

2E mechatronic setzt auf Addison Controlling:

## Erhöhte Transparenz und Planungssicherheit

2E mechatronic ist wichtiger Zulieferer der Automobilindustrie wie auch der Medizintechnik.



Das Technologieunternehmen 2E mechatronic hat das Addison Rechnungswesen inklusive Controlling eingeführt und innerhalb kurzer Zeit wichtige Vorteile realisiert: Zeit- und Kosteneinsparungen, professionelle Controlling-Berichte aus eigener Hand, Planungs- und Simulationsfähigkeiten mit Frühwarnsystem.

**D**ie 2E mechatronic GmbH & Co. KG aus Kirchheim unter Teck ist seit fast 10 Jahren mit großem Erfolg in den Bereichen Automotive, Industrieelektronik, Medizintechnik und Automatisierung tätig. Das Unternehmen ist auf Präzisions-spritzguss, MID-Technologie und Sensorik spezialisiert; zur Produktpalette zählen unter anderem DIN-Steckverbinder, Präzisions-spritzgussgehäuse für ESP-Sensoren und Seitenairbagsensoren, kapazitive Neigungssensoren und MID-Leuchtelemente. Durch innovative Produkte und Fertigungstechnologien hat sich 2E national wie international einen Namen gemacht und ist heute ein wichtiger Zulieferer der Automobilindustrie wie auch der Medizintechnik. Das Unternehmen beschäftigt ca. 70 Mitarbeiter und erzielt einen Jahresumsatz von rund 10 Millionen Euro.

Für das innovative Technologieunternehmen wird das Controlling als Instrument der Unternehmenssteuerung immer wichtiger.

### Anforderungen und Rahmenbedingungen

„Früher stützte sich unser Controlling auf die vom Steuerberater bereitgestellten Berichte, die aussagekräftig waren und auch von unserer Hausbank stets positiv aufgenommen wurden. Wir wollten aber das Controlling weiter ausbauen, neben den turnusmäßigen Berichten sollten aktuelle Daten jederzeit verfügbar sein und auch individuelle Auswertungen sowie Planungen durchgeführt werden können“, sagt die kaufmännische Leiterin von 2E Katja Millinger. Da man mit der Qualität der bisherigen Berichte und Kennzahlen sehr zufrieden war, lag es

nahe, die vom Steuerberater genutzte Lösung von Addison selbst im eigenen Haus einzusetzen. Von Addison war auch bereits die Lohn- und Gehaltsabrechnung im Einsatz, so dass die Bedienoberfläche vertraut war.

### Komplette Umstellung

Im vergangenen Jahr wurde das Rechnungswesen komplett auf Addison umgestellt - von der Finanz- und Anlagenbuchhaltung bis zur Kostenrechnung mit Plankostenrechnung, Kostenstellen- und Kostenträgerrechnung. „Mithilfe der Kostenrechnung erstellen wir heute eine Deckungsbeitragsrechnung je Produktgruppe als Nachkalkulation. Wir können dadurch den Anteil des Deckungsbetrags bzw. den erwirtschafteten Gewinn je Produktgruppe erkennen“, so Katja Millinger. Die Planungsfunktionen werden schrittweise auf- und ausgebaut: Momentan gibt es eine Planung für ein Jahr pro Kostenstelle und Konto.

### Bessere Kostentransparenz

Die kaufmännische Leiterin nennt wichtige Vorteile, die die neue integrierte Lösung gebracht hat: „Die Kostentransparenz konnte wesent-



Katja Millinger, kaufmännische Leiterin bei 2E mechatronic:

**„Wir sind jetzt in der Lage, professionelle Controlling-Berichte und Planungen selber zu erstellen.“**

lich verbessert werden. Wir sparen Zeit durch automatisches Verbuchen von Löhnen und Gehältern, Kasse und AfA sowie durch einfachere Bedienung.“ Gegenüber dem Vorgängersystem, das auf mittlerer Datentechnik basierte, sind die Kosten aufgrund der günstigeren PC-Hardware gesunken. Und was das

Controlling betrifft, sind die neuen Möglichkeiten schon heute für das Technologieunternehmen geradezu unverzichtbar. Katja Millinger: „Wir sind jetzt in der Lage, professionelle Controlling-Berichte und Planungen selber zu erstellen. Bei Umsatzenschwankungen können wir Planungssimulationen zur Unterstüt-

zung für unternehmerische Entscheidungen durchführen und verfügen über ein Frühwarnsystem, das uns kritische Entwicklungen anzeigt.“ Die Controlling-Lösung wird kontinuierlich weiter ausgebaut: Die Planung wird auf mehrere Planjahre erweitert, wobei auch Alternativpläne erzeugt werden sollen. Weiter stehen auf der Agenda: Abweichungsanalysen, Prognosen, Liquiditätsvorschau und Balanced Scorecard.

[www.2e-mechatronic.de](http://www.2e-mechatronic.de)

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

## Addison erweitert den indirekten Vertriebskanal

Der Spezialist für kaufmännisches Rechnungswesen Addison erweitert seine Vertriebsstrategie: Zusätzlich zum direkten Vertrieb, der durch sechs Vertriebszentren mit insgesamt 21 Standorten flächendeckend im deutschen Markt präsent ist, wird ein indirekter Vertriebskanal aufgebaut.

Addison zählt sich mit seinen Lösungen für Steuerberater, Mittelstand und Handwerk zu den führenden Anbietern von Software für das kaufmännische Rechnungswesen im deutschen Markt. Mit seinen innovativen Softwarelösungen - jüngstes Beispiel ist die Cloud-Lösung Online-Portal für Steuerberater und Mittelstand - und der starken Marktstellung ist Addison ein attraktiver Partner für Software- und Systemhäuser, Integrationspartner und Beratungsunternehmen, die diese Zielmärkte adressieren. Addison bietet folgende Arten von Partnerschaften an:

- Systemhauspartner mit Fokus auf technische Beratung und Unterstützung
- Vertriebspartner mit Fokus auf Marketing und Vertrieb

- Integrationspartner mit hoher Beratungskompetenz bei kundenorientierter Produktintegration
- Unternehmensberatungen mit Kernkompetenz in Organisations- und Prozessberatung
- Softwarehäuser, die Addison zur Abrundung ihres Lösungsportfolios nutzen wollen

### Enormes Potenzial

„Wir sehen ein enormes Potenzial für unsere Softwarelösungen im deutschen Markt, da wir als Spezialist für Rechnungswesen und Steuern über verschiedene Alleinstellungsmerkmale verfügen. Mit unserem direkten Vertrieb sind wir bereits flächendeckend

im deutschen Markt präsent. Aber die Marktchancen sind weit größer, als wir mit unserer eigenen Organisation ausschöpfen können. Daher haben wir uns für den Aufbau des indirekten Channels entschieden. Unser besonderes Interesse gilt dabei solchen Partnern, die unsere Lösungen in ihr eigenes Produktportfolio einbinden und gemeinsam vermarkten wollen“, so Ralf Gärtner, CEO von Addison und gleichzeitig beim Mutterkonzern Wolters Kluwer Managing Director Tax & Accounting Germany.

Die neu geschaffene Position des Leiters Addison Partnermanagement hat Thomas Hoffmann übernommen, der über langjährige Erfahrung im Channel Management von Business-Software für den Mittelstand verfügt. Im Vorfeld der CeBIT wurde eine Kampagne zur Partnergewinnung gestartet, bei der eine große Zahl von IT-Unternehmen angesprochen wurde. Die Addison-Website wurde um neue Partnerseiten erweitert: [www.addison.de/partner](http://www.addison.de/partner)