

ABABAU IM KIBAG: TRANSPARENT, EINFACH, EFFIZIENT

Mit der Abacus-Gesamtlösung hat das Unternehmen Kibag die meisten seiner Wertschöpfungsprozesse in einem einzigen Mandanten abgebildet. Nach intensiver Entwicklung und Einführung ist das optimierte Standardsystem heute als das derzeit grösste Abacus-Projekt in der Schweiz in Betrieb.

Die Zürcher Kibag-Gruppe zählt zu den führenden Unternehmen im Baustoff- und Baubereich der Schweiz. Ein über Zukäufe erfolgtes Wachstum und die vermehrte überregionale Zusammenarbeit der Geschäftseinheiten haben die Ablösung einer heterogenen Software-Landschaft durch ein vollständig integriertes ERP-System notwendig gemacht. Initialzündung dafür war der Wunsch der Baufachleute nach einem einheitlichen Kalkulationsmodell.

Damit der Umstieg organisatorisch und mengenmässig rasch zu bewältigen war, hat sich die Firmenleitung 2009 für eine Standardlösung entschieden. Gleichzeitig verlangte sie damit, auch die Durchlaufzeiten der Offerten massiv zu reduzieren. Dieses Argument ist in der Baubranche elementar, denn wer hier «mehr offeriert, fakturiert auch mehr».

2010 entschied die Geschäftsleitung, anstelle der Divisionalisierung ein einziges ERP-System für sämtliche Bereiche einzuführen.

Matchentscheidend für die Wahl von Abacus war laut Kibag-Projektleiter Roland Muff nicht nur die hohe Qualität der integrierten Software AbaBau. Ebenso wichtig war die geografische und mentalitätsmässige Nähe der Entwickler.

Ambitionierte Vorgaben

2011 wurden das Umsetzungskonzept in Angriff genommen und die drei bereits existierenden Vorprojekte zu einem einzigen grossen Projekt namens Phoenix zusammengeführt. Die Firmenlösung «transparent, einfach, effizient» galt auch für Phoenix: Damit es effizient realisiert werden konnte, sollten die abgebildeten Prozesse klar und verständlich sein. Um die Zahlentransparenz zu erhöhen, sollten sich die Konzerngruppe innerhalb eines einzigen Mandanten abbilden lassen. Damit sollte die Kibag in der Lage sein, den Austausch an Maschinen, Material und Mitar-

beitenden innerhalb der Firmengruppe automatisch und geschäftsübergreifend zu buchen und neu dazukommende Geschäftsbereiche ohne Hilfe von Beratern einzubinden.

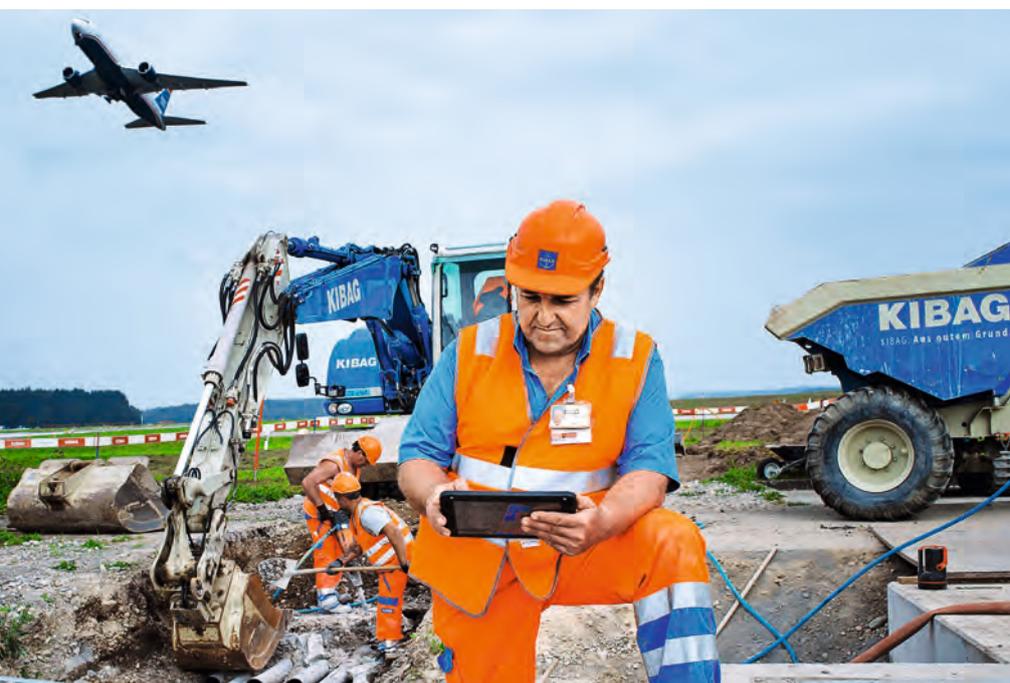
Offerten sind das A und O der Baubranche

«Schnell schaufeln können alle», sagt Projektleiter Muff und verweist darauf, dass in der Baubranche die Offerten matchentscheidend seien. Seit AbaBau im Einsatz ist, ist bei der Kibag ein strukturierter Prozess von der Offerte bis zum Bauauftrag implementiert. Dank gesteigerter Effizienz, so Muff, könne nun das Offering von derzeit 30 000 Baustellenofferten pro Jahr gut bewältigt werden.

Die Datenhaltung erfolgt zentral, sodass Informationen des kaufmännischen und technischen Bereichs jederzeit für Soll-Ist-Vergleiche zur Verfügung stehen. Daten zu Mitarbeiter- und Maschinenstunden sowie Material und Fremdleistungen sämtlicher Rapporte können nach der Erfassung in die Baustellenauswertungen mit einbezogen werden. Heute werden über 25 000 Projekte in AbaBau geführt, und es sind über 150 iPad mit dem Tagesrapport im Einsatz.

Die Durchlaufzeiten sämtlicher Prozesse sind kürzer geworden, Doppel- und Mehrfachfassungen sind weggefallen. Obwohl sich der Mitarbeiterbestand in sieben Jahren mehr als verdoppelt hat, ist der administrative Bereich nur um zehn Prozent gewachsen. Die Administration ist effizienter und kostengünstiger geworden. Mit der neuen Software wurden im ersten Jahr bereits rund vier Millionen Buchungen durchgeführt. [pd](#)

AbaBau erleichtert den Vergleich verschiedener Offertversionen. Foto: pd



Weitere Informationen:

Abacus Research AG
Wittenbach-St. Gallen
www.abacus.ch