiviert mich, jederzeit die beste Leistung abzurufen. Und natürlich die wöchentlichen Volleyball-Spiele, die „fast“ jeden Freitag zum besonderen Erlebnis machen. ■

# EDITORIAL

---



Ob als pulsierendes Herz inmitten einer heterogenen Systemlandschaft bei der iba ag, oder als schlankes, mobiles Werkzeug zur Perfektionierung eines Ablieferungsprozesses bei Witzig The Office Company; das ERP im Zeitalter der Digitalisierung hat viele Gesichter, wie den beiden Berichten zu entnehmen ist. Wohin die Reise mit der Königsklasse der Software-Produkte gehen kann, beschreiben wir mit dem Konzept der ERP-Engine. Ein Ansatz, welcher Befürworter von integrierten Lösungen, sowie Architekten komplexer Systemlandschaften gleichermaßen begeistern kann. Die ERP-Engine ist eine pragmatische und zeitgemässe Antwort auf die Fragen, welche durch die wachsenden Anforderungen der Zukunft gestellt werden.

Eine Zukunft, welche man mit Ideen und Planung mitgestalten kann. Das spiegelt sich in der Produkt-Roadmap wieder. Wir informieren damit, welche Schwerpunkte in der Entwicklung gesetzt werden und welche neuen Features geplant sind. Die Roadmap ist der Leitfaden für unsere Entwicklung und gleichzeitig die toscA-Perspektive für den Anwender.

Eine Folge der Automatismen durch digitale Prozessketten ist die Reduktion der direkten, persönlichen Kommunikation zwischen den Beteiligten. Sie ist ersetzt worden und findet nun im Glasfaserkabel statt.

Eine Begegnung von Mensch zu Mensch, spannende Vorträge, ein lebendiger Austausch und ein gemütlicher Ausklang sind aber immer noch Gold wert. Und damit wäre der Bogen zum Kundenanlass in diesem Frühjahr gespannt, zu welchem wir Sie herzlich einladen!

Ich wünsche Ihnen eine anregende Lektüre und freue mich über jedes Feedback.

Simon Lüdi

*simon.luedi@dynasoft.ch*

# INHALT

---

mydynasoft – dynasoft in action	
Dynasoft Mitarbeiter Interview .....	2
Die ERP Engine – Ein Ausblick über die künftige Rolle des ERP in KMU	
Teil 1 der Serie .....	4
Die toscA Produkte Roadmap	
Das Produktportfolio im Überblick.....	6
Das ERP als Daten-Engine für die E-Commerce-Plattform	
Bei IBA .....	8
Unser Buchtipp	
Eins oder Null .....	12



# DIE ERP ENGINE – EIN AUSBLICK ÜBER DIE KÜNFTIGE ROLLE DES ERP IN KMU

ERP Systeme stellen im Unternehmensalltag das zentrale Nervensystem einer jeden Unternehmung dar.

■ Simon Lüdi | dynasoft AG

Jede Revolution fordert ihren Tribut und eröffnet gleichzeitig ein weites Feld neuer Möglichkeiten. So verhält es sich auch mit der digitalen Transformation als revolutionäre Macht der Neuzeit und den ERP's als Hoheitsträgern der Geschäftsprozesse der letzten dreissig Jahre. Die digitale Transformation hat eine Bewegung ausgelöst, welcher sich die ERP's nicht entziehen können.

Während das ERP, wie wir es heute kennen, in bester Manier die Geschäftsfälle seiner Klienten perfekt abhandelt und sogar mit einer beachtlichen Menge von Fremdsystemen leidlich kommuniziert, stellen sich der Kernapplikation einer zukunftsgerichteten Unternehmung heute eine ganze Reihe anderer Herausforderungen.

Es gilt, keinerlei Berührungsängste zu zeigen, wenn Daten über die Unternehmensgrenzen hinaus fließen sollen, oder wenn Teile des ERP's im Internet exponiert werden, sei es um Kundenportale darzustellen oder Endkunden Einblick in

deren Historien zu gewähren. Denken Sie an Multichannel oder an den Wunsch der Anbieter von Kundenbindungssystemen, welche ohne ewiges Hin und Her mit dem ERP Daten austauschen wollen, wenn Anbindungen an E-Procurement-Systeme gewünscht sind; die Liste ist beliebig lang und wird täglich länger.

Das ERP der Zukunft muss offen sein. Die Zeit der Systeme mit definiertem Wirkungsgebiet ist Geschichte. Die Grenzen des heutigen Wirkungsgebietes eines ERP's werden beschrieben durch die Grenzen des Internets. Mit anderen Worten, es gibt sie eigentlich gar nicht.

Die digitale Transformation ist heute bedeutungsvoll. Nicht wegen einer neuen bahnbrechenden Technologie, sondern wegen einer Vielzahl von Technologien, die nach vielen Jahren jene Reife erlangt haben, dass damit, mit vertretbarem Aufwand, die unterschiedlichsten Systeme zu einem robusten und einigermaßen beweglichen Netz verbunden werden können.





Darauf haben ERP's zu reagieren. Sie müssen lernen, mit der Umgebung standardisiert zu kommunizieren, Prozesse als Services anzubieten und ein Hort für Geschäftsobjekte zu sein. Kurz das ERP der Zukunft versteht sich als Provider für Geschäftsprozesse und -objekte.

