

Newsletter Promat

September 2012



Geschätzte Kundschaft,

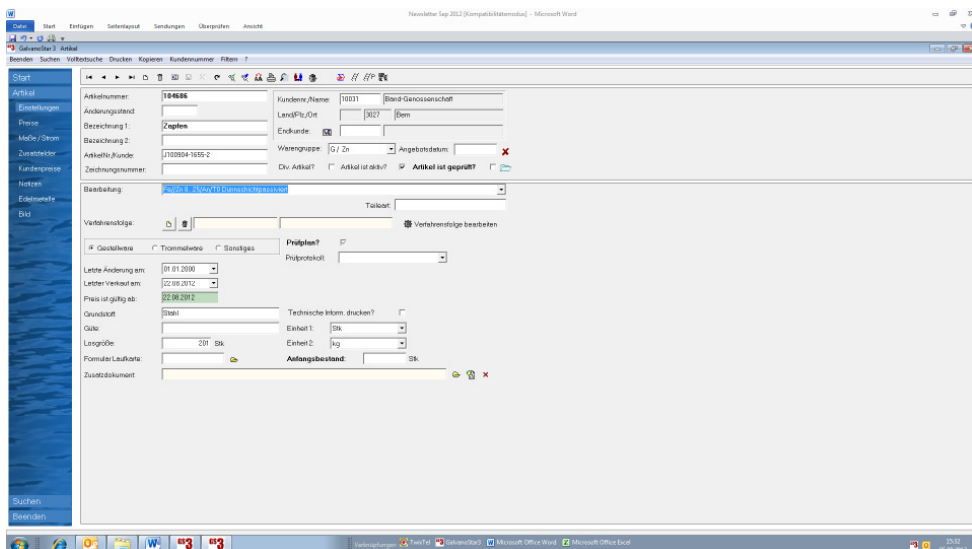
Wir hoffen, dass Sie die Sommerzeit zur Genüge genossen haben? Wir haben diese Zeit auch genutzt, um neue Kräfte zu sammeln und uns Gedanken darüber zu machen, welche Informationen im Rahmen des Newsletters für Sie als unsere Kunden interessant sein könnten.

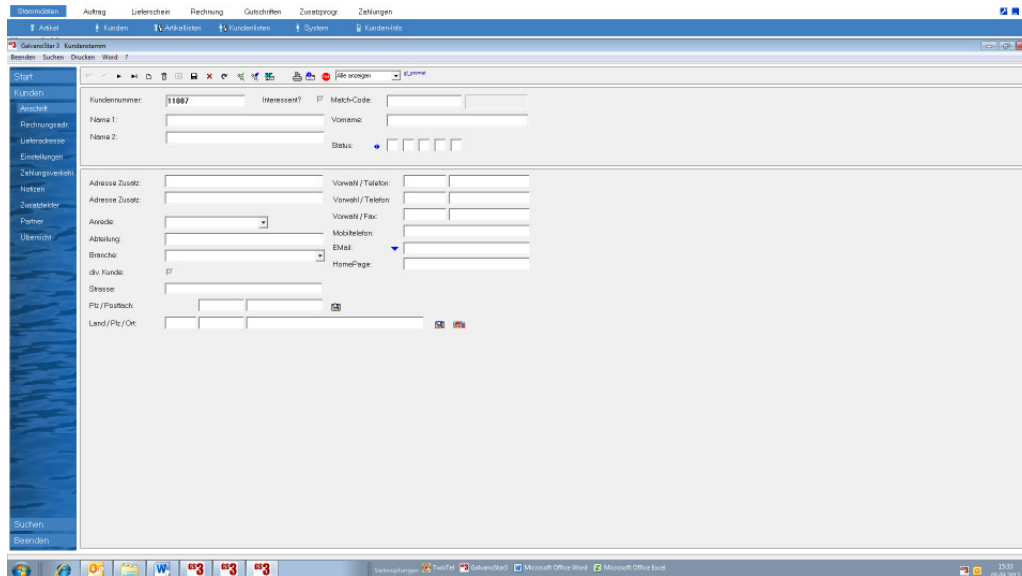
Im vorliegenden Newsletter möchten wir Ihnen aufzeigen, dass die EDV auch bei uns eine zentrale Rolle spielt und aus der heutigen Produktionsplanung und der ganzen Administration nicht mehr wegzudenken ist. Das Thema des aktuellen Newsletters lautet demnach:

EDV in der Promat Verzinkerei - Galvanostar, eine „neuzzeitliche“ Lösung aus den 90-er Jahren

Bereits 1998 haben wir uns entschieden, eine Branchenlösung für die Galvanik anzuschaffen:

Unser Programm „Galvanostar“ bietet uns sämtliche Möglichkeiten, um alle Kunden mit ihren Artikeln speditiv und reproduzierbar zu erfassen und im ganzen Auftragsablauf vom Auftrag über den Lieferschein bis hin zur Rechnung online zu verarbeiten.





