

La gestion de la production n'est plus un avantage concurrentiel... quoique !

Pour beaucoup de petites et moyennes entreprises, le suivi de la production est encore fait "à la main" avec Excel ou Acces et beaucoup d'ingéniosité. Avec la croissance, ces dernières souhaitent disposer d'un logiciel de gestion, de planification et de suivi des commandes et de la production simple qui s'adapte à leurs besoins. Mais ce domaine peut faire peur, chacun a entendu parler de solutions logicielles intégrées coûtant plusieurs centaines de milliers de francs et nécessitant des mois de mise en place et de formation. Entre les deux extrêmes (cités ci-dessus), les fabricants peuvent compter sur des logiciels adaptés. Par exemple, Clipper de Clip Industrie, solution ERP-GPAO pour les entreprises de 5 à 150 personnes. Pour découvrir comment cette solution a été mise en œuvre chez Almac, nous avons rencontré Roland Gutknecht, Directeur et Yves Nanchen, Dirigeant de Clip Industrie Suisse.



Logiciel très intuitif, Clipper est particulièrement bien implanté auprès des entreprises de la mécanique, de l'horlogerie, de la fabrication de produits propres, de la chaudronnerie, de la tôlerie, de la production en grandes séries et des machines spéciales.

Die äußerst intuitiv zu bedienende Software Clipper ist besonders bei Unternehmen in den Bereichen Maschinenbau, Uhrmacherei, Fertigung umweltfreundlicher Erzeugnisse, Kesseltechnik, Blechbearbeitung, Großserienproduktion und Herstellung von Spezialmaschinen zu finden.

A highly intuitive piece of software, Clipper is particularly well suited to companies manufacturing their own products, mechanical, watchmaking, boilerwork and panelwork companies, and those specialising in long production runs and producing special machines.

Avec l'intégration d'Almac au sein du groupe Tornos, le logiciel Clipper est remplacé par le système ERP de Tornos. M. Nanchen nous dit : « Tornos travaille avec le système SAP qui est principalement destiné aux grandes entreprises et aux multinationales. Clipper offre une solution différente adaptée aux autres entreprises ». C'est l'occasion de revenir sur le succès de sa mise en œuvre et utilisation chez Almac durant plus de 10 ans. M. Gutknecht nous dit : « Nous avons vraiment pu grandir ensemble avec Clipper. Comme cette solution est idéale pour les PME et que nombreux sont les clients de Tornos et d'Almac qui cherchent encore une solution, il était temps d'en parler ».

Un logiciel "tout compris"

Le logiciel ERP-GPAO de Clipper est un logiciel complet intégré. Selon Yves Nanchen, c'est "le plus court chemin de la commande à la livraison". Il précise : « Il n'y a pas de modules additionnels, lorsque vous achetez la solution Clipper,

tout est compris, de la gestion commerciale à celle du SAV en passant bien entendu par la gestion des approvisionnements et de la production. Ce sont des modules ouverts qui sont aisément paramétrables selon les besoins des clients. Les utilisateurs peuvent utiliser les modules comme ils le souhaitent ».

Un processus clair

La mise en place d'un système de suivi et de gestion de la production doit être analysée finement, une erreur n'est pas si simple à assumer. Lorsque l'on choisit un système ERP, c'est un peu comme pour un mariage, il faut être sûr (le plus sûr possible). M. Nanchen nous explique le processus : « Souvent les clients ont entendu parler de notre solution mais ne l'ont pas vue en action. La première étape est donc une démonstration et discussion d'une heure et demie à deux heures avec le client pour répondre à ses questions et lui montrer des solutions. Parfois c'est lors de cette rencontre que nous voyons que notre logiciel n'est pas adapté. Par exemple, pour une entreprise de service n'ayant pas de production, le système est trop complet pour une simple utilisation commerciale ».