Gleichzeitig zur digitalen Transformation findet auch eine Veränderung bei den Anwendern von ERP's statt. Der Anspruch an die Applikationen in Bezug auf Benutzerfreundlichkeit und Geräte- und Ortsunabhängigkeit ist stark gestiegen. Durch die Breite der Funktionalität eines ERP's ist es nach wie vor gegeben, dass eine stark heterogene Gruppe von Anwendern bedient wird. Eine heterogene Gruppe, deren Anforderungen an ihr Werkzeug unterschiedlicher nicht sein könnte. Der Logistiker, der Buchhalter, der Category-Manager, der Innendienst und schliesslich die Geschäftsleitung haben komplett unterschiedliche Anforderungen an die Applikation, welche letztlich den Kern Ihrer Tätigkeiten verwaltet und ausmacht. Der heutige Anwender ist es sich gewohnt, dass eine Applikation optimal auf seine Bedürfnisse angepasst ist. Die Toleranz, Einbussen bei Komfort und Performanz in der Bedienung zu Gunsten eines Gesamtsystems zu machen, wird immer geringer.

Was für die traditionellen ERP's zum Spiessrutenlauf wird, nämlich dem Anspruch gerecht zu werden, alle Anforderungen mit einem einzigen Werkzeug zu erfüllen, ist für das ERP der Zukunft nur eine Fortsetzung seines Grundgedankens.

Als Provider für Prozesse und Daten sieht sich das ERP der Zukunft nicht mehr zwingend als die Applikation, welche den Anwender durch den Tag begleitet, sondern eben als Engine im Hintergrund, als eine ERP-Engine, welche 7 x 24 Stunden robust und performant Geschäftsprozesse abwickelt und Daten vorhält.

Ob diese Services direkt von einem Webshop mit einer klassischen Weboberfläche genutzt werden, ob ein Mitarbeiter mit seinem MDE darauf zugreift, oder ob der CFO Liste um Liste auf seinem übergrossen Monitor durchgehen will, die ERP-Engine bedient sie alle.

Die zielgruppenoptimierte Applikation, also jene Applikation, mit welcher der Anwender effektiv arbeitet, versucht

keine Daten bei sich zu speichern und keine Geschäftslogik implementiert zu haben. Sie ist lediglich die optimierte Applikationsoberfläche, welche leichtgewichtig, transient und dafür in hohem Masse auf die Anwendungsbedürfnisse ihrer Zielgruppe ausgerichtet ist. Wichtig im Konzept der zielgruppenoptimierten Applikation ist, dass die Zielgruppe alle ihre Anwendungsfälle mit einer Technologie, also ohne Medienbrüche, erledigen kann. Aber innerhalb eines Unternehmens gibt es immer unterschiedliche Zielgruppen, deren Anwendungsfälle sich nicht überschneiden. Nichts spricht dagegen, pro Zielgruppe die jeweils geeignetste Technologie einzusetzen.

Zusammengefasst kommt mit der ERP-Engine mehr Flexibilität im Zusammenspiel mit anderen Systemen auf uns zu, während gleichzeitig die zielgruppenoptimierten Applikationen effizient und anwenderfreundlich den Benutzer in seiner täglichen Arbeit unterstützen. Die ERP-Engine ist kein gigantischer Monolith mehr, sondern ein Knoten im digitalen Netzwerk. Dicht vernetzt mit seinen Applikationen, mit weiteren Knoten jenseits der Unternehmensgrenze und damit auch das virtuelle Pendant der Unternehmung, entlang seiner Wertschöpfungskette. ■



## KUNDENEVENT 2018

Wie sieht das toska der Zukunft aus? Was erwarten Anwender von ihrem ERP in der Zukunft? Von der Produktion bis hin zur Logistik, vom Marketingverantwortlichen bis hin zur Geschäftsleitung – unterschiedlicher können die Anforderungen an das ERP kaum sein. Allen Anwendern ist eines gemein, sie wollen fokussiert, optimiert und intuitiv mit toska arbeiten. Unsere Antwort darauf ist toska 5 – die ERP Engine.

Im Rahmen unseres Kundenevents am **26. April 2018** von 13:00 - 18:00 Uhr, geben wir Ihnen erste Einblicke in die Entwicklerküche. Wir laden Sie dazu herzlich ein ins Alte Spital in Solothurn. Bitte reservieren Sie sich bereits jetzt schon den Termin. Die offizielle Einladung mit der dazugehörigen Agenda folgt. ■



# DIE TOSCA PRODUKTE ROADMAP DAS PRODUKTPORTFOLIO IM ÜBERBLICK



	2018			
	Q1	Q2	Q3	Q4
1000 Konzepte				
2000 WaWi				
2100 Stammdaten				
2200 Verkauf				
2300 Einkauf				
2400 Service				
2410 Verträge				
2420 Serviceaufträge				
2430 Planung/Leitstand				
2500 Produktion				
2600 Lager				
2700 CRM				
2710 Termine/Notizen				
2720 Kampagnen				
2730 Telefonintegration				
2740 Exchangeanbindung				
2800 Projekte				
3000 Finanzbuchhaltung				
4100 Webshop				
6000 Mobile				
6100 KIS				



Digitale Transformation



Erneuerung



Neues Feature



Weiterentwicklung

## BESCHREIBUNG DER PRODUKTPORTFOLIOS

■ Knut Mertens und Roland Nyffenegger | dynasoft AG

### 1000 Konzepte

Der Anwenderkomfort wird in verschiedenen Bereichen verbessert. Dies bezieht sich zum Einen auf Auswertungsmöglichkeiten im Zuge der Lieferantenbewertung und zum anderen auf Möglichkeiten, Datenanzeigen zu sortieren.

