

proALPHA Aktuell

November
2016

Mittelstand 4.0 – digital durchstarten

proALPHA 6.2 – mehr Transparenz im Unternehmen

Welche Neuerungen gibt es?

ERP aus der Cloud

Acht Kriterien für Ihren Erfolg

Industrie 4.0 – fit für den Mittelstand

ERP-System als Rückgrat

Der Lego-Faktor

Erkenntnis erweitert den Horizont. So etwas erleben etwa Kinder, wenn sie feststellen, dass sich ihre Lego-Polizei-station aus ihrem Spielzimmer problemlos mit der neuen Lego-Feuerwehrstation unterm Weihnachtsbaum erweitern lässt. Schritt für Schritt entsteht so eine ganze Lego-City und bringt Kinderaugen zum Leuchten. Diese kann sogar ganz anders aussehen als auf der Verpackung. Mit der Digitalisierung ist es ganz ähnlich wie mit dem Lego-Bausatz: Unternehmenssoftware, Sensoren, mobile Lösungen, Cloud-Dienste – heute können Sie die unterschiedlichsten Technologien zu durchgehend digitalen Gesamtsystemen kombinieren. Nicht nach Anleitung, sondern so, wie es für Ihre individuelle digitale Strategie zweckmäßig erscheint. Wie beim Lego lässt sich die Digitalisierung stetig ausweiten, um mehr und mehr den gesamten Geschäftsprozess zu durchdringen – ihn zu digitalisieren. Ideal also, um stetig daran weiterzuarbeiten, neue Chancen zu erkennen und sie Gewinn bringend zu nutzen.

Dabei ist die Idee der Digitalisierung nicht neu, sondern bereits gelebte Realität. Die erforderlichen Technologien sind alle vorhanden. Sie sind ausgereift und – zum Beispiel im Falle der Sensoren – sogar relativ preiswert. Weil die Digitalisierung Grenzen überwindet, schafft sie Raum für Kreativität. Gerade deshalb macht sie Spaß. Wann bekommt man schon einmal die Gelegenheit, Restriktionen über Bord zu werfen und Prozesse neu zu gestalten?

Dass sich der Aufwand lohnt, zeigt das Beispiel „Industrie 4.0“, der derzeit wohl wichtigste Trend der Digitalisierung: Hier wächst die Zahl erfolgreich umgesetzter Projekte stetig. Oft erzielen die Unternehmen dabei rasche Erfolge mit einem entsprechend schnellen ROI. Einen dieser Leuchttürme, die Hydrotechnik GmbH, stellen wir in der neuen Ausgabe der proALPHA Aktuell vor.

Für Hidden Champions ist die Digitalisierung ein Muss, um die Marktführerschaft auch künftig zu behaupten. „Smart Factory“ bedeutet kontinuierliche Effizienzsteigerung in der Produktion und der Logistik. „Smart Services“ stehen für neue Einnahmequellen durch intelligente Dienstleistungen rund um die Produkte. Diese können sogar wesentlich profitabler sein als klassisches Produktgeschäft. Deshalb ist es wichtig, das Thema der Digitalisierung offensiv und mit Elan anzugehen. Der Wettbewerb schläft schließlich nicht. Nach einer aktuellen Umfrage des IT-Branchenverbandes Bitkom



Dr. Friedrich Neumeyer, Geschäftsführer und Chief Executive Officer der proALPHA Gruppe

bringen vier von zehn Unternehmen im Zuge der Digitalisierung neue Dienste und Produkte auf den Markt. 57 Prozent haben bereits ihre vorhandenen Angebote angepasst. Wir von proALPHA arbeiten daran, diesen Spielraum kontinuierlich zu erweitern – mit Lösungen für Cloud, Mobility, Industrie 4.0 & Co. Damit Sie Ihre Digitalisierungsstrategie konsequent umsetzen können.

Mit besten Grüßen

Friedrich Neumeyer

Inhaltsverzeichnis

Unternehmen

- 4 proALPHA 6.2 – Mehr Transparenz im Unternehmen
- 6 „Huānyíng guānglín Pǔ ān huá“: Neue proALPHA Niederlassung in China
- 8 proALPHA Lösungspartner: Die Stunde der Spezialisten
- 10 EU-Datenschutz-Grundverordnung: Das ist jetzt zu tun!
- 12 Internationaler ERP-Rollout: Acht Tipps im Vorfeld

Leistungsspektrum

- 15 Exakt das wissen, was Sie wissen wollen: Von roten Zahnbürsten und der mehrdimensionalen Ergebnisrechnung
- 18 ERP aus der Cloud: Acht Kriterien für Ihren Erfolg
- 20 Dokumentenmanagement & GoBD: Nie mehr in den Aktenkeller

Technologien & Trends

- 22 Industrie 4.0 – fit für den Mittelstand: ERP-System als Rückgrat
- 24 Praxisprojekt Industrie 4.0: „Smart Electronic Factory“
- 26 Mobility: Web-Apps sind die bessere Lösung
- 28 Web-Portale – individuell und flexibel von unterwegs arbeiten

Kunden

- 30 Hirtenberger: Für Sicherheit in der Zukunft
- 31 Reschwitzter Saugbagger: Präzision durch saugen
- 32 Drahtzug Stein: Wirtschaftliche Drahtlösungen für die Industrie
- 33 HerkulesGroup: Internationale Gruppendynamik mit proALPHA
- 34 Hydrotechnik: Wenn der Bestückungsautomat mit proALPHA kommuniziert
- 36 Ein Leben nach SAP: ELIN-Gruppe wechselt zu proALPHA

Veranstaltungen 2016/2017

- 38 Lernen aus der Praxis: AWK proALPHA e.V. Frühjahrstagung
- 38 Konferenzen und Messen: Ein Ausblick
- 39 Webinare: Expertenwissen aus erster Hand
- 40 proALPHA Praxistag: emz-Hanauer

Impulse für den Mittelstand

- 42 Carsharing – schnell und günstig zum Teilzeit-Auto
- 43 Impressum



proALPHA 6.2 – Mehr Transparenz im Unternehmen

Ende August wurde die neue Version proALPHA 6.2 nach erfolgreicher Pilotphase offiziell freigegeben. Dass die Neuerungen unter dem Motto „Transparenz im Unternehmen“ überzeugen, zeigt das durchweg positive Feedback der Pilotkunden. Viele erweiterte und optimierte Funktionalitäten erleichtern das Tagesgeschäft mittelständischer Unternehmen spürbar.

Kundenfeedback Spelsberg

„Durch die mehrdimensionale Auswertungsmöglichkeit in der Ergebnisträgerrechnung können wir gekreuzte Auswertungen über unsere Ergebnisträgergruppen erstellen. Das ermöglicht uns, die am Gewinn und Verlust beteiligten Kunden- und Teilegruppenbeziehungen zu identifizieren und für die Steigerung der Ertragslage zu analysieren.“

Bernd Knuth (Leitung ReWe/Controlling)

Kundenfeedback ITD

„Archivieren und Recherchieren im DMS sind nun viel leichter und flüssiger und deshalb viel angenehmer und effizienter.“

Reinhard Himpsl (Leiter BW/Controlling/IT/ReWe/Projektleitung)

Egal welche Branche: Die Marktbedingungen im Mittelstand ändern sich rasant. Als digitales Rückgrat des Unternehmens muss das ERP-System dieses Tempo mitgehen, damit unsere Kunden – darunter viele Hidden Champions – auch die Marktführer von morgen sind. Die Verbesserungen der neuen Version proALPHA 6.2 greifen in allen Modulen der Lösung und optimieren die Prozessketten in sämtlichen Arbeitsbereichen. Hier ein kurzer Überblick über die wesentlichen Neuerungen:

Mehrdimensionale Analysen in der Ergebnisrechnung

Ein Beispiel ist die Kostenrechnung: Die mehrdimensionale Ergebnisrechnung schafft völlig neue Sichten auf Ergebnisträger und ermöglicht flexible Kreuzauswertungen. Damit lassen sich ganz einfach Fragen beantworten wie: Welche Kunden liefern einen signifikanten Beitrag zum Ergebnis? Oder: Wie stellt sich der Deckungsbeitrag von Teilegruppen dar?