Si la démonstration est concluante, la mise en place peut commencer. Les spécialistes de Clipper se déplacent deux jours chez le client pour analyser et paramétrer le système et le projet démarre. Avec la reprise des données, la création des bons indicateurs et la formation, la transition demande de trois à quatre mois. M. Nanchen nous dit : « Nous avons déjà dû assurer une telle transition en quelques semaines, c'est possible, mais nous préférons faire les choses par étape pour laisser à nos clients le temps de parfaitement intégrer la nouveauté ».

Pas assez cher mon fils...

Il y a quelques années, une publicité pour une petite voiture bien équipée se concluait sur ce slogan... et c'est exactement ce qui se passe avec Clipper. M. André Boryszewski responsable de la mise en place de Clipper chez Almac nous cite cette anecdote : « De temps en temps, Clip Industrie envoyait des clients chez nous pour que nous leur présentions comment nous travaillons et répondre à leurs questions. Un jour le représentant d'une grande firme allemande m'a demandé beaucoup de précisions. Je lui ai tout présenté et à la fin de la journée il m'a dit que le logiciel répondait exactement à toutes ses attentes mais qu'il y avait un problème important. Dans sa hiérarchie personne n'allait croire qu'un produit si complet et efficace ne coûte que si peu ».

Simple, rapide et efficace

Généralement une personne dans l'entreprise cliente devient interface de Clipper, elle suit toutes les formations et assure le relais interne, et c'est également elle qui est en contact avec Clip Industrie. Un système de contrat de maintenance assure aux clients tous les services souhaités. Une hotline permet de répondre à toutes les questions, en plus Clip Industrie peut piloter les ordinateurs du client à distance et agir en temps réel, mais également transmettre des fichiers et assurer les mises à jour (Clip Industrie est certifié Microsoft, ainsi pas de souci en cas de changement de version de Windows par exemple). Le contrat de maintenance fait partie intégrante du produit Clipper.

Des web-conférences et des rencontres entre les utilisateurs complètent ces services.

M. Gutknecht nous dit : « En tant que chef d'entreprise, je dois pouvoir compter sur mon système ERP, si le système ne fonctionne plus, l'entreprise est paralysée. Nous avons toujours pu compter sur Clip Industrie et je peux vraiment dire que nous avons grandi ensemble ».

Clip Industrie recherche son champion en Suisse allemande

Après avoir assuré son développement en Suisse romande, Clip Industrie Suisse recherche son directeur régional pour la Suisse allemande. Connaissant le monde des logiciels et le marché industriel en Suisse allemande, cette personne sera responsable des aspects techniques et commerciaux.

En cas d'intérêt pour cette position d'avenir, contactez Yves Nanchen aux coordonnées mentionnées en fin d'article.

Un outil indispensable

L'entreprise est directement dépendante de son système de gestion, que ça soit pour connaître les prix de revient exacts de ses produits, la rotation des stocks, les délais de livraison de matières premières ou autres, tout passe par le système. L'utilisateur doit donc avoir confiance dans son fournisseur et dans son logiciel. M. Gutknecht nous dit : « Au début, nous avons choisi Clipper car il nous semblait simple et pas trop lourd. Nous n'avons jamais regretté ce choix et même si nous étions un des premiers clients de Clipper (en 1998) à fabriquer des machines, le paramétrage du système a été simple ». M. Nanchen ajoute : « Chaque entreprise est différente et unique, mais leurs problèmes de gestion et de planification sont très souvent les mêmes. Plus de 1500 installations Clipper nous permettent de nous reposer sur un savoir-faire important. Nous sommes flexibles dans la création d'indicateurs personnalisés pour répondre aux besoins de chacun ».



Clipper travaille en partenariat avec différents fournisseurs de solutions spécialisées de manière à offrir une intégration parfaite de produits complémentaires tels Cetim pour les données d'usinages, Sage pour la comptabilité, Solidworks pour la CAO ou encore Inflow Illicom pour les flux EDI.

Clipper arbeitet in Partnerschaft mit verschiedenen Anbietern für spezialisierte Lösungen, um so eine optimale Integration ergänzender Produkte wie Cetim für Fertigungsdaten, Sage für die Buchhaltung, Solidworks für CAD oder aber Inflow Illicom für IDE-Datenflüsse zu gewährleisten.