Der Ablauf ist bei uns so organisiert, dass wir von jedem eingehenden Auftrag ab 20 kg vorgängig eine sogenannte Vertragsprüfung machen: ist der Kunde im Kundenstamm, der Artikel im Artikelstamm erfasst? Wie sind die technischen Vorgaben eines jeden Teils? Wenn der Verwendungszweck für uns nicht klar ersichtlich ist, entscheidet unser Herr Wyler über die Bearbeitung und Schichtdicken - vielfach nach Rücksprache mit dem Kunden.

Dann wird die Bestellung in einem Auftrag erfasst und es wird eine Fabrikationskarte erstellt, die den Auftrag bis zur Fertigstellung begleitet. QS-Prüfungen (Schichtdicken, Masse, visuelles Aussehen und Gewicht) werden durchgeführt und vom zuständigen Sachbearbeiter visiert. Dann wird der Lieferschein aus den Daten des Auftrags und am Schluss die Rechnung erstellt, quasi mit max. 5 Tastatureingaben.

Kleinaufträge ab 0,5 – 20 kg werden direkt und ohne Vertragsprüfung vom jeweils zuständigen Sachbearbeiter in Eigenregie bearbeitet. Bei solchen Kleinaufträgen erstellen wir jeweils nur eine Kopie der Bestellung als Begleitpapier. Auch hier zeichnet der zuständige Sachbearbeiter für die einwandfreie Qualität der Teile. Dieser Ablauf hat für Sie als Kunde den Vorteil, dass wir die von Ihnen erfassten Artikel jederzeit reproduzierbar bearbeiten können. So sind Artikeldaten wie Masse, Oberfläche, Bearbeitungsart sowie auch Ihre speziellen Fertigungs- und Verpackungsanweisungen erfasst.

Wir können die Artikelpreise in Stück oder aber in kg ausgeben. Die Basis für die Preisberechnung ist aber immer die Oberfläche, die Grösse und die Form, die schlussendlich über den Füllgrad der Trommel oder der Warenstange entscheidet.

Unsere Preisliste, die wir jedem Kunden auf Verlangen zusenden, ist ebenfalls Bestandteil des Artikelstammes. Jede Position der Preistabelle ist als Artikel mit dem Artikelcode erfasst.

Ein zusätzlicher Vorteil unserer EDV-Lösung punkto Datensicherheit ist die Tatsache, dass wir unsere gesamte Software extern auf einem Rechenzentrum bedienen. Ein Internetanschluss, ein einfacher PC oder Thin-Client sind die Bedingungen, um rationell und von jedem Ort der Erde auf unserem Arbeitsumfeld arbeiten zu können. Ueber ein Smartphone können wir auch unsere Outlook-Daten und alle Mails von Ihnen abrufen und sofort beantworten.

Viele unserer Kunden, speziell jene, die über ein grosses Artikelsortiment verfügen, schätzen es, dass wir unsere Rechnungsstellung artikel- und auftragsbezogen machen können. NB: wir haben Kunden, die über einen Artikelstamm von einigen tausend Artikeln in unserem System verfügen. Diese Artikel bewirtschaften und bearbeiten wir bei uns problemlos und rationell.

Zur korrekten Erfassung Ihrer Aufträge benötigen wir von Ihnen:

1. Ihre Bestellung mit Ihrer korrekten, MWSt.-konformen Rechnungsadresse sowie der Auftrags-/Kommissionsnummer;
2. Rechtsgültige Unterschrift Ihres Sachbearbeiters bei Bestellung über CHF 500.00 Bestellwert;
3. Korrekte Teilebezeichnung mit Art.-/Zeichnungsnummer sowie Ihrer Bestellmenge;
4. Gewünschte galvanische Beschichtung mit Hinweis „Aussenanwendung/Innenanwendung“;
5. Ev. als Beilagen die Zeichnungen – so können wir heikle Masse und Toleranzen beurteilen und die Beschichtung anpassen;
6. Liefertermin;
7. Ev. Hinweis auf eine erfolgte Offertstellung durch uns.

Mit diesen Angaben ermöglichen Sie uns die korrekte Vertragsprüfung Ihrer Bestellung und somit auch die einwandfreie Bearbeitung Ihrer wertvollen Teile.

Wir hoffen, dass wir Ihnen mit unseren Erläuterungen unsere Ablauforganisation etwas näher bringen konnten. So ist es Ihnen und uns möglich, vielleicht in Zukunft noch besser auf die gegenseitigen Bedürfnisse, Wünsche und Anforderungen einzugehen, um damit die Qualität innerhalb der Produktionskette noch weiter zu optimieren.

„EDV ist nichts, nichts geht ohne EDV!“

Wir wünschen Ihnen ein erfolgreiches letztes Quartal 2012. Der nächste Newsletter kommt bestimmt....!

Freundliche Grüsse



Beat Wyler
Inhaber und Geschäftsleiter