



## Etablierte Geschäftsprozesse auf moderner Plattform umgesetzt

### Kundenprofil

Seit 1916 beliefert die Dixa AG Pharmahersteller, Lebensmittelindustrie sowie den Fachhandel mit Kräutern, Naturheilmitteln und Gewürzen. Die wichtigste Säule des Unternehmenserfolgs ist die eigene Verarbeitung. Die 65 Mitarbeiter erwirtschaften einen Umsatz von zuletzt 18 Millionen Schweizer Franken pro Jahr.

### Ausgangssituation

20 Jahre lang arbeitete die Dixa AG mit einer Individuallösung auf Basis von MS-DOS. Die veralteten Strukturen verhinderten die Einführung effizienter Geschäftsprozesse, etwa über das Internet. Der Verlust des langjährigen Softwarepartners zwang das Unternehmen zum Handeln.

### Lösung

Die Dixa AG entschied sich für die betriebswirtschaftliche Standardsoftware Microsoft Dynamics NAV. Grund hierfür waren die Investitionssicherheit und die flexible, anpassungsfähige Programmstruktur. Die Branchenlösung *bosschem* vom Microsoft Partner Boss Info AG ergänzt den Funktionsumfang.

### Resultate

- Transparente Unternehmensdaten
- Prozessintegration via Internet
- Mitarbeiter benötigen weniger Zeit für Routineaufgaben
- Verbesserte Kommunikation

„Den grössten Effizienzzuwachs bringt die Webshop-Anbindung. Damit können wir Vertriebsprozesse automatisieren und unsere Kunden mit Produktzertifikaten versorgen.“

*Reto Wild, Geschäftsführer der Dixa AG*

Wer als Lebensmittelproduzent oder Pharmaunternehmen Wert auf frische Gewürze und hochwertige Kräuter legt, kommt an den Diensten der Dixa AG kaum vorbei. Indische Gewürze sind hier ebenso zu bekommen wie Kräutermischungen aus den Schweizer Alpen. Dank eigener Verarbeitung der mehr als 7000 verschiedenen Artikel erfüllt das zertifizierte Unternehmen die hohen Anforderungen von Industrie und Behörden. Damit dies so bleibt, investiert die Dixa AG nicht nur in moderne Produktionsanlagen, sondern auch in die EDV. Lange Zeit arbeitete das Unternehmen mit einem veralteten, aber dafür bis ins kleinste Detail individuell zugeschnittenen IT-System. Bei der Suche nach einer neuen Unternehmenssoftware stand daher vor allem die Flexibilität im Mittelpunkt. Die Dixa AG entschied sich für eine betriebswirtschaftliche Standardsoftware mit Branchenausrichtung. Seitdem freut sich der Kräuterspezialist über ein transparentes Berichtswesen und die flexible, moderne Programmstruktur. Vor allem das komfortable Zusammenspiel zwischen Webshop und Unternehmenssoftware entlastet die Mitarbeiter von Routinearbeiten und sorgt für Effizienzzuwächse beim Reporting und eine verbesserte Kommunikation der Mitarbeiter untereinander.

„Microsoft Dynamics NAV optimiert die Prozesse in Bereichen wie der Materialwirtschaft und erleichtert unseren Mitarbeitern die Arbeit deutlich.“

Reto Wild, Geschäftsführer der Dixia AG

## Kennzahlen

Gesamtdauer des Projekts	8 Monate
Implementierungszeit	7 Monate
Durchschnittlicher Schulungsaufwand	1 Tag
Angeschlossene Arbeitsplätze	38
Grösse der Datenbank	circa 3 Gigabyte

## Kundenprofil

Die Dixia AG ist so etwas wie die Kräutertheke der Schweizer Industrie. Seit 1916 importiert das Unternehmen aus Sankt Gallen Kräuter, Heilpflanzen, Gewürze und Gemüse aus der ganzen Welt. Die getrockneten Waren werden in eigener Produktion geschnitten, gemahlen und zu Granulaten, Kräutermischungen, Dragées oder Tabletten verarbeitet. Zu den Abnehmern gehören neben den Lebensmittelproduzenten vor allem Pharmahersteller, die alternative, natürliche Heilmittel im Sortiment führen. Auch Apotheken, Drogerien und Reformhäuser werden von der Dixia AG beliefert. Die Kräutermischungen findet man in bekannten Markenprodukten wieder, beispielsweise dem „Ricola Schweizer Kräuterzucker“.

Reto Wild, Geschäftsführer der Dixia AG, sieht die Marktposition seines Unternehmens auch vor dem Hintergrund der Globalisierung als gesichert an: „Frisch gemahlene Gewürze bekommt man nur vor Ort. Bei längeren Transporten und Zwischenlagerungen gehen die Aromastoffe verloren. Doch natürlich spüren wir auch den Preisdruck des Marktes.“ Derzeit beschäftigt das nach ISO, BRC und BIO zertifizierte Unternehmen an den Standorten Sankt Gallen und Baar im Kanton Zug insgesamt 65 Mitarbeiter. Jedes Jahr bewegt die Dixia AG circa 2000 Tonnen Kräuter und erzielt dabei einen Umsatz von rund 18 Millionen Schweizer Franken.