Clipper works in partnership with various specialist solution providers to offer seamless integration of complementary products such as Cetim for machining data, Sage for accounting, Solidworks for CAD or even Inflow Illicom for EDI flow.

Alors gestion de production intégrée ou pas ?

Si le sujet de la gestion de la production intégrée n'est plus aussi étrange qu'il y a 10 ou 15 ans, de nombreuses petites et moyennes entreprises hésitent à franchir le pas d'un système intégré complet. Peur de perdre la maîtrise peut-être ou image erronée de ces systèmes "pas aussi lourds et compliqués que l'on pense". Clip Industrie a effectué une enquête de retour sur investissement chez ses clients ayant passé de leurs solutions internes au logiciel Clipper. Les résultats sont sans appel, 92% des entreprises ont gagné en productivité globale, 93% ont mesuré une augmentation de la rentabilité et près de 90% ont constaté un retour sur investissement en moins de 18 mois¹.

Pour Roland Gutknecht la question ne se pose pas. « Avec la croissance, le volume des achats et des en-cours augmente, la gestion et le suivi également. Sans un tel système, nous ne pouvons simplement plus travailler ». M. Nanchen conclut : « Une cliente m'a téléphoné récemment pour me donner l'exemple de la réalisation d'un certificat de conformité. Avec l'émission du bulletin de livraison, elle choisit l'édition du certificat et il est automatiquement réalisé. Dans ce cas, cette cliente était enchantée d'être déchargée de certaines tâches administratives pour pouvoir enfin se consacrer à ses fonctions de direction ».



Percevoir, analyser, décider et agir immédiatement avec précision et efficacité sont les points forts de Clipper.

Erkennen, analysieren, entscheiden und umgehend mit Präzision und Effizienz handeln – das sind die Stärken von Clipper.

Comprehending, analysing, deciding and acting immediately, accurately and effectively; these are Clipper's strengths.

Peut-on dire que Clipper donne du temps aux décideurs ?

« Absolument ! » nous affirme Yves Nanchen. Si l'on sait que l'on peut se reposer sur un système efficace qui nous fournit les bonnes informations au bon moment, tous les niveaux de l'entreprise se trouvent déchargés et peuvent se concentrer sur des activités créatrices de valeur. Plus encore, Clipper est très souvent utilisé comme indicateur de la santé d'une entreprise ou comme système de gestion intégré dans ISO. « Si vous recevez votre banquier et lui sortez tous les chiffres qu'il demande directement du système devant lui, vous démontrerez que non seulement vos chiffres sont bons mais que votre système de gestion l'est également... ».

1. Clip Industrie tient une brochure présentant tous les résultats de cette étude à disposition de nos lecteurs.

Contactez: info@clipindustrie.ch - tél. +41 27 322 44 60



Produktionsmanagement ist kein Wettbewerbsvorteil mehr ... oder doch?

Bei vielen kleinen und mittleren Unternehmen erfolgt die Überwachung des Produktionsablaufs noch „von Hand“ mit Excel oder Access und einer ordentlichen Portion Erfindungsreichtum. Mit zunehmender Größe wünschen sich diese Unternehmen eine benutzerfreundliche Software für Verwaltung, Planung und Überwachung der Aufträge und der Produktion, die sich ihren Bedürfnissen anpasst. Doch die Angebote in diesem Bereich können einem durchaus Angst machen, jeder hat schon von integrierten Softwarelösungen gehört, die mehrere hunderttausend Schweizer Franken kosten und mehrere Monate Einrichtungs- und Einarbeitungszeit erfordern. Zwischen diesen beiden beschriebenen Extremen gibt es für

Unternehmer die Möglichkeit, sich für angepasste Software zu entscheiden. Zum Beispiel für Clipper von Clip Industrie, eine ERP-PPS-Lösung für Unternehmen mit 5 bis 150 Beschäftigten. Um zu erfahren, wie sich der Einsatz dieser Softwarelösung bei Almac gestaltete, haben wir den Geschäftsführer Roland Gutknecht und den Leiter von Clip Industrie Suisse Yves Nanchen getroffen.