Version 6.2 schafft die nötige Transparenz und bietet vielfältige Analysen, um mit wenigen Mausklicks Cash-Cows und Poor Dogs zu identifizieren. Darüber hinaus ermöglichen erweiterte Datenflüsse neue Methoden der Umverteilung der Werte innerhalb der Kostenrechnung. Und auch die Überarbeitung der Steuerfindung stand im Fokus der neuen Version.

Erweiterter Inhouse-Service

Im Inhouse-Kundenservice macht Version 6.2 die Abwicklung von Rücksendungen jeder Art transparent und nachvollziehbar – einschließlich Garantie- und Kulanzfällen. Das erleichtert auch, die Kosten zu ermitteln und weiterzuberechnen, die beispielweise bei der Reparatur im eigenen Hause oder bei Lieferanten entstanden sind.

Mobil in der Lagerlogistik

Mit einer neuen Applikation macht Version 6.2 die Lagerlogistik mobil und optimiert damit die internen Abläufe in der Lieferkette. Auf diese Weise können die Mitarbeiter ihre Daten direkt im Lager erfassen. Das spart Papier, vermeidet Medienbrüche und gewährleistet aktuelle Daten in Echtzeit.

Ein Plus an Effizienz im DMS

Die optimierte Benutzeroberfläche im integrierten Dokumenten Management System (DMS) sorgt für noch mehr Effizienz in den betrieblichen Abläufen. Die neue automatische Belegverarbeitung reduziert den Aufwand bei der Belegfassung und -verarbeitung deutlich.

Produktiver dank 3D-Konstruktionsdaten

Mit der neuen Version sind fortan sämtliche 3D-Produkt-daten durchgängig und damit für das gesamte Unternehmen verfügbar. So lassen sich Stücklisten direkt im ERP-System dreidimensional darstellen. Der integrierte proALPHA Viewer ermöglicht es den Konstrukteuren, ihre CAD-Modelle in 3D mit Kollegen und Partnern zu teilen – selbst wenn diese keinen eigenen CAD-Arbeitsplatz haben.

Optimierte Budgetierung im Projektmanagement

Weitere Neuerungen der Version 6.2 betreffen das Projektmanagement. Mit einer präziseren Budgetierung auf Projektebene lassen sich komplexe Projekte bereits zu einem frühen Zeitpunkt in Zahlen darstellen und im Laufe der Zeit im Sinne eines Forecasts aktualisieren. Dies bringt mehr Transparenz, mehr Planungssicherheit und eine bessere Budgetkontrolle.

Resümee und Ausblick

Mit der offiziellen Freigabe der Version 6.2 wurden die im Rahmen der Produkt-Roadmap angekündigten Neuerungen termingerecht realisiert. Derzeit ist die Version 7.1 in der Entwicklungsphase. Hier liegt der Fokus auf einer erweiterten Unterstützung internationaler Geschäftsbeziehungen und Abläufe unter anderem auch mit neuen Landesversionen.

Sämtliche Neuerungen im Überblick und detaillierte Informationen finden Sie in der Delta-Broschüre. ■

Kundenfeedback Remko

„Durch den Reparaturprozess bei Rücklieferungen konnten wir Insellösungen abschaffen, den Prozess erheblich beschleunigen und dank Workflow vieles vereinfachen sowie den Kommunikationsbedarf deutlich reduzieren. Effizienz und Exzellenz gehen in unserem Service nun dank proALPHA 6.2 auch im Reparaturprozess bei Rücklieferungen Hand in Hand.“

Stefan Schlüter (Kaufmann. Leitung/Projektleitung)



„Huānyíng guānglín Pǔ ān huá“*: Neue proALPHA Niederlassung in China

Seit dem 1. Oktober 2016 unterstützt proALPHA die Kunden, die in China aktiv sind, mit umfassenden Services direkt vor Ort. Die neue Niederlassung befindet sich in Taicang, in der Nähe der Metropole Schanghai. Die Eröffnung des Büros ist ein weiterer konsequenter Schritt, um den proALPHA Kunden auf weltweiten Wachstumsmärkten direkt über eigene Niederlassungen oder Partnerschaften Service- und Supportleistungen zu bieten.

* „Herzlich willkommen bei proALPHA“



Die Volksrepublik China ist für viele deutsche Firmen nach wie vor der wichtigste Auslandsmarkt. Geschätzte 5.000 Unternehmen, darunter immer mehr mittelständische Firmen, haben in den vergangenen Jahren ein Standbein im Reich der Mitte aufgebaut – auch eine ganze Reihe proALPHA Kunden. Für sie bietet unsere neue Niederlassung in Taicang, in der Nähe der Metropole Shanghai, seit dem 1. Oktober 2016 eine wichtige Anlaufstelle. Denn komplexe Geschäftsprozesse und der betriebswirtschaftliche Alltag in China erfordern einen ERP-Support vor Ort und ohne Zeitverzug.

Die proALPHA IT Consulting (Taicang) Co., Ltd. hat ihren Sitz im „German Centre Taicang“, dem im Juni eröffneten Mittelstandszentrum der BayernLB. Die Wahl des chinesischen Standorts ist kein Zufall: Denn die Region um Taicang, auch „Little Baden-Württemberg“ genannt, weist mit etwa 200 Unternehmen die höchste Dichte deutscher Firmenansiedlungen in ganz China auf – darunter auch viele proALPHA Kunden.

Von hier aus wird ab sofort ein Kernteam deutschsprachiger proALPHA Mitarbeiter Service- und Supportleistungen sowie Workshops und Beratung – etwa zu neuen Projekten – anbieten. Zudem wird proALPHA das Team in den kommenden Monaten mit lokalen Experten weiter verstärken. Nicht zuletzt bietet die chinesische Landesversion von proALPHA ERP, die die spezifischen rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Gegebenheiten vor Ort berücksichtigt, Kunden in der Region optimale Unterstützung. Zusammen mit der Niederlassung in USA (Nashua) wird es künftig möglich sein, Kunden weltweit

mit Supportleistungen zu den jeweiligen Geschäftszeiten ohne Zeitverzug zu unterstützen.

Die Eröffnung der Niederlassung ist Teil der internationalen Wachstumsstrategie von proALPHA. „Wir planen, in den kommenden Jahren unsere Präsenz gerade in wachstumsstarken Volkswirtschaften entweder durch eigene Büros oder Partnerschaften schrittweise auszubauen“, so Dr. Neumeyer, CEO der proALPHA Gruppe. Hierzu sind Kooperationen mit lokalen Partnern in Russland und Indien, aber auch eine Ausweitung des Netzes von Niederlassungen in Europa geplant. ■

proALPHA Lösungspartner: Die Stunde der Spezialisten

Seit mehr als 20 Jahren unterstützt proALPHA Kunden dabei, in ihren individuellen Geschäftsfeldern profitabel zu arbeiten. Eine hoch integrierte Software hilft Tag für Tag in vielen Branchen, Tausende geschäftlicher Aufgaben zu meistern. Aber es gibt Situationen, in denen auch das beste ERP-System an seine Grenzen stößt. Hier schlägt die Stunde der Spezialisten.

Produktionsplanung, Projektmanagement, Kostenrechnung – eine ERP-Software muss in der Lage sein, Unternehmen in allen Kernprozessen entlang ihrer Wertschöpfungskette zu fördern. Bestimmte Abläufe erfordern jedoch sehr spezifische Kenntnisse – Know-how, das externe Lösungspartner bereitstellen. Ein typisches Beispiel: Konzernkonsolidierung. Spätestens der Schritt ins Ausland macht viele mittelständische Unternehmen zum „Konzern“ und verpflichtet sie dementsprechend zum Konzernabschluss. Die Komplexität steigt, wenn Tochterunternehmen mit unterschiedlichen Kontenplänen und Währungen arbeiten und dabei länderübergreifend unterschiedliche Systeme im Einsatz sind. Gefordert ist eine Lösung, mit der sich Konzernabschlüsse nach rechtlichen Aspekten und komplexen Konsolidierungsanforderungen abbilden lassen. Die Spezialsoftware eines externen Lösungspartners erweitert hierzu das in proALPHA ERP enthaltene Konsolidierungsmodul für den internationalen Konzernabschluss. Ähnliche Speziallösungen docken an unterschiedlichen betrieblichen Prozessen an, seien es Compliance-Anforderungen im Zollwesen, die Nutzung mobiler Sales- und Service-Lösungen, Aufgaben in der Speziallogistik oder die Unterstützung einer branchenspezifischen Qualitätssicherung.