IoT wird erste Anwendungen in toscanach sich ziehen. Es geht darum, einerseits eine REST-Schnittstelle für das Schreiben von Messwerten anzubieten und andererseits diese zum Erstellen von Aufgaben oder Mitteilungen zu verwenden. Immer mehr Geräte oder Maschinen liefern Daten im Hinblick auf z.B. Produktionsmengen, Arbeitszeiten oder Tassen gebrühten Kaffees oder einfach nur Laufzeiten von gewissen Maschinenteilen. Die Daten können beim Empfänger dazu dienen, Aufträge automatisiert zu erfassen, Bestellungen auszulösen oder Einsatzzeiten von Servicemitarbeitern zu planen. Weiter gedacht, können die Daten auch für Prognosen verwendet werden und so den Planungsprozess in Produktion, Einkauf, Verkauf, Lager und Service zu verschlanken.

### 2200 Verkauf

Es können Gründe erfasst und ausgewertet werden bei veränderten Status in den Aufträgen.

Die Möglichkeiten in toscazu kalkulieren werden deutlich erweitert mit der Zielsetzung der höchstmöglichen Flexibilität. Künftig können neben Kalkulationselementen auch Kalkulations-

artikel als Grundlage zur Auftragskalkulation genutzt werden.

### 2300 Einkauf

Es werden Möglichkeiten geschaffen, Gründe zu erfassen und auszuwerten bei veränderten Status in den Aufträgen.

### 2410 Verträge

Neuerungen und Weiterentwicklungen in den Bereichen Vertragsverwaltung, Serviceaufträge und Supportabwicklung werden eingeführt.

### 2420 Serviceaufträge

Serviceaufträge können in service.mobile eingesehen und ergänzt werden und die Vertragsinformationen sind mobil verfügbar. Abgerundet wird das modul durch Serviceinformationen im mobile.KIS (Kundeninformationssystem).

Vertragsdaten werden beim Neuanlegen eines Serviceauftrages automatisch übernommen, so z.B. Garantie, Verrechenbarkeit etc. Diese und weitere Funktionen können direkt über Vertragseigenschaften gesteuert werden.

### 2500 Produktion

Es können automatisch Sicherheitsbestände, Bestellpunkte und Produktionsmengen mit umfangreichen und komplexen Formeln berechnet werden. Produktionszeiten und Produkti-

onsmengen können mobil rückgemeldet werden

### 3000 Finanzbuchhaltung

Ab dem 1.1.2019 müssen alle Rechnungen einen QR Code enthalten. ESR entfällt ab dem Zeitpunkt. Elektronische Lieferantenrechnungen im ZUGFeRD-Format können automatisch eingelese und verarbeitet werden. Die Integration in ELO ist gewährleistet.

### 4100 Webshop

Die Bestellabwicklung in den toscawebshops wird um die Möglichkeit des Freigabeprozesses einer Bestellung, sowie um eine Budgetkontrollfunktion erweitert. Die facettierte Suche wird eingeführt und das Design des Shops grundlegend überarbeitet.

### 6000 Mobile

tosca.mobile erfährt grundsätzliche Weiterentwicklungen in den Bereichen Ergonomie, Kundenverwaltung und Navigation. Konkret wird mobile im Zuge der Einführung sogenannter zielgruppenoptimierter Applikationen Einzug in die Bereiche Service, Zeiterfassung, Verkauf und CRM halten. ■



# DAS ERP ALS DATEN-ENGINE FÜR DIE E-COMMERCE-PLATTFORM

DER IBA AG

Die Mitarbeiter der iba ag haben ein klares Ziel: Sie wollen die Erwartungen ihrer Kunden übertreffen und mehr Freude in den Arbeitsalltag bringen. Ein enormes Sortiment an Bürobedarfsartikeln und kompetente Beratung sind der Schlüssel dazu. E-Commerce ist für das B2B-Handelsunternehmen von zentraler Bedeutung. Dank des Schnittstellenmoduls toska.connect übernimmt das ERP-System toska die Rolle als Daten- und Prozessengine für Drittsysteme wie PIM-Lösung (Hybris) und Webshop.