Mit der Einbindung von Almac in die Tornos-Gruppe wurde die Software Clipper durch das ERP-System von Tornos ersetzt. Herr Nanchen meint dazu: „Tornos arbeitet mit dem SAP-System, das in erster Linie für große und multinationale Unternehmen bestimmt ist. Clipper bietet eine andere Lösung, die auf die übrigen Unternehmen abgestimmt ist.“ Kommen wir also auf die mehr als 10 Jahre dauernde, erfolgreiche Anwendung und Nutzung dieser Software bei Almac zurück. Herr Gutknecht berichtet uns: „Wir konnten tatsächlich gemeinsam mit Clipper wachsen. Da diese Lösung ideal für kleine und mittlere Unternehmen ist und Tornos ebenso wie Almac eine Vielzahl von Kunden hat, die noch auf der Suche nach einer Lösung sind, war es an der Zeit, darüber zu sprechen.“

Eine „All-inclusive“-Software

Die ERP-PPS- Software Clipper ist eine integrierte Komplettsoftware. Nach Ansicht von Yves Nanchen bietet sie „den kürzesten Weg von der Bestellung bis zur Lieferung“. Er erläutert dies folgendermaßen: „Es gibt keine Zusatzmodule, wenn Sie die Clipperlösung erwerben, ist alles inbegriffen, von der kaufmännischen Verwaltung über das Material- und Produktionsmanagement bis hin zum Kundendienstmanagement. Es handelt sich um offene Module, die je nach Anforderungen der Kunden mühelos parametrierbar sind. Die Benutzer können die Module ganz nach Wunsch verwenden.“



Clipper Expert est un module annexe d'aide à la décision qui fournit un ensemble d'outils d'interrogation, d'analyse et de reporting dans une interface intuitive. Jamais décider n'a été aussi simple!

Clipper Expert ist ein Zusatzmodul zur Entscheidungshilfe, das eine Reihe von Tools für Abfrage, Analyse und Reporting mit einer intuitiv zu bedienenden Benutzeroberfläche enthält. Noch nie waren Entscheidungen so einfach!

Clipper Expert is an additional module which aids decision-making, providing an array of query, analysis and reporting tools via an intuitive interface. Making a decision has never been so simple!

Ein klares Verfahren

Für die Einrichtung eines Systems zur Überwachung und Verwaltung der Produktion ist eine sorgfältige Analyse erforderlich, Fehler können nicht einfach hingenommen werden. Ein ERP-System auszusuchen ist ein bisschen wie Heiraten – man muss sich sicher sein (so sicher wie möglich). Herr Nanchen erläutert uns das Verfahren: „Oft haben die Kunden von unserer Lösung gehört, sie aber noch nicht in Aktion gesehen. Der erste Schritt ist also eine Vorführung und ein Gespräch mit dem Kunden über eineinhalb bis zwei Stunden, um dessen Fragen zu beantworten und ihm Lösungen zu zeigen. Mitunter stellt sich dann bei diesem Treffen auch heraus, dass unsere Software nicht geeignet ist. Beispielsweise

für ein Dienstleistungsunternehmen ohne Produktion ist das System zu umfassend, um es für einfache kaufmännische Tätigkeiten zu nutzen.“

Wenn die Vorführung überzeugend war, kann die Einrichtung beginnen. Die Fachleute von Clipper begeben sich dazu für zwei Tage zum Kunden, um das System zu analysieren und zu parametrieren, und die Projektphase beginnt. Mit Übernahme der Daten, Erstellung der geeigneten Indikatoren und Schulung dauert die Umstellungsphase drei bis vier Monate. Herr Nanchen meint dazu: „Wir mussten eine solche Umstellung schon in wenigen Wochen ausführen, möglich ist das durchaus, aber wir bevorzugen ein schrittweises Vorgehen, um unseren Kunden genügend Zeit für eine optimale Einbindung des neuen Systems zu geben.“

Nicht teuer genug, mein Sohn ...