Strategische Aspekte ...

„Das Management von externen Lösungspartnern hat für proALPHA eine strategische Bedeutung“, sagt Andree Stachowski, verantwortlicher Geschäftsführer für Vertrieb und Marketing. „Eine ERP-Lösung ist immer so gut wie die Summe ihrer Einzelkomponenten und deren nahtlose Einbindung. Die Vielfalt der spezifischen Anforderungen im betrieblichen Alltag unserer Kunden macht es manchmal unumgänglich, dass ergänzende Software zum Einsatz kommt. Unsere Herausforderung besteht in diesem Fall darin, die fachliche Tiefe unserer Partner systematisch und standardisiert mit unserem System zu verknüpfen, sodass ein Kunde im Idealfall gar nicht merkt, wenn eine Speziallösung greift.“

... und Kooperationen

Diese strategische Komponente des Partnermanagements zeigt sich auch auf organisatorischer Ebene. Mit Bernhard Fix kümmert sich seit einigen Monaten ein ausgewiesener Spezialist darum, passende Lösungen auf dem Markt zu identifizieren und Möglichkeiten einer Einbindung zu evaluieren. Dazu verhandelt proALPHA mit möglichen Partnern für Spezialbereiche, die nicht von Modulen im ERP-System abgedeckt werden. Die langjährige Zusammenarbeit des ERP-Spezialisten mit vielen dieser Partner hilft bei der Entwicklung

und Verzahnung wertschöpfender Speziallösungen. Diese Partnerschaften werden künftig immer stärker strategisch vertieft. Dabei erfolgt eine standardisierte Anbindung der Partnerlösungen mithilfe der proALPHA Integration Workbench (INWB). Ziel ist dabei die tiefe Integration der Speziallösung in das ERP-System, denn nur so erhalten Kunden softwaregestützte Unternehmensprozesse ohne System- oder Medienbrüche. „Unsere Kunden profitieren damit auf mehreren Ebenen“, erläutert Andree Stachowski. „Wir geben eine Empfehlung für einen geeigneten Lösungspartner ab, wobei der Kunde auf einen zentralen proALPHA Ansprechpartner für das integrierte Gesamtsystem zurückgreifen kann. Die tiefe Integration unserer Partnerlösungen erhöht die Effizienz der Arbeitsprozesse und die gemeinsam entwickelten Standardschnittstellen ermöglichen die schnelle und einfache Anbindung zu geringen Kosten.“

Die eng abgestimmte Zusammenarbeit zwischen dem ERP-Anbieter und seinen Partnern erleichtert letztlich den betrieblichen Alltag des Kunden. Statt getrennter Einzellösungen nutzt er für seine spezifischen Aufgaben ein aufeinander abgestimmtes Paket aus ERP-Funktionalitäten und dem Spezialwissen der Partner. Kurz: Er erhält Waren- und Datenströme aus einem Guss. ■

Unsere Lösungspartner

■ AEB

International einsetzbare Lösungen für Themen rund um die Außenwirtschaft

■ Alkyone

Unternehmensberatung und Strategieentwicklung nach der Engpassstheorie (Theory of Constraints). Die TOC-Methodik wird durch Softwarelösungen für Supply Chain Management unterstützt.

■ Format

Speziallösungen für Themen rund um die Außenwirtschaft

■ L-mobile

Mobile Lösungen für die Bereiche Warehouse, Service und Sales

■ LucaNet

International einsetzbare Ergänzungslösung zur proALPHA Konsolidierung

■ mobileBlox

Mobile Lösungen auf Basis von Outlook für die Bereiche Sales und Service

■ Pironet

Rechenzentrumsbetreiber, sorgt für den professionellen Betrieb von proALPHA aus der Business Cloud

■ Proheris

Rechenzentrumsleistungen und das Hosting von EDI-Konvertern. Exzellente ergänzende Dienstleistungen runden das Portfolio ab.

■ QSC

QM-Softwarelösung auf Basis der Progress Datenbanktechnologie

■ StratOz

Speziallösungen für Business Engineering und Digital Business Transformation

■ tisoware

Spezialanwendungen für die Personalzeit-, Betriebsdaten- und Maschinendatenerfassung sowie im Bereich Security



proALPHA CSO Andree Stachowski (rechts) und Partnermanager Bernhard Fix (zweiter von rechts) forcieren den Ausbau des Netzwerks mit leistungsstarken Lösungspartnern. Bild von der Vertragsunterzeichnung mit L-mobile Inhaber Günther Löhnner (links) und Vertriebsleiter Pascal Löhnner (zweiter von links).



EU-Datenschutz-Grundverordnung: Das ist jetzt zu tun!

Im April hat das EU-Parlament die neue EU-Datenschutz-Grundverordnung (EU-DSGVO) verabschiedet. Unternehmen haben zwei Jahre Zeit, um die neuen Regelungen zu erfüllen. Doch viele sind damit überfordert oder warten ab: Beides ist keine Option.

Worum geht es?

Beim Datenschutz gelten in der EU künftig noch strengere Vorschriften. Denn die EU-Norm enthält neue Anforderungen für die Verarbeitung und Nutzung personenbezogener Daten. Sie hat daher Auswirkungen auf praktisch alle Unternehmen, die Waren oder Dienstleistungen anbieten sowie Daten von Ansprechpartnern in ihren IT-Systemen speichern. Wer tut das nicht?

Habe ich noch Zeit?

Zwei Jahre klingt viel, doch in Wirklichkeit ist der Zeitrahmen durch das komplexe Thema recht eng. **Denn unter anderem sind folgende Punkte zu berücksichtigen:**

■ Beweislastumkehr

Bislang standen bei Verstößen die Behörden in der Nachweispflicht. Künftig müssen die Unternehmen beweisen, dass sie rechtskonform arbeiten.

■ Dokumentationspflicht

Unternehmen müssen dokumentieren, warum und wie sie persönliche Daten verarbeiten, sowie ihre Sicherheitsmaßnahmen konkret nachweisen.

■ Mehr Transparenz

Wer einem Unternehmen Daten überlässt, hat ein Recht zu erfahren, wie diese verarbeitet und verwendet werden. Unternehmen müssen Kunden aktiv und verständlich informieren, wenn die Daten zum Beispiel für Werbezwecke verarbeitet werden.

■ Daten mitnehmen

Wer einen Anbieter wechselt, darf seine Daten bei Bedarf mitnehmen.

■ Recht auf Vergessen

Die Vorschrift regelt, wann nicht mehr benötigte Daten zu löschen sind.

■ Ende des Adresshandels

Das Recht, Adressen für Werbezwecke weiterzugeben, entfällt. Hierfür ist künftig die ausdrückliche Genehmigung der betroffenen Personen erforderlich.

■ Meldeauflagen

Datenschutzverletzungen sind der EU und den betroffenen Personen in einem einheitlichen Verfahren zeitnah zu melden.

Wie lässt sich das effizient umsetzen?

IT-Verantwortliche müssen zuerst ermitteln, in welchen Systemen Daten zu persönlichen Ansprechpartnern von Interessenten, Kunden oder Lieferanten gespeichert sind. Wer eine ERP-Komplettlösung mit zentraler Datenbank für alle Module wie proALPHA einsetzt, ist klar im Vorteil. Anschließend sind die Datenschutz- und Bearbeitungsprozesse zu vereinheitlichen sowie geeignete Compliance-Regeln aufzustellen oder anzupassen.