Seit 1939 bietet die iba AG Produkte und Dienstleistungen für sämtliche Bedürfnisse rund ums Büro. Mit rund 190 Mitarbeitenden ist das in Bolligen BE domizilierte Unternehmen heute der führende Schweizer Bürobedarfsanbieter für Firmenkunden. Das Angebot wird laufend erweitert. So bietet die iba neben Bürobedarf mittlerweile auch Outsourcing-Lösungen für das gesamte Verbrauchsmaterial, Geschäftsdrucksachen, Büroeinrichtungskonzepte und Managed Print Services an. Das Sortiment im iba Online-Shop umfasst 13'000 Artikel, davon können mehr als 8'000 direkt ab Lager geliefert werden. Zum Angebot der iba ag gehören aber auch zahlreiche Dienstleistungen wie die Beschaffung von Geschäftsdrucksachen oder Werbeartikeln, spezielle Druckerlösungen für KMU oder Beratung bei Büroeinrichtungen und der Optimierung von Arbeitsabläufen.

## Ausgangslage



Modernste Technik und effiziente Logistikprozesse bilden die Grundlagen der iba ag, um die Kunden rasch und individuell zu bedienen. Dazu gehört auch der 2017 neu lancierte Webshop, welcher den Kunden nicht nur ein einzigartiges Shopperlebnis ermöglicht, sondern auch ein wichtiges Element der E-Commerce-Strategie darstellt. Die Datengrundlagen dazu liefert das vorhandene, bewährte ERP-System toska. Es versorgt das Produktionssystem (PIM) und den Webshop der iba mit aktuellen Informationen und übernimmt die online generierten Kundenbestellungen für die weitere Auftragsbearbeitung und Logistikprozesse. In Zusammenhang mit der Einführung der neuen E-Commerce-Plattform musste die Datenschnittstelle ebenfalls überdacht und neu konzipiert werden.

## Ziele



Primäres Ziel des Projektes war, das bestehende ERP-System toska und den Webshop möglichst eng miteinander zu verzahnen.

Dabei sollte der Datenaustausch so effizient und reibungslos wie möglich erfolgen. Die bestehende Verbindung musste ersetzt werden, wobei gleichzeitig mehr Flexibilität und eine höhere Performance gegenüber der aktuellen Situation angestrebt wurden. Um redundante Daten zu vermeiden und aufgrund der grossen Artikelvielfalt musste das ERP zwingend die Rolle als zentrale Datendrehscheibe für die umliegenden Drittsysteme übernehmen.

## Vorgehen



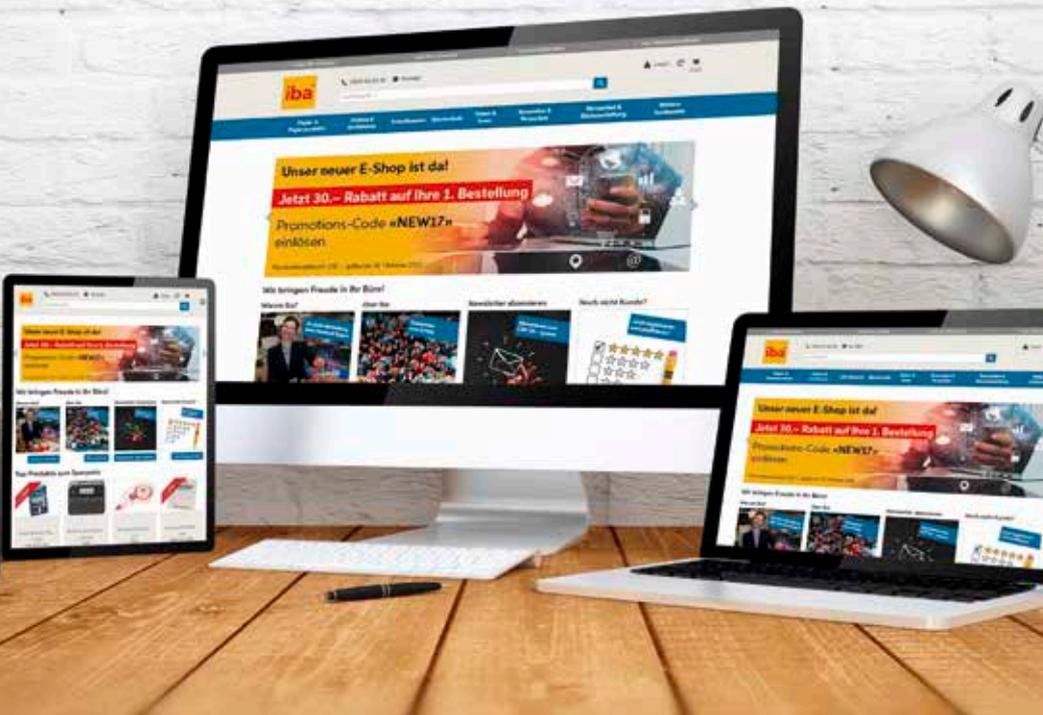
Gemeinsam mit dem langjährigen ERP-Systempartner dynasoft wurde eine passende Lösung gefunden. «Im Gespräch mit den Spezialisten von dynasoft wurden wir auf eine neue, integrierte Komponente unserer ERP-Software aufmerksam gemacht. Mit toska.connect lassen sich Drittsysteme anbinden und Daten austauschen», erklärt René Walther, Leiter IT-Applikationen, bei der iba ag. Bei der Konzeption, Realisierung und Installation der Schnittstelle zwischen ERP und dem neuen iba-Shopsystem stand dynasoft ihrem Kunden mit Rat und Tat zur Seite. Die Implementierung erfolgte zeitgleich mit dem Relaunch des neuen Webshops. Die Koordina-

tion der involvierten Lösungspartner übernahm iba-Teilprojektleiter René Walther und sein Team. Dank des Engagements aller Beteiligten konnte die Schnittstelle termingerecht und zur Zufriedenheit der Anwender in Betrieb genommen werden.