Vor einigen Jahren endete eine Werbung für einen umfangreich ausgestatteten Kleinwagen mit diesem Slogan ... und genau so ergeht es Clipper. André Boryszewski, der für die Einrichtung von Clipper bei Almac verantwortlich war, erzählt uns dazu diese Anekdote: „Von Zeit zu Zeit schickte Clip Industrie Kunden zu uns, damit wir ihnen zeigen, wie wir arbeiten, und ihre Fragen beantworten. Eines Tages stellte mir der Vertreter einer großen Firma aus Deutschland viele Fragen. Ich führte ihm alles vor und am Ende des Tages erklärte er mir, dass die Software exakt seinen Erwartungen entspreche, es jedoch ein großes Problem gebe. Von seinen Vorgesetzten wollte ihm niemand glauben, dass ein so umfassendes und leistungsfähiges Produkt nur so wenig kostet.“

Benutzerfreundlich, schnell und leistungsfähig

Meist fungiert ein Mitarbeiter im Unternehmen des Kunden als Schnittstelle für Clipper, er absolviert alle Schulungen und übernimmt intern eine Vermittlerrolle. Darüber hinaus steht diese Person mit Clip Industrie in Verbindung. Ein Wartungsvertragssystem bietet den Kunden alle gewünschten Serviceleistungen. In einer Hotline werden alle Fragen beantwortet, außerdem kann Clip Industrie die Rechner des Kunden aus der Distanz steuern und in Echtzeit eingreifen, aber auch Dateien übertragen und Aktualisierungen vornehmen (Clip Industrie verfügt über eine Microsoft-Zertifizierung, es besteht als kein Grund zur Sorge beispielsweise bei einem Wechsel der Windows-Version). Der Wartungsvertrag ist fester Bestandteil des Clipper-Produktes.

Die Serviceleistungen werden durch Webkonferenzen und Benutzertreffen ergänzt.

Herr Gutknecht berichtet uns: „Als Firmenchef muss ich mich auf mein ERP-System verlassen können, denn wenn das System nicht mehr funktioniert, ist das Unternehmen lahm gelegt. Auf Clip Industrie konnten wir uns jederzeit verlassen und ich kann wirklich sagen, dass wir gemeinsam gewachsen sind.“

Ein unerlässliches Instrument

Das Unternehmen ist direkt von seinem Verwaltungssystem abhängig, egal ob es darum geht, die genauen Selbstkostenpreise seiner Produkte, den Lagerumschlag, die Lieferfristen für Rohstoffe oder anderes zu erfahren, alles läuft über das System. Der Benutzer muss also Vertrauen zu seinem Lieferanten und zu seiner Software haben. Herr Gutknecht meint dazu: „Wir haben uns anfangs für Clipper entschieden, weil es uns benutzerfreundlich erschien und nicht zu erdrückend wirkte. Wir haben diese Entscheidung zu keiner Zeit bereut und auch wenn wir einer der ersten Kunden von Clipper waren (1998), der Maschinen herstellt, gestaltete sich die Parametrierung des Systems ganz einfach.“ Herr Nanchen fügt hinzu: „Jedes Unternehmen ist anders und einzigartig, doch die Problemstellungen bei Verwaltung und Planung sind meist dieselben. Mit über 1500 Clipper-Installationen können wir auf einen beachtlichen Erfahrungsschatz zurückblicken. Bei der Erstellung individueller Indikatoren sind wir flexibel, um so auf die Bedürfnisse jedes Einzelnen einzugehen.“

Also integriertes Produktionsmanagement oder nicht?