Welches ERP-System ist das richtige?

Nicht nur Industrie und Handel sind von der Richtlinie betroffen, sondern auch die Software-Hersteller. Sie müssen den unerlaubten Zugriff auf gespeicherte Daten verhindern und die Software so strukturieren, dass Anwender die Verordnung in der Praxis effizient einhalten können. Dabei gibt es zwei Ansätze: Privacy by Design und Privacy by Default.

Bei **Privacy by Design** erhalten Datenschutz und Privatsphäre bereits in der Softwareentwicklung hohe Priorität. Das gehört bei proALPHA zum Standard. Die Software enthält zum Beispiel Funktionen, mit denen sich Daten zu Personen einfach suchen und löschen lassen.

Privacy by Default soll gewährleisten, dass Software standardmäßig mit datenschutzfreundlichen Voreinstellungen ausgeliefert wird. Häufig werden damit unbeabsichtigte Verstöße gegen die EU-Datenschutz-Grundverordnung wirksam verhindert. Auch hier prüft der Hersteller ständig, ob er proALPHA ERP ändern oder erweitern muss. ■

Mehr zum Thema erfahren Sie unter:

<http://www.proalpha.de/de/aktuelles/fachinformationen/fachinformationen-detailansicht/news/eu-datenschutz-grundverordnung.html>

Internationaler ERP-Rollout: Acht Tipps im Vorfeld

Internationale ERP-Rollouts haben ihre ganz eigenen Herausforderungen. Neben einer Vielzahl an technischen Fragestellungen gilt es auch, sich mit Themen wie interkultureller Koordination und lokalen Compliance-Vorgaben auseinanderzusetzen. Pauschale Erfolgsrezepte gibt es nicht. Wer aber im Vorfeld ein paar Tipps berücksichtigt, kann den Projektverlauf erheblich vereinfachen.



■ Tipp 1

Zwischen zusätzlichem Mandanten und Extra-Datenbank entscheiden

Eine der ersten technischen Fragen bei einem internationalen ERP-Rollout ist: Soll die Niederlassung im Ausland als zusätzlicher Mandant auf der bestehenden Datenbank aufgesetzt oder eine weitere Datenbank eingerichtet werden? Für Ersteres sprechen geringere Lizenzkosten, ein unkomplizierter Datenaustausch und kürzere Einführungszeiten, da in der Regel ohne große Vorarbeiten sofort mit der Konfiguration und Stammdatenerfassung begonnen werden kann.

Allerdings steigen mit der Anzahl der Mandanten auch die Abhängigkeit von einem einzigen Datenbankserver sowie insgesamt die Komplexität der Lösung. Gleichzeitig sind die Wartungsfenster für das System eingeschränkt, wenn Anwender mehrerer Zeitzonen auf eine Datenbank zugreifen.

Eine zusätzliche Datenbank für separate Landesversionen schafft mehr Flexibilität für lokale Besonderheiten, Systemupdates und Wartung. Klar ist aber auch, dass jeder weitere Server eine weitere Lizenz sowie Mehraufwand bei der Übernahme von Anpassungen und bei Updates bedeutet. Aus diesen Erwägungen ergibt sich Tipp 2.

■ Tipp 2

Server-Cluster für Auslandstöchter bilden

Für globale Umgebungen lautet die Empfehlung: Server-Cluster. Skalierbar in der Leistung ermöglichen sie es, Mandanten zu bündeln – etwa nach Zeitzonen, um genügend große Wartungsfenster zu haben. Eine weitere Option ist, Mandanten mit ähnlichen Anforderungen zusammenzufassen, das heißt, jeweils Produktions- und Vertriebsstandorte als Mandanten in einem Cluster zu bündeln. Dies hält die Komplexität beim Einrichten und Betrieb der Mandanten überschaubar.

■ Tipp 3

Lokale Anforderungen und Compliance-Vorgaben analysieren

Oftmals bevorzugt es die Muttergesellschaft, Datenstrukturen und Prozesse des Stammsitzes beim Rollout für die Töchter zu übernehmen. Die Idee an sich ist gut. Allerdings lässt sich das häufig nicht 1:1 umsetzen. Denn zumeist erfordern lokale Gründe oder gesetzliche Anforderungen, die Vorgaben anzupassen. Ein Beispiel: In den meisten Ländern ist das Gesamtkostenverfahren nicht zulässig. Für das Umsatzkostenverfahren müssen jedoch die Werteflüsse aus der Materialwirtschaft in die Finanzbuchhaltung zwingend aktiviert werden. Und das führt wiederum zu anderen Daten und Prozessen. Vor diesem Hintergrund ist es unerlässlich, die lokalen Anforderungen und Compliance-Vorgaben mit all ihren Auswirkungen im Vorfeld des Projektes genau zu analysieren.

■ Tipp 4

Modifikationen sorgfältig und mit Umsicht vornehmen

Sobald es mehrere Installationen gibt, gilt bei Modifikationen: Weniger ist mehr! Folglich ist es nicht sinnvoll, pauschal alle Anpassungen des Hauptsitzes aus der DACH-Region in die Datenbanken der Landesgesellschaften zu übernehmen. Wird nur eine Datenbank eingesetzt, sollten Anpassungen pro Mandant bzw. Land aktivierbar sein. Denn was für einen Mandanten sinnvoll ist, kann bei anderen Probleme verursachen.

Generell aber ist es hilfreich, Modifikationen in internationalen Projekten von Anfang an zu übersetzen und dazu Dokumentationen sowie Pflichtenhefte zur Verfügung zu stellen.

Ein wichtiger Aspekt im Hinblick auf Anpassungen ist zudem, möglichst alle Datenbanken auf einem einheitlichen Versionsstand zu halten. Das vereinfacht den Datenaustausch und den Abgleich von Modifikationen.

■ Tipp 5

ESB für durchgängige Intercompany-Prozesse

Ein Enterprise Service Bus (ESB) bzw. die von proALPHA „veredelte“ Integration Workbench (INBW) sorgt für eine durchgängige Verzahnung mit Auslandstöchtern und spart Kosten bei der Pflege von Schnittstellen und Integrationsmaßnahmen. Beispielsweise vereinfacht es die INBW, dass mehrere Mandanten in mehreren Installationen auf einheitliche Stammdaten wie Teiledaten, Zeichnungen und Stücklisten zugreifen können. Gleichzeitig unterstützt sie mandantenübergreifende Geschäftsprozesse in Einkauf und Vertrieb.

■ Tipp 6

Mastermandantenkonzept vereinfacht Rollouts und Datenkonsistenz

Gibt es bei den einzelnen Mandanten Überschneidungen bzw. identische Abläufe, ist ein Mastermandantenkonzept ratsam. Damit werden Stammdaten einmal zentral vorgehalten und für lokale Mandanten repliziert. Dabei ist es sinnvoll, die Stammdaten in globale und lokale Daten zu unterscheiden. Die Muttergesellschaft gibt dann Erstere zentral vor und verteilt sie über den nicht-operativen Mastermandanten. Lokale Stammdaten hingegen können dezentral definiert und lokal verwaltet werden.

■ Tipp 7

Kulturelle Unterschiede im Projekt berücksichtigen

Neben den technischen Aspekten sind auch die interkulturellen Herausforderungen nicht zu unterschätzen. Erwartungshaltung, Planungs- und Entscheidungsmentalitäten unterscheiden sich in aller Regel deutlich. Daher ist es wichtig, Projektziele sowie die Vorgehensweise im Vorfeld klar zu definieren und sie mit der Auslandstochter abzustimmen. Regelmäßige Reviews stellen sicher, dass Probleme frühzeitig erkannt und gelöst werden. Eine gemeinsame Projektsprache, in der von Anfang an alles dokumentiert wird, reduziert Missverständnisse.