## Lösungskonzept



Bei der iba ag übernimmt das ERP-System toska die Rolle einer zentralen «Daten-Engine». Diese verbindet nicht nur die Umsysteme, sondern stellt auch die Datengrundlage und Funktionalität für die Geschäftsprozesse in den Bereichen Einkauf, Materialwirtschaft, Auftragsverwaltung und Buchhaltung zur Verfügung. Die in toska abgespeicherten Artikeldaten werden mittels Datenaustausch an die PIM-Lösung Hybris übermittelt, wo zusätzliche Produktinformationen ergänzt werden. Danach gelangen die angereicherten Datensätze in den Online-Shop. Auf ausdrücklichen Wunsch der iba ag wurden ERP-System und Webshop bewusst als autonome Einheiten konfiguriert. Sollte eines der beiden Systeme einmal nicht zur Verfügung stehen, bleibt das jeweils andere trotzdem funktionsfähig.



## Anwendertipp

«Angesichts zunehmend digitalisierter Prozesse übernimmt das ERP immer mehr die Rolle eines Datenmotors für die Umsysteme. Bei der Wahl einer Unternehmenslösung sollte man deshalb besonderes Augenmerk auf die Möglichkeit des integrierten Datenaustausches legen.»

René Walther  
Leiter IT-Applikationen  
iba ag

hig. Bestellungen aus dem Webshop werden automatisch ins ERP-System toasca zurückgeschrieben und von dort aus weiterverarbeitet. Meldet sich ein Kunde neu im Shop an, werden seine Daten aus Sicherheits- und Bonitätsgründen zuerst geprüft und im toasca angelegt, bevor die Freigabe für den Online-Einkauf erfolgt.

Technisch basieren die Schnittstellen zwischen toasca-ERP und Webshop auf dem international anerkannten und weit verbreiteten Standard REST (Representative State Transfer) Protokoll. Damit bietet toasca.connect eine ganze Bibliothek von möglichen Datenabfrage- und Datenbearbeitungsfunktionen als Web-Services für die Kommunikation und den Datenaustausch mit Drittsystemen an. Im speziellen Fall bei iba kommen beim Datenexport vom ERP zum Produktionsinformationssystem (PIM) bzw. zum Webshop Standardkomponenten von toasca.connect zum Einsatz. Für den Import von Kundenbestellungen, geänderten Daten von Shop-Kunden usw. wurden von dynasoft individuelle, auf die spezifischen Bedürfnisse von iba zugeschnittene Programme entwickelt. «Ein grosser Vorteil der Lösung ist, dass toasca.connect in die Prozesse der toasca ERP-Suite eingebunden ist und einfach im Hintergrund läuft, ohne dass man speziell etwas dafür tun müsste.

Zudem wurde keine zusätzliche Infrastruktur benötigt, da die ganze Infrastruktur von toasca bereits seit längerem bei uns erfolgreich im Einsatz ist», betont René Walther den Nutzen der neuen Datenverbindung.

## Fazit



Die Kundenzufriedenheit steht bei iba an erster Stelle. Um dieses Ziel zu erreichen, wird eine technische Infrastruktur benötigt, welche höchsten Ansprüchen genügt. Für die iba ag war es deshalb wichtig, bei der Umsetzung der neuen E-Commerce-Plattform auf eine zuverlässige, effiziente und performante Lösung zurückgreifen zu können: «Im Gegensatz zur vorherigen Lösung lässt sich dank toasca.connect die Schnittstelle zwischen ERP und Umsystemen besser skalieren. Das hat beispielsweise den Vorteil, dass bei einer Massenmutation von Artikeln die Systeme nicht für längere Zeit blockiert sind.» Die gesamte Integration verlief hinsichtlich Budget und Terminen absolut planmässig. Der Betrieb von toasca.connect – und damit das Zusammenspiel von ERP und Webshop – hat sich von Anfang an bestens bewährt. Stabilität, Flexibilität und Zuverlässigkeit zeichnen die Schnittstelle aus. Eigenschaften, welche nicht zuletzt die Leistungen der iba gegenüber ihren Kunden repräsentieren. ■

## Erfahren Sie...

- weshalb Datenschnittstellen für die Prozessdigitalisierung wichtig sind.
- wie sich ein ERP mit anderen Systemen verbinden lässt.