## Ausgangssituation

Kein leicht verdientes Geld, denn die Ansprüche der Pharma- und Lebensmittelindustrie an ihre Lieferanten sind hoch und steigen kontinuierlich. „Erst kürzlich haben wir in eine CO<sub>2</sub>-Entwesungsanlage für die Abtötung von Ungeziefer und eine Sattdampfanlage für die Entkeimung investiert“, betont Wild. Auch mit Blick auf die IT ändern sich die Anforderungen: So rücken Unternehmen in vertikalen Lieferketten immer enger zusammen. An die Stelle aufwendiger, papierbasierter Arbeitsabläufe treten Webshops und die elektronische Prozessintegration. Neue Herausforderungen, die

sich mit der vorhandenen Unternehmenssoftware, einer 20 Jahre alten Individuallösung auf Basis von MS-DOS®, schwerlich umsetzen liessen. Hinzu kam ein allzu menschliches Problem. „Unser Partner stand bereits kurz vor der Rente. Die künftige Wartung und Pflege der Software waren also nicht mehr gewährleistet“, erklärt Dixia-Chef Wild. Da man sich nicht erneut an einen kleinen Anbieter binden wollte, hielt man Anfang 2005 Ausschau nach einer passenden Standardsoftware. Das zukünftige Enterprise Resource Planning(ERP)-System sollte flexibel genug sein, um sich den betriebspezifischen Bedürfnissen der Dixia AG anzupassen und das künftige Unternehmenswachstum zu begleiten.

Nach sorgfältiger Marktsondierung setzte sich im April 2005 Microsoft® Dynamics™ NAV unter anderem gegen SAP durch. „Auf den ersten Blick waren die Kandidaten sehr ähnlich. Bei genauerem Hinsehen lichtete sich das Feld. Stücklisten sind eben doch etwas anderes als Rezepturen. Und viele Anwendungen sind beispielsweise nicht ohne Weiteres in der Lage, die Gewichtsverluste auf den einzelnen Produktionsstufen korrekt zu bewerten“, erinnert sich Wild an die Schwierigkeiten bei der Produktauswahl. Bei Microsoft Dynamics NAV habe man hingegen bewährte Arbeitsabläufe eins zu eins übernehmen können. Die Tatsache, dass bereits ein wichtiger Kunde erfolgreich mit der ERP-Software arbeitete, gab der Dixia AG zusätzliche Sicherheit. Den Zuschlag für die Implementierung erhielt der Microsoft Partner Boss Info AG.

Entscheidend war dabei vor allem die Erfahrung, die das Systemhaus bei Einführungsprojekten in der chemischen Industrie vorweisen kann. So erweitert die Branchenlösung *bosschem* von Boss Info den Standardumfang von Microsoft Dynamics NAV um Funktionen wie Ressourcenplanung, Qualitätsmanagement oder rezeptorientierte Produktion.

## Lösung

Das Projektziel, das die Dixia AG zum Start der Implementierung Ende April 2005 ausgab,



Die Dixa AG in Sankt Gallen importiert und verarbeitet Kräuter, Heilpflanzen und Gewürze

war überaus ambitioniert: Zum Jahreswechsel 2005/2006 sollte die neue Unternehmenssoftware in Dienst treten. Mit Teillösungen wollten sich die Kräuterspezialisten dabei nicht zufriedengeben: Alle Abteilungen sollten zeitgleich umgestellt werden. „Lediglich einige Feinarbeiten und besondere Anforderungen unserer Mitarbeiter haben wir nach hinten geschoben“, beschreibt Geschäftsführer Wild die Projektstrategie. Bei der Realisierung der betriebspezifischen Anpassungen ging das Projektteam nach einem Dreiphasenmodell vor: Zunächst galt es, die Anforderungen im Rahmen eines Workshops zu erfassen. Anschliessend folgte die programmtechnische Umsetzung, die im letzten Schritt bewertet und freigegeben wurde. Fast alle signifikanten Änderungen betrafen dabei die Produktion.

Ein gutes Beispiel hierfür ist die automatische Umrechnung der Mengen und Gewichte. „Tabletten und Dragées werden in Stück oder Verpackungseinheiten fakturiert. Für die Produktion ist jedoch das Gewicht der Rohstoffe relevant“, erklärt Wild. Microsoft Dynamics NAV rechnet bei eingehenden Bestellungen nicht nur die Stückzahlen in Mengen um, sondern berücksichtigt dabei gleichzeitig auch

den Gewichtsverlust während des Fertigungsprozesses. Auf diese Weise arbeitet die Produktionsplanung von Anfang an mit verwertbaren Zahlen. Zusätzliche Felder in der Artikelbeschreibung und mehrsprachige Produktnamen sorgen für eine schnelle Identifizierung der Warenbestände. Darüber hinaus unterstützen die Anbindung der Produktionsmaschinen und die Erfassung der Mitarbeiterzeiten die Dixa AG bei der Nachkalkulation einzelner Aufträge und Produkte.