■ Tipp 8

Klassische Sprachbarrieren beachten

Eine klassische Hürde internationaler ERP-Rollouts liegt darin, dass die bestehende Datenbank zur Identifikation von Datensätzen Primärschlüssel in deutscher Sprache aufweist. Damit können die Auslandsniederlassungen wenig anfangen. Zahlen als Primärschlüssel umgehen dieses Problem ganz einfach. Eine Alternative zu Zahlen als Primärschlüssel können Englisch sprechende Schlüssel sein, da dies üblicherweise in globalen Unternehmen ohnehin die offizielle Konzernsprache ist.

Geht es um Formulare, sollten diese erst übersetzt und dann an den Mandanten exportiert werden. So sind beide Sprachversionen in beiden Mandanten verfügbar, und die Konsistenz der Daten ist einfacher zu gewährleisten.

Prinzipiell gilt bei Übersetzungen, vorher den deutschen Datenbestand zu bereinigen und dabei Begriffe bzw. Terminologien zu vereinheitlichen. Dies senkt Kosten und Fehlerquellen der Übersetzungen erheblich.

Fazit

Diese Tipps zeigen, wie wichtig eine sorgfältige Planung im Vorfeld internationaler ERP-Rollouts ist. In dieser Phase werden die erfolgsentscheidenden Weichen gestellt, die nicht nur den Projektverlauf, sondern langfristig auch den Unternehmenserfolg beeinflussen. ■



Exakt das wissen, was Sie wissen wollen: Von roten Zahnbürsten und der mehrdimensionalen Ergebnisrechnung



Die rote Zahnbürste ist der Verkaufsschlager der Zahnputz GmbH und erzielt einen deutlich positiven Deckungsbeitrag. In den letzten Wochen registriert der Zahnpflegespezialist allerdings einen rückläufigen Umsatz. Dahinter können überraschende Ursachen stecken, die es zu ergründen gilt. Die notwendigen Daten liefert die mehrdimensionale Ergebnisträgerrechnung, die mit proALPHA 6.2 zur Verfügung steht. Sie ermöglicht, die Geschäftsentwicklung aus mehreren Blickwinkeln zu betrachten – und bringt Licht in das Absatzproblem der roten Zahnbürste.

Ergebnisse gezielt hinterfragen

Mit der Deckungsbeitragsrechnung lässt sich die Ertragslage einzelner Aufträge, Teile- oder Kundengruppen näher beleuchten. Allerdings ist der Blickwinkel dabei eingeschränkt, denn die klassische Deckungsbeitragsrechnung ist eindimensional. So kann man beispielsweise die Situation verschiedener Teilegruppen vergleichen und bei Bedarf auf Sparten- oder nach Teileebene auflösen. Doch welchen Umsatz eine einzelne Teilegruppe in einer bestimmten Region erzielt, lässt sich im Rahmen einer herkömmlichen Kostenrechnung nicht beantworten. Genau hier liegt die eigentliche Herausforderung für den Controller. Für die Zahnputz GmbH bedeutet dies, dass der rückläufige Umsatz beim Verkauf roter Zahnbürsten aus einem generell nachlassenden Marktinteresse resultieren könnte – oder aber aus einem reduzierten Preis in einer einzelnen Region. Klarheit schaffen nur detaillierte Informationen – und die liefert die mehrdimensionale Ergebnisträgerrechnung.

In mehreren Dimensionen denken

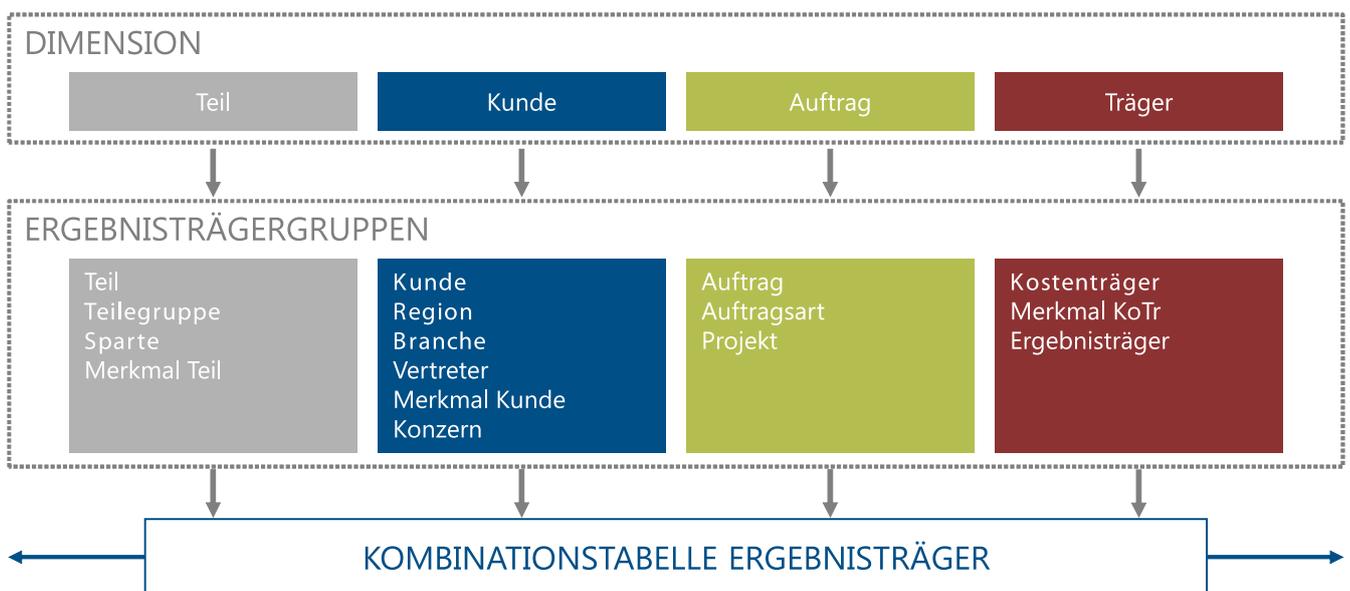
Die mehrdimensionale Ergebnisträgerrechnung gehört ab Version 6.2 zur Standardausstattung der proALPHA Kostenrechnung. Ergebnisträgergruppen ermöglichen eine Betrachtung aus verschiedenen Blickwinkeln und lassen sich je nach Bedarf frei definieren. Basis hierfür sind die Stamm- und Bewegungsdaten der vier Grunddimensionen Kunden, Aufträge, Teile und Kostenträger. Darauf bauen aggregierte

Ebenen wie etwa Projekte & Auftragsarten, Teilegruppen & Sparten oder Branchen & Regionen auf. Werden die verschiedenen Blickwinkel kombiniert, lassen sich die Ergebnisse unterschiedlicher Teilegruppen – in unserem Fall der roten Zahnbürsten – in zuvor definierten Regionen bewerten. Mehr noch, die Umsätze können im weiteren Verlauf sogar mit Blick auf Vertriebskanäle oder Kunden, wie einzelne Drogerie- oder Supermarktketten, aufgelöst werden. Die bevorzugten Wertkomponenten sind dabei frei wählbar: Ob Umsatz, mehrstufiger Deckungsbeitrag oder jede beliebige Kostenkomponente – der Controller hat die Wahl.

Das Ergebnis im Fall der roten Zahnbürste ist eindeutig: Die mehrdimensionale Ergebnisrechnung legte offen, dass es sich bei dem Umsatzrückgang um ein lokales Absatzproblem der Region Süd handelt. Nachforschungen in dieser Verkaufsregion ergaben, dass ein Wettbewerber den Preis für rote Zahnbürsten gesenkt hatte. In der Folge war der Absatz eingebrochen. Mit dieser Erkenntnis kann nun die richtige Maßnahme eingeleitet werden: die gezielte Reduzierung des Preises für rote Zahnbürsten in der Region Süd. Die Vermutung, dass ein generell nachlassendes Marktinteresse den Umsatzrückgang bewirkt hatte, war also falsch.

