

# ERP & ESCM

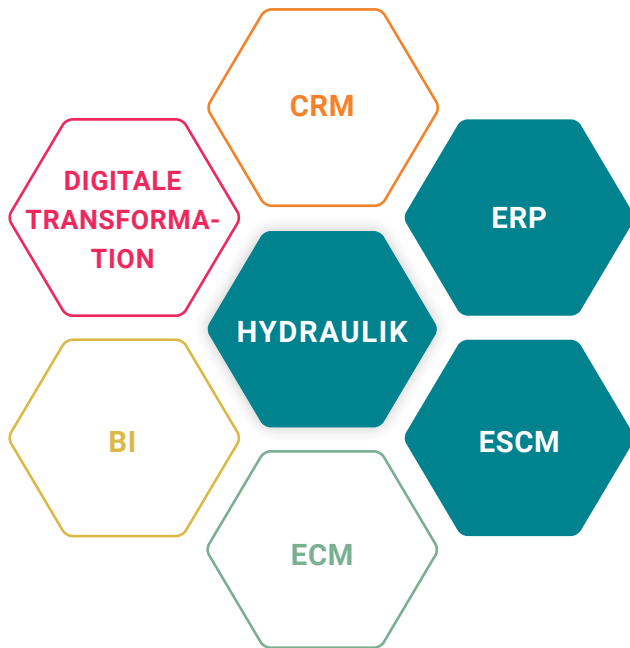
## für die Hydraulik-Branche



**YAVEON**

und Neumeister Hydraulik

# ALLES AUF EINEN BLICK



## KUNDE

**Neumeister Hydraulik**

[www.neumeisterhydraulik.de](http://www.neumeisterhydraulik.de)

## SCHWERPUNKT

Entwicklung, Produktion und Verkauf von Hydraulikzylindern

## MITARBEITER

Ca. 300 Mitarbeiter

## BETRIEB

On-Premises

## LAND

Deutschland

## HERAUSFORDERUNG

- Eine ERP-Branchenlösung, die zu den eigenen Ansprüchen passt
- Entwicklung sehr spezifischer ERP-Applikationen



## LÖSUNG

YAVEON ProBatch und YAVEON ProE-SCM



## NUTZEN

- Langjährige Partnerschaft mit Vertrauen
- Unkomplizierte Schnittstellen zu den Modulen Versandabwicklung und Enterprise Content Management
- Weniger Komplexität, vereinfachte Abläufe

Jeder Kunde hat seine ganz eigenen Wünsche und Ansprüche an einen Software-Anbieter. Für einen ERP-Partner geht es deshalb bei jedem Projekt aufs Neue darum, die passende Lösung und Beratung zu finden. Dass das gelungen ist, zeigt sich, wenn der Kunde nach Go-live zufrieden ist und die gesteckten Ziele erreicht wurden – und besonders, wenn er langjähriger Kunde ist. So wie Neumeister Hydraulik. Bereits seit 1999 sind der Hydraulikhersteller und YAVEON Partner.

### **Neumeister Hydraulik: Problemlöser in der Hydraulikbranche**

Neumeister Hydraulik ist seit 1929 als Hydraulikhersteller erfolgreich auf dem Markt. Das Unternehmen entwickelt und produziert individuelle Hydraulikzylinder sowie Komponenten wie Aggregate, Steuerungen und Ventile. Der Einzel- und Kleinserienfertiger gilt als Problemlöser in der Hydraulikbranche und arbeitet seit dem ersten Tag nach dem Leitsatz: „Wir bieten keine Lösungen von der Stange, sondern entwickeln in enger Zusammenarbeit mit unseren Kunden Produkte, die speziell für den jeweiligen Einsatz optimiert sind.“

Genauso wenig wie Neumeister Hydraulik selbst Produkte von der Stange produziert, wünschen sie sich das vom Software-Partner – und auch das von der ersten Sekunde an.



## Eine dauerhafte Partnerschaft

Der Kontakt zwischen YAVEON und Neumeister Hydraulik reicht weit in die Vergangenheit zurück: 1999 noch unter einem anderen Namen auf dem Markt, kam YAVEON bei Neumeister Hydraulik in die engere Auswahl eines ERP-Anbieters, weil die Lösung interessant war. Stück für Stück stellte sich heraus: die Branchenlösung von YAVEON für das ERP-System von Microsoft, bietet die passenden Funktionen. Reinhold Mayer, IT-Leiter bei Neumeister Hydraulik, ist von Anfang an dabei und erinnert sich noch an die ersten Stunden mit YAVEON: „Wir wollten damals unser ERP-System wechseln. Die räumliche Nähe der heutigen YAVEON war natürlich ein Vorteil. Besonders haben uns aber die Funktionen der Software überzeugt.“

## Überzeugend: die YAVEON Funktionen

Gute 20 Jahre später nutzt Neumeister Hydraulik noch immer die YAVEON Lösungen. Da stellt sich natürlich die Frage: Warum? „Wir haben YAVEON im Laufe der Jahre als Partner kennengelernt, der sehr flexibel auf unsere Anforderungen reagiert. Viele Funktionen haben wir beispielsweise ganz individuell und auf uns zugeschnitten entwickeln lassen“, erklärt Herr Mayer. Stück für Stück sind so die Möglichkeiten, die Neumeister Hydraulik mit der YAVEON Software nutzt, gewachsen und haben sich bewährt. Besonders, weil die Funktionen ganz speziell auf die Anforderungen des Kunden zugeschnitten sind, ist der Mehrwert auch nach vielen Jahren Nutzung zu spüren.