Auch wenn das Thema des integrierten Produktionsmanagements nicht mehr so fremd ist wie vor 10 oder 15 Jahren, scheuen sich doch viele kleine und mittlere Unternehmen, sich zu einem integrierten Komplettsystem durchzurufen. Vielleicht ist es die Angst vor einem Verlust der Kontrolle oder eine falsche Vorstellung von diesen Systemen, die „nicht so erdrückend und kompliziert sind, wie man meint“. Clip Industrie hat unter seinen Kunden, die eine Umstellung von ihren internen Lösungen auf die Software Clipper vorgenommen haben, eine Umfrage zum Return on Investment durchgeführt. Das Ergebnis ist eindeutig: 92 % der Unternehmen konnten ihre Produktivität insgesamt steigern, 93 % verzeichneten eine Rentabilitätssteigerung und 90 % haben einen Return on Investment in weniger als 18 Monaten¹ festgestellt.

Clip Industrie sucht Führungskraft für die deutsche Schweiz

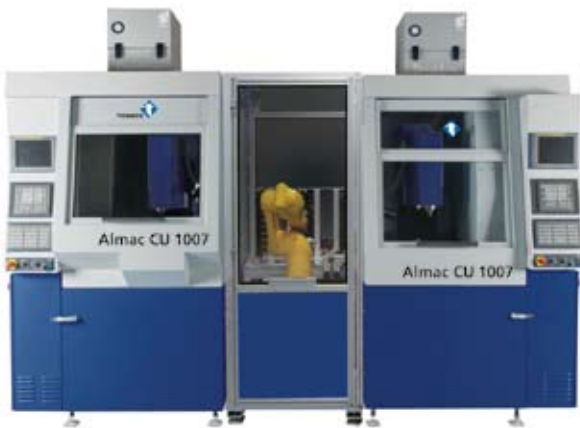
Nach seiner Expansion in der französischen Schweiz sucht Clip Industrie Suisse einen Regionalleiter für die deutsche Schweiz. Dieser muss die Softwarebranche und den industriellen Markt in der deutschen Schweiz kennen und soll für technische und kaufmännische Aufgaben zuständig sein.

Bei Interesse für diese aussichtsreiche Position wenden Sie sich an Yves Nanchen, den Sie unter den Adressdaten am Ende des Artikels erreichen können.

Für Roland Gutknecht stellt sich diese Frage nicht. „Mit dem Wachstum steigt auch das Volumen der Ankäufe und Außenstände, ebenso der Verwaltungs- und Überwachungsaufwand. Ohne ein solches System können wir einfach nicht mehr arbeiten.“ Herr Nanchen ergänzt: „Vor kurzem rief mich eine Kundin an und gab mir mit dem Erstellen einer Konformitätsbescheinigung ein gutes Beispiel hierfür. Bei der Übermittlung des Lieferscheins wählt sie die Ausgabe des Zertifikats und es wird automatisch erstellt. In diesem Fall war die Kundin begeistert, dass ihr bestimmte Verwaltungsaufgaben abgenommen werden und sie sich nun ihrer leitenden Tätigkeit widmen kann.“

Könnte man sagen, dass Clipper den Entscheidungsträgern Zeit verschafft?

„Ja, absolut“, bestätigt uns Yves Nanchen. Wenn man weiß, dass man ein leistungsstarkes System zur Verfügung hat.



Le centre d'usinage CU1007 est modulaire. Evoluant au gré des besoins de ses clients, la solution CU1007 peut intégrer deux centres reliés par un robot. Le tout bien entendu suivi avec efficacité par Clipper.

Das Bearbeitungszentrum CU 1007 ist modular aufgebaut. Das CU-1007-System geht mit den Bedürfnissen seiner Kunden mit und bietet die Möglichkeit, zwei durch einen Roboter verbundene Bearbeitungszentren miteinander zu kombinieren. All das wird selbstverständlich effizient von Clipper überwacht.