Entscheidungsorientierte Informationen aufbereiten

Unternehmensplanung und Controlling zu verfeinern, um die richtigen Entscheidungen zu treffen, ist die eine Seite



Die mehrdimensionale Ergebnisträgerrechnung umfasst vier Grunddimensionen, auf denen die zu analysierenden Ergebnisträgergruppen basieren und die sich frei kombinieren lassen.

der Medaille. Die andere Seite betrifft das Berichtswesen zur mehrdimensionalen Ergebnisträgerrechnung. Sie umfasst dabei drei unterschiedliche Alternativen:

- Der **Ergebnisträgerbogen** präsentiert die Ergebnisse der verschiedenen Ergebnisträger respektive Ergebnisträgergruppen. Wechselt der Ergebnisträger, verändert sich der Blickwinkel der Auswertung. Auf diese Weise lassen sich die Ergebnisse der roten, blauen und grünen Zahnbürsten nicht nur einzeln, sondern auch in Bezug auf Regionen, Vertriebsgebiete oder Märkte analysieren.
- Sollen mehrere Ergebnisträger einer Gruppe parallel dargestellt werden, stehen hierfür **Ergebnisträger-Sets** zur Verfügung.
- Die mehrdimensionale Struktur der Ergebnisträgerrechnung führt zu komplexen Informationen, die sich hervorragend für eine Visualisierung eignen. An dieser Stelle kommt das **proALPHA Business Cockpit** ins Spiel. Auf Basis von Datenwürfeln ermöglicht dieses, mehrdimensionale Zusammenhänge grafisch darzustellen.

Fazit

Die mehrdimensionale Ergebnisträgerrechnung erweitert den Horizont des Controllings. Die dadurch verfügbaren Ergebnisse sind das Fundament für eine präzise und zielgerichtete Planung und Steuerung des Unternehmens. ▀

Deshalb sind Kreuzauswertungen so wichtig

Bei Kreuzauswertungen werden die Ergebnisse unterschiedlicher Dimensionen zueinander in Beziehung gesetzt. Dies beantwortet nicht nur die Frage „Welches Produkt erzielt den höchsten Deckungsbeitrag?“, sondern auch sehr viel genauer „Welches Produkt erzielt bei welchem Kunden welches Ergebnis?“. Weil das Geschäft der meisten Unternehmen immer komplexer wird, benötigt die Unternehmenssteuerung zunehmend feingranulare Informationen. Der einzige Weg, die höheren Anforderungen zu bewältigen, ist der Ausbau automatisierter Controlling-Strukturen innerhalb der ERP-Software.

Controlling ohne Grenzen

Bei der Gestaltung der Auswertungsstrukturen sind der Fantasie keine Grenzen gesetzt. Deshalb profitieren alle proALPHA Anwender gleichermaßen von der mehrdimensionalen Ergebnisträgerrechnung:

- Ein Serienfertiger will beispielsweise wissen, mit welchen Teilegruppen er bei den wichtigsten Kunden einen positiven Deckungsbeitrag erzielt hat. In der Chipindustrie hängt der Preis eines Chips vor allem von der Menge ab. Für Hersteller ist deshalb nicht nur das Gesamtergebnis eines Produktes relevant, sondern auch die Ertragsentwicklung der verschiedenen Geschäftsbeziehungen. So können bei einem hohen Absatzvolumen und einer vergleichsweise geringen Retourenmenge auch enge Margen profitabel sein – ein ideales Umfeld für die mehrdimensionale Ergebnisträgerrechnung.
- Ein Variantenfertiger produziert zwar stets auf gleiche Weise, jedoch in unterschiedlichen Ausprägungen. Wird ein Stuhl in verschiedenen Farben angeboten, interessiert vor allem der Erfolg einzelner Varianten – zum Beispiel für die optimale Allokation der Ressourcen oder um Skaleneffekte zu nutzen.
- Für Einzelfertiger ist der einzelne Auftrag, das einzelne Projekt der Ergebnisträger. Anlagenbauer behalten daher den Deckungsbeitrag der ausgelieferten Anlage über den gesamten Lebenszyklus hinweg im Blick. Schließlich spielt der After-Sales-Service eine immer größere Rolle. Hier sind vor allem einzelne Aufträge und Kunden wichtige Dimensionen. Letztere vor allem dann, wenn im Rahmen der Geschäftsbeziehung regelmäßig Anlagen verkauft werden.
- Händler wiederum analysieren die unterschiedlichen Ein- und Verkaufskanäle. Für sie ist es wichtig zu wissen, welcher Stecker von welchem Hersteller in welchem Markt am besten läuft. Vielleicht gibt es Farben, die online häufig, aber in den Geschäften eher selten gekauft werden – Informationen, die für die Sortimentspolitik wichtig sind. Generell ist die Unternehmensplanung im Handel mehrdimensional: Schließlich geht es hier nicht nur um die Umsatzchancen der Produkte und Produktgruppen, sondern auch um die Bedeutung einzelner Kunden, Filialen oder Vertriebskanäle.



ERP aus der Cloud: Acht Kriterien für Ihren Erfolg

Die Cloud ist da: 44 Prozent der Unternehmen in Deutschland verwenden sie, weitere 24 Prozent planen oder diskutieren ihren Einsatz. Das sagt der aktuelle Cloud-Monitor des Branchenverbandes Bitkom. Demnach sind drei Viertel der Private-Cloud-Nutzer mit ihren bisherigen Erfahrungen sehr zufrieden. Aber vier Fünftel der Kunden erwarten von ihrem Cloud-Anbieter, dass er seine Rechenzentren ausschließlich in Deutschland betreibt.

Diese Zahlen belegen, dass es mit der Cloud-Nutzung jetzt so richtig losgeht. Doch die deutschen Unternehmen wandern nicht blindlings in die Wolke, sondern legen einen hohen Wert auf IT-Sicherheit und Datenschutz. Auf dieser Vorsicht gründet der Ansatz, dass die Informationen im Land bleiben und den hiesigen strengen Regulierungen unterliegen sollen.

Gerade die Daten im ERP-System sind besonders sensibel und müssen maximal geschützt werden, da sie unternehmens- und produktionsspezifische Informationen beinhalten.

Ist dies gewährleistet, kann eine Auslagerung von ERP-Anwendungen in die Cloud eine attraktive Alternative oder

Ergänzung zu einer On-Premise-Lösung sein. Denn die Flexibilität von ERP aus der Cloud hilft, auf Marktanforderungen schneller und agiler zu reagieren. Die Software wird in den Datenzentren des Anbieters gehostet, wodurch Investitionskosten in Soft- und Hardware entfallen. Die Anwendungen sind immer auf dem neuesten Stand, da Updates und Backups automatisch erfolgen. Der Zugriff auf das ERP-System erfolgt unabhängig von Ort und Gerät. Und der Cloud-Anbieter gewährleistet Hochverfügbarkeit und Performance, während sich der Kunde Betriebs- und Wartungsaufwand spart.

Vor allem zwei Anwendergruppen profitieren von der innovativen Lösung: schnell wachsende Mittelständler, die über geringe IT-Kapazitäten verfügen, sowie Unternehmen, die ihre Tochtergesellschaften schnell an ihr ERP-System anbinden wollen. Hier sowie in anderen Fällen können auch hybride Lösungen sinnvoll sein.

Doch Cloud-Angebot ist nicht gleich Cloud-Angebot. Daher sollten Unternehmen folgende Tipps für ihren Einstieg in die ERP-Wolke berücksichtigen:

1 Hochsicherheits-Rechenzentrum in Deutschland

Der Cloud-Anbieter hat strenge Schutzvorkehrungen mit entsprechenden Zertifikaten wie ISO 27001 nachzuweisen. Dabei gewährleistet der Standort Deutschland die Einhaltung der hier gültigen strengen Vorschriften zu Datenschutz und -sicherheit.

2 Hohe Performance, dynamische Skalierbarkeit

Dies lässt sich ebenfalls durch regionale Nähe sowie durch breitbandige Anbindungen und ausreichende Kapazitäten erreichen.

3 Ausfallsicherheit

Die ständige Verfügbarkeit von Daten und Leistungen sollte garantiert sein. Hybride Lösungen ermöglichen eine fast hundertprozentige Ausfallsicherheit sowie die schnelle Wiederherstellung von Daten.