Neumeister Hydraulik nutzt:

- YAVEON ProE-SCM EDI-Modul Basis
- YAVEON ProBatch: Mobile und Basis



## Alle Voraussetzungen erfüllt

Pharma, Biotechnologie, Chemie, Medizintechnik, Kosmetik und Lebensmittel. Das sind die YAVEON Zielbranchen, wenn es um ERP-Systeme geht. Was hat da Neumeister Hydraulik als Hersteller von Hydraulikzylindern zu suchen? „Eigentlich sind wir ja gar nicht die passende Branche. Aber ob wir über Rezepturen oder Stücklisten reden, ist letztendlich gar nicht so wichtig. YAVEON und die Funktionen der YAVEON Lösungen erfüllen alle unsere Voraussetzungen. Der Branchenfokus ist für uns absolut kein Hemmschuh“, weiß Herr Mayer.

» Eigentlich sind wir ja gar nicht die passende Branche. Aber ob wir über Rezepturen oder Stücklisten reden, ist letztendlich gar nicht so wichtig. «

Reinhold Mayer

## Eine Lösung, viele Vorteile

Fragt man die User bei Neumeister Hydraulik nach dem Nutzen durch die Software, erhält man gleich mehrere Antworten:

- Vereinfachung zahlreicher Abläufe, denn Daten können automatisiert an andere Systeme weitergegeben werden
- Unkomplizierte Versandabwicklung, denn die Informationen gebuchter Belege werden automatisiert an die Software-Lösung für Im- und Exporte gegeben
- Weniger Komplexität, denn das System ermöglicht einfache Abläufe und bietet übersichtliche Einblicke zu jeder Zeit
- Vereinfachte und rationelle Abbildung der ERP-Prozesse

Wer sich für eine Microsoft-Lösung entscheidet, setzt außerdem auf Sicherheit und Stabilität: Microsoft ist als bewährter Player fest im ERP-Umfeld integriert – eine Lösung also, mit der Kunden langfristig planen können. Genau, wie mit dem passenden ERP-Partner.



## Herausforderungen? Annehmen und gemeinsam lösen

Doch auch in langfristigen Partnerschaften gibt es Herausforderungen – vielleicht sind es sogar genau diese Situationen, die zusammenschweißen. „Wir und YAVEON – beide Seiten haben damals die Datenübernahme aus dem Altsystem unterschätzt, denn es wurden nicht nur Stamm-, sondern auch Bewegungsdaten übernommen“, erinnert sich Herr Mayer. Die Lösung: Zusammen setzen und überlegen, was nun zu tun ist. Einige rauchende Köpfe und Planungsrunden später stand fest: Ein Mittelweg ist das passende Vorgehen – so konnten die benötigten Daten Stück für Stück umgezogen werden. Benötigte Informationen lagen pünktlich vor.

## Die gemeinsame Sprache führt zum Erfolg

Eine Partnerschaft über viele Jahre will gepflegt werden. Besonders eine, die auf beiderseitigem und tiefem Vertrauen beruht. Genau das ist der Fall bei YAVEON und Neumeister Hydraulik: Man kennt sich – und das in Bezug auf die Lösungen,

die Anforderungen des Kunden und die persönliche Ebene. Rückblickend ist schon das erste gemeinsame Projekt im Jahr 1999 beinahe reibungslos verlaufen. Warum? Das Geheimnis liegt in der erfolgreichen Zusammenarbeit: Alle Beteiligten waren bereit, die nötige Zeit zu investieren, haben mitgearbeitet und an einem Strang gezogen. Probleme wurden sofort angesprochen und geklärt, es wurde nichts verheimlicht. Gebhard Schwan, damals Projektleiter, heute Geschäftsführer bei YAVEON, fasst zusammen: „Das Projekt hat einfach Spaß gemacht.“





Neumeister  
Hydraulik

» Wir kennen YAVEON und YAVEON kennt uns. Das ist eine gewachsene Beziehung. Die gemeinsame Sprache, die uns zum Erfolg führt, ist einfach da. «

Reinhold Mayer

Über die Jahre ist dann eine ganz besondere, sehr vertrauensvolle Kundenbeziehung entstanden. Da ist es gut, dass Neumeister Hydraulik mit vielen YAVEON Mitarbeitern bekannt ist. Denn Nähe im Projekt ist noch besser, wenn Sie zu persönlicher Nähe wird. „Auch nach dem letzten Projekt läuft es wunderbar, wir fühlen uns gut aufgehoben. Wir kennen YAVEON und YAVEON kennt uns. Das ist eine gewachsene Beziehung. Die gemeinsame Sprache, die uns zum Erfolg führt, ist einfach da. Sicher sind wir auch bei zukünftigen Projekten offen, die Zusammenarbeit mit YAVEON fortzuführen“, fasst Herr Mayer zusammen.



YAVEON

WWW.YAVEON.DE