The CU1007 machining centre is modular. Evolving in tune with the needs of its customers, the CU1007 solution can integrate two centres connected by a robot. Naturally, it can be efficiently monitored as a whole by Clipper.

das die richtigen Informationen zum richtigen Zeitpunkt liefert, werden alle Ebenen des Unternehmens entlastet und können sich so auf wertschöpfende Tätigkeiten konzentrieren. Mehr noch: Clipper wird häufig als Indikator für die Gesundheit eines Unternehmens oder als integriertes Verwaltungssystem für ISO eingesetzt. „Wenn Sie Ihren Banker empfangen und ihm alle Zahlen, die er verlangt, direkt aus dem System vor ihm entnehmen, zeigen Sie damit, dass nicht nur Ihre Zahlen solide sind, sondern auch Ihr Verwaltungssystem.“

1. Clip Industrie hält für unserer Leser eine Broschüre mit sämtlichen Ergebnissen dieser Untersuchung bereit.

Melden Sie sich unter: info@clipindustrie.ch - tél. +41 27 322 44 60

Production management is no longer a competitive advantage... and how!

For many small and medium-sized business, production is still monitored "by hand" using Excel or Access and a lot of ingenuity. With growth, these kinds of businesses want to be able to use software to manage, schedule and monitor orders and production; simple software which can be adapted to their needs. But this area can be a frightening one. Everyone hears about integrated software solutions which cost hundreds of thousands and take months to set up and train users on. Between the two extremes cited above, manufacturers can rely on specially-adapted software. Clipper from Clip Industrie is such as example, an ERP-CAPM solution for companies of between 5 and 150 staff. To find out how this solution has been implemented at Almac, we met with Roland Gutknecht, CEO, and Yves Nanchen, Manager of Clip Industrie Suisse.

Cheaper than you think...

This is quite a common advertising slogan, used for all sorts of products... but it really is true of Clipper. Mr. André Boryszewski, in charge of implementing Clipper at Almac, told us this anecdote: "From time to time, Clip Industrie invites customers to visit us so that we can show them how we work and answer their questions. One day, the representative from a large German firm was asking me for a lot of details. I demonstrated everything to him and at the end of the day he said that the software met all of his expectations perfectly but that there was one major problem. None of his managers would believe that such a comprehensive product could cost so little".

When Almac was integrated into the Tornos group, the Clipper software was replaced by the Tornos ERP system. Mr. Nanchen explained: "Tornos works with the SAP system which is principally designed for large companies and multinationals. Clipper offers a different solution adapted to other companies". This was the opportunity to return to the success of over 10 years of implementation and use at Almac. Mr. Gutknecht explained: "We were really able to grow together with Clipper. As this solution is ideal for small and medium-sized businesses and since there are a large number of Tornos and Almac's customers still looking for a solution, it was time to talk about it".

"All-inclusive" software

Clipper's ERP-CAPM software is fully-integrated software. According to Yves Nanchen, it is "the shortest path from order to delivery". He explains: "There are no additional modules, when you buy the Clipper solution, everything is included, ►

from commercial to after-sales management, which naturally includes management of procurement and production. These are open modules which are easy to configure to suit the customer's needs. Users can use the modules as they wish".

A clear process

Putting a production management and monitoring system into place requires very close analysis, as an error is not exactly easy to bear. Choosing an ERP system is a bit like getting married in that you must be sure (as sure as one can be...). Mr. Nanchen explained the process to us: "Often customers have heard about our solution but have never seen it in action. The first stage is therefore a demonstration and a discussion with the customer, lasting an hour and a half to two hours, to answer any questions and show them some solutions. Sometimes, we can see during this meeting that our software is not well suited. For example, for a service company which does not have a production stage, the system is too comprehensive for simple commercial use".

If the demonstration is conclusive, we can start putting the system in place. Clipper specialists spend two days with the customer to analyse and configure the system and the project starts. With the retrieval of data, the creation of good indicators and training, the transition takes three to four months. Mr. Nanchen told us: "We have already managed to carry out a successful transition in a few weeks, it is possible, but we prefer to work step-by-step to give our customers the time to integrate the new system seamlessly".

Simple, quick and effective

Generally speaking, one person from the customer's company becomes the interface for Clipper, and will be trained and relay the training internally, and this same person will be in contact with Clip Industrie. A maintenance contract system guarantees customers have all the services they require. A hotline has been set up to answer all questions, and Clip Industrie can also control customer remote computers and react in real-time, but also send files and ensure updates (Clip Industrie is certified by Microsoft, so there is no problems when changing versions of Windows, for example). The maintenance contract is an integral part of the Clipper product.