4 Lösung für jeden Bedarf

Am besten stehen verschiedene Cloud-Modelle zur Verfügung. Eine Kombination aus gehosteter Private Cloud, Mietmodell und Betrieb im eigenen Rechenzentrum erfüllt alle Anforderungen.

5 Vernetzung bis zum Arbeitsplatz

Eine ganzheitliche Lösung umfasst den Betrieb der ERP-Anwendung, die Anbindung der Arbeitsplätze

über das Netzwerk und den Support für die Mitarbeiter über deutschsprachige Ansprechpartner auf Augenhöhe. Dies steigert die Zufriedenheit der Nutzer und das Unternehmen erhält alles aus einer Hand.

6 Kosten kalkulieren

Statt hoher Anfangsinvestitionen muss das Unternehmen nur genau kalkulierbare Kosten pro Anwender zahlen. Diese richten sich exakt nach der tatsächlichen Nutzung.

7 Immer auf dem aktuellen Stand

Automatische Updates und Backups sind selbstverständlich. So spart das Unternehmen internen Betriebs- und Wartungsaufwand, da Cloud-Anbieter durch Service Level Agreements (SLAs) die Aktualisierung ihres Angebots gewährleisten.

8 Zugriff von überall

Vor allem international tätige Unternehmen sollten darauf achten, dass ihre Mitarbeiter von überall auf der Welt die ERP-Cloud nutzen können. Aber auch vorwiegend in Deutschland aktive Mittelständler profitieren von einfachen mobilen Anwendungen, etwa für den Außendienst oder die Servicemitarbeiter.

Wenn auch Sie Anwendungsfälle für die Cloud haben, kontaktieren Sie uns gerne.

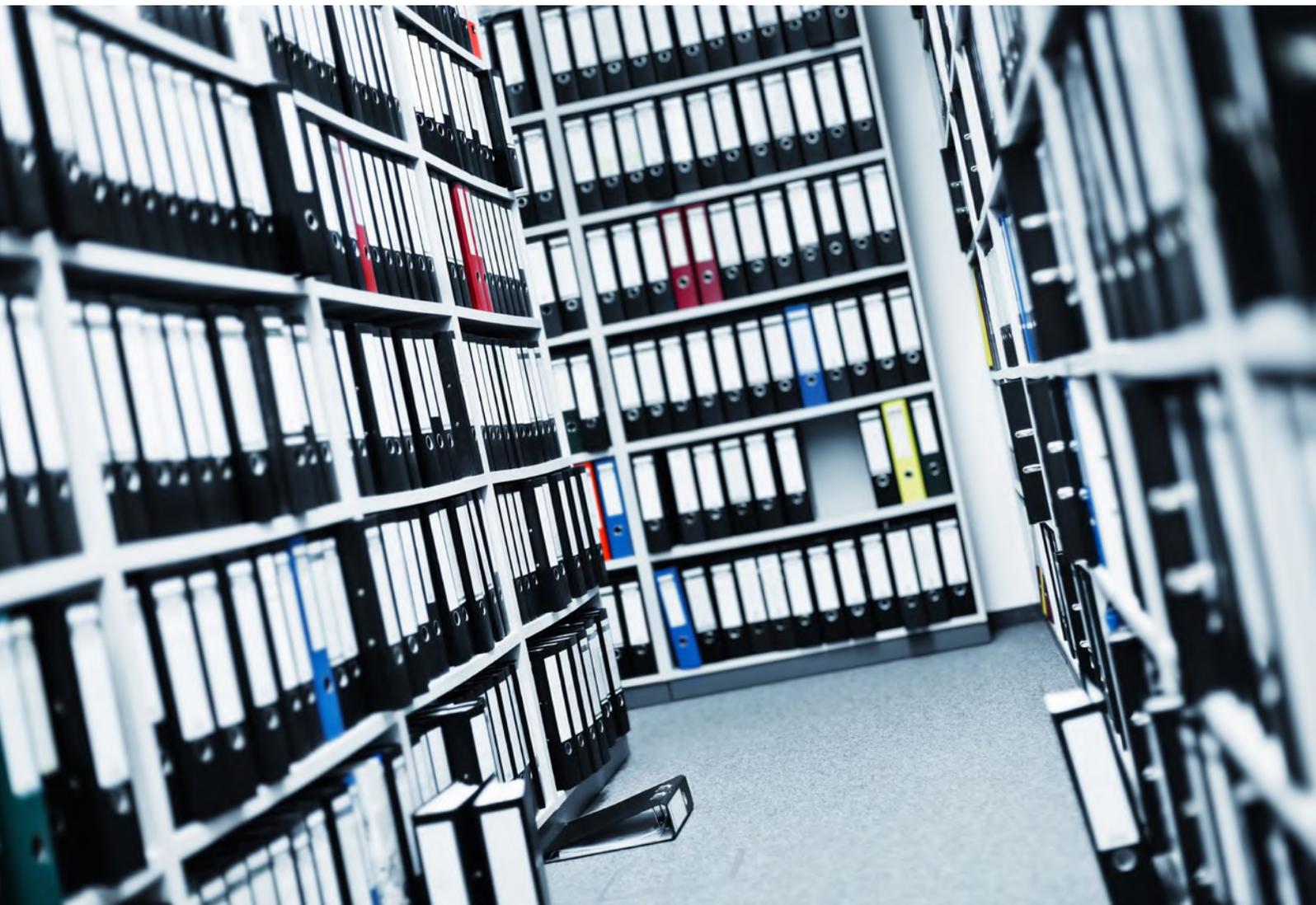


Weitere Informationen zur proALPHA Business Cloud finden Sie unter: <http://erp-cloud.host/>



Dokumentenmanagement & GoBD: Nie mehr in den Aktenkeller

Nicht mehr lang, dann feiern die GoBD zweijähriges Dienstjubiläum. Die Vorschriften zur digitalen Aufbewahrung von Steuerelementen sorgen zwar für Klarheit, aber nicht für weniger Bürokratie. Soll der Aktenkeller für immer schließen, sind nicht nur technische, sondern auch organisatorische Vorgaben zu beachten.



Seit Anfang 2015 sind sie in Kraft, die „Grundsätze zur ordnungsmäßigen Führung und Aufbewahrung von Büchern, Aufzeichnungen und Unterlagen in elektronischer Form sowie zum Datenzugriff“ – kurz GoBD. Der wohl wichtigste Aspekt des Regelwerks: Die Unternehmen haben jetzt Klarheit, unter welchen Voraussetzungen elektronische Rechnungen mit Blick auf den Vorsteuerabzug anerkannt werden. Speziell an die elektronische Aufbewahrung steuerrelevanter Dokumente stellen die GoBD hohe Anforderungen. Inhaltlich sind den Vorschriften zwar Anhaltspunkte zu Prozessgestaltung, Dokumentation und technischen Standards zu entnehmen, doch klare Handlungsanweisungen fehlen.

Nur mit professionellem System realisierbar

Die Gleichstellung papierbasierter und digitaler Belege dürfte viele mittelständische Betriebe dazu bewegen, den Aktenkeller zu entrümpeln und Geschäftsdokumente digital aufzubewahren. Nicht, weil es jetzt rechtlich möglich ist, sondern weil sie sich davon einen wirtschaftlichen Vorteil versprechen. Der ist jedoch nur realistisch, wenn es gleichzeitig gelingt, zentrale Geschäftsprozesse effizienter zu gestalten.

Doch das ist nicht so einfach. Schließlich geht es bei den GoBD nicht darum, die Archivierungsvorschriften im Sinne der Digitalisierung zu modernisieren. Stattdessen wurde die gängige Praxis der Papierarchive auf die digitale Welt übertragen. Dass dies an einem Ort, wo sich die Kopie nicht vom Original unterscheidet und Änderungen praktisch nicht zu erkennen sind, problematisch sein würde, war zu erwarten. Mit einfachen Mitteln, wie etwa einem zusätzlichen Ordner im Windows-Dateiverzeichnis oder der E-Mail-Software, ist es jedenfalls nicht getan – allein schon wegen der feh-

lenden Protokollfunktion. Mit anderen Worten: Digitale Steuerarchive lassen sich nur auf Basis spezieller Software umsetzen. Die Frage ist nur: Welches System ist für mittelständische Unternehmen am besten geeignet?