## Projekt

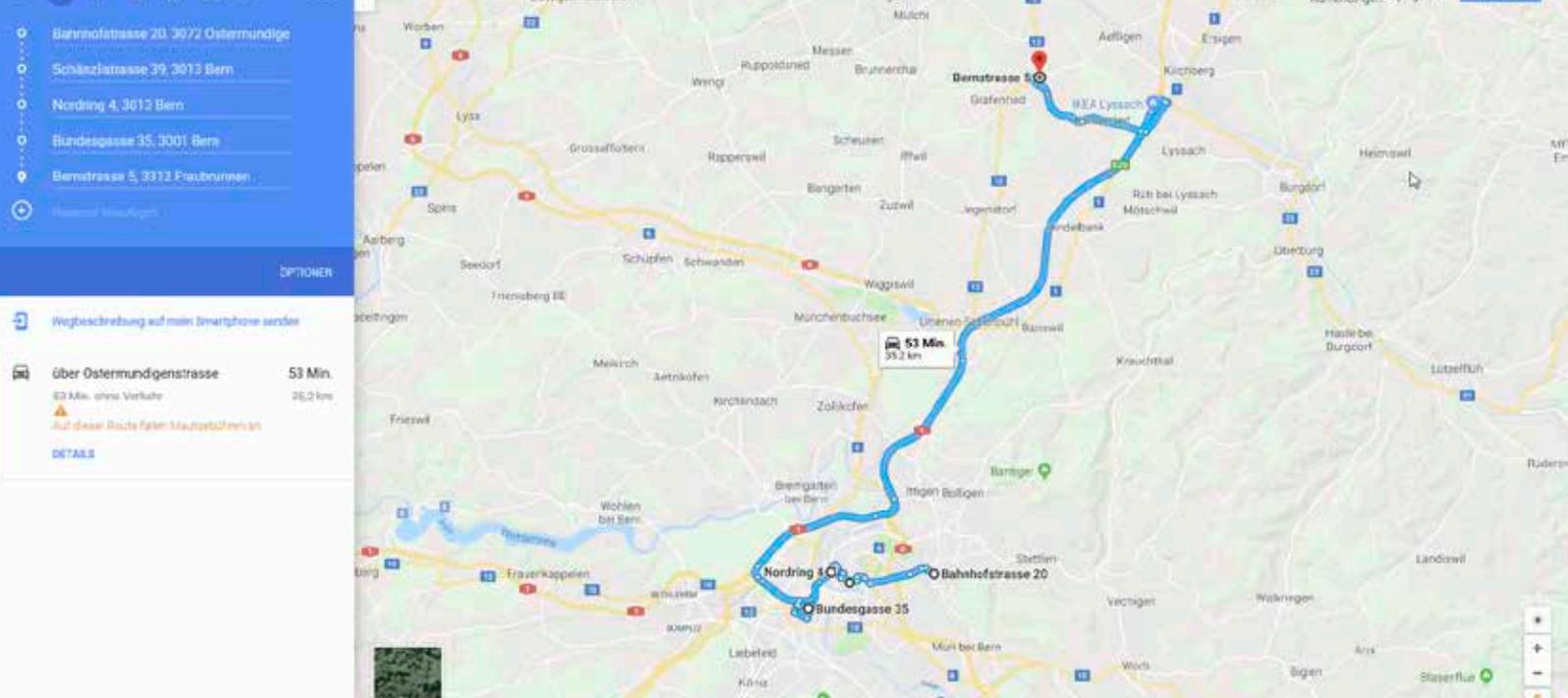
Anwender:  
iba AG  
3065 Bolligen, www.iba.ch

Mitarbeiter: 190

User CH: 140

Branche:  
Bürobedarf

Thema:  
ERP, E-Commerce, Handel



## TOSCA.MOBILE ENTWICKELT SICH WEITER

tosca.mobile entwickelt sich in immer kürzeren Zeitabständen weiter und ist Stand heute die erste und grösste zielgruppenoptimierte Applikation, die wir aus toska.ERP herauslösen und den Anwendern zur Verfügung stellen. Unsere Zielrichtung dabei ist, dass die Anwender fokussiert, optimiert und intuitiv ihr Tagesgeschäft erledigen können. Dank der vielfältigen Anforderungen unserer Kunden konnten neben dem Ablieferungsrapport zwei weitere Funktionalitäten in Betrieb genommen werden.

■ Knut Mertens, Andreas Ammann und Kaspar Walter | dynasoft AG

### Mobiler Ablieferungsrapport

Wie bereits in einigen Beiträgen der vorliegenden Ausgabe beschrieben, wird sich toska in seiner Rolle als ERP Engine immer mehr den zielgruppenoptimierten Applikationen widmen. Diese können aus dem toska Ökosystem stammen oder auch Fremdapplikationen sein.

In diesem Artikel geht es um die Weiterentwicklung von toska.mobile. Ein weiteres Modul, neben den bereits bekannten Anwendungen des Kundeninformationssystems, dem Bestellschop sowie der Zeiterfassung, ist neu der mobile Ablieferungsrapport. Der mobile Ablieferungsrapport ist ein ausgezeichnetes Beispiel dafür, wie unsere Kunden Prozesse vollkommen digital gestalten können.

Ziele für den Einsatz des mobilen Ablieferungsrapportes sind zum einen die wegoptimierte Steuerung der Auslieferungsfahrer zum Kunden, und zum anderen die elektronische Rückmeldung der Rapporte mit Unterschrift in toska.

Basis für die Nutzung des mobilen Ablieferungsrapportes ist der Einsatz der toska.Tourenplanung. Des Weiteren müssen



die Fahrzeuge mit Tablets inklusive einer SIM Karte ausgerüstet sein.