Web conferences and user meetings complement these services. Mr. Gutknecht told us: "As a CEO, I need to be able to count on my ERP system, if the system stops working, it paralyses the company. We have always been able to count on Clip Industrie and can truly say that we have grown together".

Clip Industrie is looking for a champion in German-speaking Switzerland

After having ensured its development in French-speaking Switzerland, Clip Industrie Suisse is looking for a regional director for the German-speaking part of the country. With an understanding of the software sector and the industrial market in German-speaking regions, this person will be responsible for the technical and commercial aspects.

If you are interested in this forthcoming position, please contact Yves Nanchen using the details given at the end of the article.

An indispensable tool

A company is directly dependent on its management system, whether for knowing the exact cost of its products, stock rotation or delivery lead times for raw materials or other materials, everything goes via the system. The user must therefore have confidence in its supplier and in its software. Mr. Gutknecht explained: "To begin with, we chose Clipper as it seemed straightforward and not too labour-intensive. We have never regretted this decision and even though we were one of Clipper's first customers (in 1998) to manufacture machines, configuring the system was straightforward". Mr. Nanchen added: "Every company is different and unique, but their management and scheduling issues are very often the

same. More than 1500 Clipper installations allow us to fall back on our extensive expertise. We are flexible enough to create customised indicators that meet everyone's needs".

So, integrated production management, or not?

Whereas integrated production management is no longer as strange an idea as it was 10 or 15 years ago, a large number of small or medium-sized companies are wary of crossing over to a fully integrated system. Fear of losing their control perhaps, or a false image of these systems which are "not as labour-intensive or complicated as one might think". Clip Industrie has carried out a survey on return on investment with customers who have switched their internal solutions to the Clipper software. The results are conclusive: 92% of companies have increased their overall productivity, 93% have noted a rise in profitability and almost 90% have seen a return on investment in less than 18 months¹.

For Roland Gutknecht, this was never in question. "With growth, the volume of purchases and work in process increase, and management and monitoring follow this. Without a system like this, we simply would not be able to operate". Mr. Nanchen concludes: "A customer called me recently to give me the example of creating a certificate of conformity. When the delivery slip is sent, the certificate is then edited and created automatically. In this case, the customer was delighted to be freed of certain administrative tasks so that he could concentrate on his management role".



Première fabrique de machine-outils à utiliser Clipper, Almac a grandi avec le logiciel. Les utilisateurs sont unanimes pour relever la simplicité et l'efficacité du système. Als erster Werkzeugmaschinenhersteller, der Clipper verwendet, ist Almac gemeinsam mit der Software gewachsen. Die Benutzer haben einmütig die Benutzerfreundlichkeit und Leistungsfähigkeit des Systems hervor.

The first machine tools company to use Clipper, Almac has grown with the software. Users are unanimously in favour of the simplicity and effectiveness of the system.

Can we say that Clipper frees up time for decision-makers?

"Absolutely!" was Yves Nanchen's reply. If we know that we can rely on an effective system which gives us the right information at the right time, all levels of the company will be freed up and can concentrate on value-adding activities. What is more, Clipper is often used as indicator of the health of a company or as an integrated management system in ISO. "If you have a meeting with your bank manager and can provide him with all figures he requires directly from the system in front of him, you show that not only are your figures good but that your management system is too...".

1. A brochure made by Clip Industrie containing the full results of this study is available to our readers.

Contact: info@clipindustrie.ch - tél. +41 27 322 44 60

Clip Industrie

Rte de la Drague 65, Case Postale 1244 - CH-1950 Sion
Tel +41 27 322 44 60 - Fax +41 27 322 44 69
info@clipindustrie.ch - www.clipindustrie.ch

Almac S.A.

Boulevard des Eplatures 39 - CH-2300 La Chaux-de-Fonds
Tel +41 32 925 35 50 - Fax +41 32 925 35 60
info@almac.ch - www.almac.ch