## Resultate

Pünktlich zum Jahreswechsel 2005/2006 war Microsoft Dynamics NAV einsatzbereit. „Es gab keinerlei Ausfälle, und wir konnten vom ersten Tag an Rechnungen schreiben. Kleinere Fehler haben wir nach der Umstellung rechtzeitig entdeckt und beseitigt. Auf unsere Kundenbeziehungen hatte der Systemwechsel keinen Einfluss“, freut sich Wild. Das Hauptziel, die bewährten Geschäftsprozesse auf eine moderne Basis zu stellen und den Mitarbeitern damit die Arbeit zu erleichtern, habe man mit Microsoft Dynamics NAV ohne Abstriche erreicht. Heute, mehr als ein Jahr später, mag der Geschäftsführer vor allem das transparente Berichtswesen

## Weitere Informationen

Für weitere Informationen über Microsoft Produkte und Services kontaktieren Sie bitte die lokale Microsoft Niederlassung:

### Microsoft Schweiz GmbH

Richtstrasse 3  
CH-8304 Wallisellen  
Telefon: +41 84 22 44 88  
Fax: +41 43 456 44 44  
[www.microsoft.com/switzerland](http://www.microsoft.com/switzerland)

Für weitere Informationen zur beschriebenen Kundenreferenz kontaktieren Sie bitte:

### Microsoft-Partner

Boss Info AG  
Tannackerstrasse 3  
CH-4539 Farnern  
Tel.: +41 32 636 61 20  
Fax: +41 32 636 61 30  
E-Mail: [info@bossinfo.ch](mailto:info@bossinfo.ch)  
[www.bossinfo.ch](http://www.bossinfo.ch)

sen nicht mehr missen. „Individuelle Auswertungen, etwa den Vergleich der verkauften und verbrauchten Mengen in den letzten fünf Jahren, können wir jetzt auf Knopfdruck abrufen. Das erleichtert unseren Mitarbeitern die Prozessoptimierung in Bereichen wie der Materialwirtschaft deutlich“, betont der Dixi-Chef. Ein ebenso grosser Vorteil ist für ihn die zeitgemässe Infrastruktur, die sich in fast allen Unternehmensbereichen positiv bemerkbar macht: So erkennen die Mitarbeiter dank der Verknüpfung mit der Telefonanlage den Namen des Anrufers, bevor sie den Telefonhörer abnehmen – eine klare Verbesserung der Kommunikation.

Zudem gab es vorher keine Möglichkeit, Unternehmensdaten nach Microsoft® Excel® zu exportieren und dort grafisch aufzubereiten. „Den grössten Effizienzgewinn für die Mitarbeiter brachte uns die Anbindung des Webshopsystems. Damit können wir nicht nur zentrale Vertriebsprozesse automatisieren, sondern unseren Kunden online Produktzertifikate zur Verfügung stellen“, erklärt Wild. Gerade der Versand der Zertifikate habe bislang viel Mühe gekostet; nun hätten die Mitarbeiter deutlich mehr Zeit für wichtige Aufgaben, da

die Routinetätigkeiten nicht mehr so aufwendig wie früher sind. Rückblickend waren aus seiner Sicht die Kompetenz des Partners, die frühe Einbindung der Mitarbeiter und die Wahl der richtigen Software die drei entscheidenden Faktoren für den Projekterfolg. Ein Trio, auf das der Kräuterspezialist auch bei den geplanten Systemerweiterungen setzt. Erst kürzlich kam zum Beispiel die Inventur per Notebook hinzu. Für die kommenden Wochen und Monate stehen die Anbindung von Barcodescannern sowie die Integration der Waagen an den einzelnen Produktionsstufen ganz oben auf dem Wunschzettel.

## Partnerprofil

Die Boss Info AG wurde 1998 gegründet und beschäftigt heute an zwei Standorten mehr als 40 Mitarbeiter. Strategische Partnerschaften mit Microsoft, Citrix oder Hewlett-Packard sorgen für ein breites Lösungsangebot. Die derzeit 300 Unternehmen, die die Boss Info AG in den Geschäftsfeldern Microsoft Dynamics NAV, Netzwerk, Serverkonfiguration, Cluster, Windows® sowie Datenbank betreut, können auf eine Komplettversorgung aus einer Hand zurückgreifen.

© 2007 Microsoft Corporation. Alle Rechte vorbehalten.  
Alle genannten Produktbezeichnungen sind entweder eingetragene Marken oder Marken der Microsoft Corporation in den USA und/oder in anderen Ländern. Namen und Produkte anderer Firmen können eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Besitzer sein.

Publiziert Juni 2007  
5000-680-24 YU 06/07

## Software and Services

- Microsoft Dynamics NAV 4.0
- Microsoft Office 2003 Professional
- Microsoft SQL Server 2000
- Microsoft Visio 2003
- Windows XP
- Microsoft Windows Server 2003

**Microsoft®**