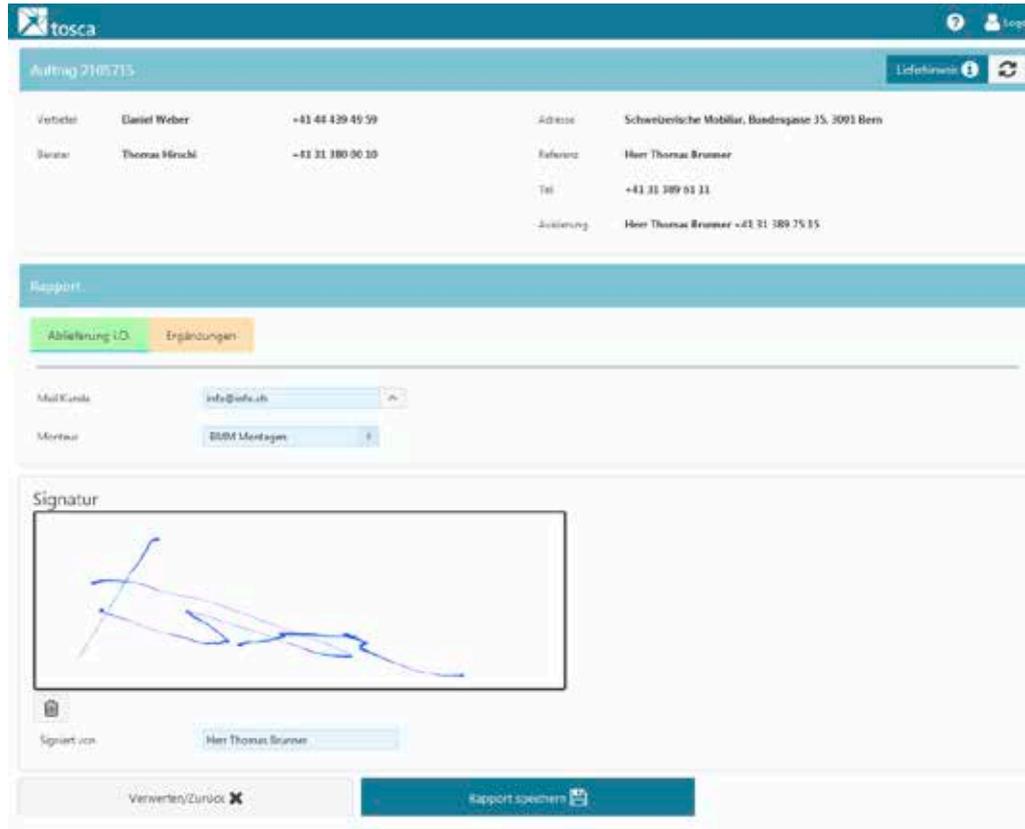
Der Chauffeur erhält auf dem Tablet sämtliche Aufträge einer disponierten Tour angezeigt und kann auf der Übersichtskarte sehen, an welchen Stellen Abladeorte vorgesehen sind und wie die optimale Fahrroute dorthin aussieht.

Beim Kunden selber kann der Auftrag geöffnet werden. Ggf. werden Positionen erfasst zur Reklamation. Ebenfalls können Bilder der Ablieferung oder einer Reparatur dem Rapport hinzugefügt werden. Durch die Auswahl des Empfängers ist sichergestellt, dass dieser nach der elektronischen

Unterschrift den elektronischen Lieferschein und den Ablieferungsrapport per E-Mail erhält.

Im toasca verändert sich nach Eingang des Rapportes der Auftragsstaus in „bereit Druck Rechnung“, womit die Rechnungserstellung ebenfalls automatisiert angestoßen wird. Der komplette Auslieferungsprozess wird, von der Übergabe der Touren an den Chauffeur, über die Quittierung des Kunden bis hin zum Versand des Ablieferungsrapportes und Lieferscheins sowie der Rechnung, digital abgewickelt.

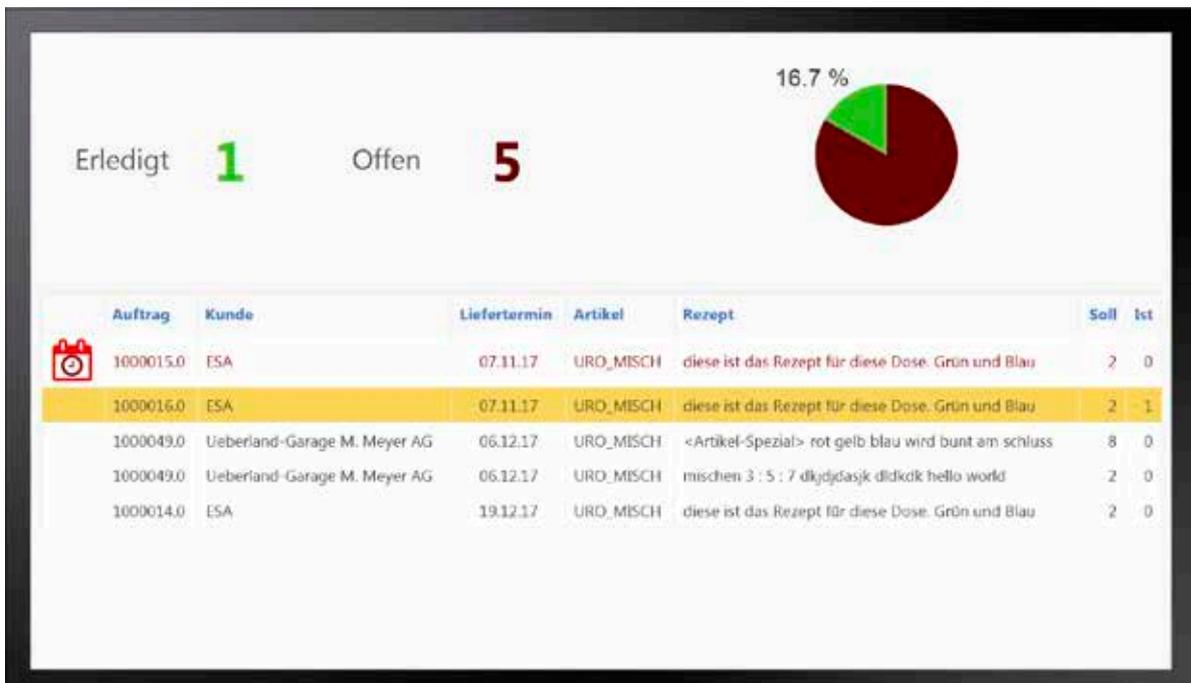
Ganz der Maxime der ERP Engine folgend liegt die Daten- und Prozesshoheit in toasca, die Visualisierung erfolgt auf der zielgruppenoptimierten Oberfläche von toasca.mobile. ■



## Displays

Eine weitere Neuerung ist im Bereich der Displays entstanden. Es besteht ein immer grösser werdendes Bedürfnis, den Mitarbeitenden in Lager und Produktion übersichtlich und übergreifend anzuzeigen, welche Prozesse aktuell im Gange sind und welche Prozesse weiterhin zur Abarbeitung anstehen. In toasca selber sind dazu die verschiedenen Möglichkeiten, Leitstände bekannt. Dies ist nunmehr auch über Displays, die an zentralen Stellen des Lagers oder der Produktion platziert werden, mobil möglich. Angezeigt werden können die Aufträge (offen und erledigt), ausstehende Warenein- und ausgänge, produzierte Mengen im Soll/Istvergleich oder auch Rezepturen.

Der grosse Nutzen in den Displays liegt darin begründet, dass diese individuell von den Kunden bestimmt werden können. ■





## UNSER BUCHTIPP

---

Wir wollen künftig in der mydynasoft eine kleine Rubrik schaffen, in der wir über Themen informieren, die nicht direkt mit toscas zu tun haben, aber thematisch dennoch von Wert für unsere Leser sind, da sie in Zusammenhang mit IT und IT Strategie stehen. Beginnen möchten wir mit einer Buchrezension von „Eins oder Null“.

Eins oder Null handelt auf sehr anschauliche Weise davon, wie Unternehmen die digitale Transformation meistern können. Die Herausgeber Heribert Meffert, Professor für Marketing und Betriebswirtschaft und sein Sohn Dr. Jürgen Meffert, sowie Seniorpartner McKinsey stellen gemeinsam mit zahlreichen Autoren dar, wie sich Unternehmen in allen Bereichen erneuern müssen, wenn sie die digitale Transformation erfolgreich gestalten möchten.

Das Buch dreht sich um die Beantwortung von den W-Fragen Warum? Was? Und Wie?

Das Warum? Erläutert die Gründe, die dazu führen den Wandel in den Unternehmen zu beschleunigen. Das Was? dreht sich um Digitalisierungsthemen in den Bereichen Logistik, Finanzen, Versicherung und Handel. Es beschreibt auch die Auswirkungen auf die Geschäftsarchitektur und zu guter Letzt gibt das Was? Antworten auf die Ausgestaltung der Werkzeuge und Ressourcen, die es braucht, um den Wandel erfolgreich zu gestalten. Das Wie? Beantwortet die Frage nach der Rolle der IT als Treiber der Digitalisierung in den Unternehmen.

Ein lesenswertes Buch, welches einen fundierten Gesamtüberblick über den Einzug der Digitalisierung nicht nur in den Unternehmen, sondern auch in unserem täglichen Leben gibt. Gut erklärt und mit zahlreichen Beispielen aus der Praxis unterlegt. ■

**dynasoft**<sup>AC</sup>

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

**Hauptsitz Schweiz**

dynasoft AG  
Niklaus-Konrad-Strasse 16  
CH-4501 Solothurn  
T +41 32/ 624 17 77  
F +41 32/ 624 17 79

**Niederlassung Schweiz**

dynasoft AG  
Steinenbachgässlein 27  
CH-4051 Basel  
T +41 61/ 264 95 58  
F +41 61/ 264 95 41

**Niederlassung Deutschland**

dynasoft GmbH  
Komotauer Strasse 49  
DE-90579 Langenzenn  
T +49 910/ 190 366 02

**Redaktion**

Simon Lüdi  
Elvira Conz  
Knut Mertens  
**V.i.S.d.P.**  
Knut Mertens