Erste Wahl: integriertes DMS

Die steuerrechtlichen Anforderungen kann man mit modernen Archiv- und DMS-Systemen gleichermaßen gut umsetzen. Die meisten Lösungen sind mit Funktionen ausgestattet, die vor Datenverlust schützen, Änderungen protokollieren oder unberechtigte Zugriffe verhindern. Doch bei der Digitalisierung geht es nicht nur darum, gesetzeskonform zu arbeiten. Schließlich sollen Mitarbeiter wie Unternehmen von Effizienzsteigerungen, mehr Transparenz und kurzen Zugriffszeiten profitieren. Die Frage, ob ein Archiv oder ein DMS die bessere Wahl ist, hängt also vor allem vom Einsatzzweck ab: Sollen elektronische Dokumente lediglich rechtssicher und kosteneffizient aufbewahrt werden, genügt ein Archiv. Sollen hingegen auch Geschäftsprozesse digitalisiert und optimiert werden, funktioniert das nur mit einem DMS.

Interessant ist die Frage der Umsetzung: Digitale Prozesse zahlen sich für Unternehmen und Mitarbeiter nur dann aus, wenn sie effizienter sind als die traditionelle Umlaufmappe oder Ad-hoc-Anweisungen per E-Mail. Das ist jedoch nur der Fall, wenn das DMS mit den vorhandenen Systemen und Prozessen quasi verschmilzt. Muss zwischen Eingabebereichen gesprungen oder müssen Dokumente manuell verschoben werden, steigt die potenzielle Fehlergefahr im gleichen Maße, wie die Nutzerakzeptanz sinkt. Integrierte Lösungen haben daher die besseren Karten. Ein gutes Beispiel ist das proALPHA Dokumenten Management System, das direkt im ERP-System eingebunden ist. Nutzer

können damit zum Beispiel direkt aus einer Buchung oder einem anderen Vorgang heraus auf die dazugehörigen Belege zugreifen. Speziell bei Abweichungsanalysen kann man den Ursachen auf diese Weise schnell auf den Grund gehen. Und werden Mitarbeiter bei bestimmten Sachverhalten per Workflow informiert, erhalten sie neben der Information auch gleich das dazugehörige Dokument. Transparenter geht es kaum.

Software allein genügt nicht

Allerdings sollte man stets im Hinterkopf behalten, dass ein professionelles DMS nur die halbe Miete ist. Denn auf Vorgänge, die der Archivierung vorgelagert sind, hat die Software naturgemäß keinen Einfluss. Nur die Mitarbeiter können die Vollständigkeit des Steuerarchivs gewährleisten. Deshalb sind organisatorische Maßnahmen eine wichtige Voraussetzung, um steuerrechtlich sauber zu arbeiten. Diese Richtlinien sind ebenso wie die technische Dokumentation zur Arbeitsweise der Software und die Sicherheitsvorkehrungen zentraler Bestandteil der Verfahrensdokumentation.

Fazit

Am Ende läuft es darauf hinaus, dass jedes Unternehmen selbst entscheidet, welche Lösung technisch, organisatorisch und wirtschaftlich am besten zu den betrieblichen Anforderungen passt. GoBD-Zertifikate externer Prüfinstanzen gewährleisten, dass das DMS gesetzeskonform eingesetzt werden kann. Doch das Zertifikat allein genügt nicht. Ebenso wichtig ist es, die organisatorischen Voraussetzungen für die digitale Aufbewahrung steuerrelevanter Daten zu schaffen und zu dokumentieren. ■

Industrie 4.0 – fit für den Mittelstand: ERP-System als Rückgrat

Intelligente Vernetzung von der Fertigungsanlage bis zum Kunden – die Idee von Industrie 4.0 hat konkrete Formen angenommen. Und das schneller und erfolgreicher als vermutet. Was vergangenes Jahr oft nur als entfernte Möglichkeit diskutiert wurde, gehört heute bei vielen produzierenden Unternehmen zur strategischen Entwicklung: Industrie 4.0 beeinflusst Investitionsentscheidungen und zeigt sich in ersten Vorzeigeprojekten mit messbarem Mehrwert.

Laut einer aktuellen Umfrage des Bitkom nutzt heute bereits fast die Hälfte der deutschen Unternehmen aus dem produzierenden Gewerbe Industrie 4.0-Anwendungen. Ein differenzierteres Bild ergibt sich allerdings mit Blick auf die Unternehmensgröße. Mittelständische Fertiger hinken den größeren Industrieunternehmen in puncto datengetriebene Prozessintegration noch hinterher.

Damit diese Unternehmen auch im Bereich von intelligent vernetzten Anwendungen durch Flexibilität und Kreativität punkten können, gibt es konkrete Handlungsoptionen. Grundlage ist dabei immer das Verständnis der Geschäftsleitung, dass sich hinter dem Begriff „Industrie 4.0“ messbares Geschäftspotenzial verbirgt, das sich mit neuen Technologien und Kreativität heben lässt. Hier kann die eigene IT-Abteilung wertvolle Impulse geben, bestehende Herstellungsprozesse durch die Nutzung von Webtechnologien fit für eine vernetzte Fertigungsstrategie zu machen.

Die Rahmenbedingungen dafür stehen gut. Dedizierte Cloud-Services stehen Fertigern heute bereits zur Verfügung, um bislang ortsgebundene Abläufe über Workflows auch entfernt steuern zu können. Die notwendige Sensorik ist ebenfalls erhältlich. Konkrete Industrie 4.0-Anwendungen müssen dabei nicht einmal sehr teuer sein. Anstelle bekannter Steuerungssysteme reichen meist schon einfache IoT-Devices wie ein Smartphone oder Tablet als Schnittstelle zwischen Anwendung und Mitarbeiter.

Im Hintergrund zieht dabei das zentrale ERP-System die Fäden. Es steuert den vernetzten Produktionsprozess auf Basis der Rückmeldungen aus der Fertigungsstraße nach bestimmten Regeln. Es nimmt Statusmeldungen, Anforderungen oder Wartungsstände entgegen, zieht aus den Meldungen die richtigen Schlüsse und reagiert nach zuvor definierten Regeln. Bei einem neuen Fertigungsauftrag prüft die ERP-Software beispielsweise, welche Maschine gerade frei ist und wo sich das benötigte Material befindet.

Offenes System nötig

Damit das ERP-System seine Rolle als Rückgrat von Industrie 4.0 auch in der Praxis einnehmen kann, muss es jedoch einige wichtige Funktionalitäten aufweisen. Dazu gehören vor allem Offenheit und Erweiterbarkeit mit zusätzlichen Anwendungen. So lässt sich zum Beispiel proALPHA schnell und einfach an individuelle Prozesse anpassen. Der modulare Aufbau ermöglicht es jederzeit, das Anwendungsgebiet auszuweiten, wenn die individuellen Anforderungen des Unternehmens sich ändern. Zudem lassen sich für spezielle Einsatzszenarien auch externe Lösungen ergänzen und unter einer einheitlichen Oberfläche integrieren, sodass die intuitive Nutzung gewährleistet bleibt.



Gleichzeitig bietet die Lösung eine breite Palette integrierter Standardfunktionalitäten. Von der Angebotserstellung über die Konstruktion, Beschaffung und Fertigung bis zum Kundenservice bilden Unternehmen damit ihr operatives Geschäft durchgängig ab – inklusive des übergreifenden Projektmanagements. So schöpfen sie Optimierungspotenziale in ihren Prozessen aus und behalten den Überblick, selbst wenn eine termingerecht für die Fertigung bestellte Kernkomponente von den Konstrukteuren im Nachhinein

komplett überarbeitet worden ist. Zudem behalten sie die vollständige Kostenkontrolle über ihre zeit- und kostenintensiven Projekte. Damit gewährleisten sie Planungs- und Kalkulationssicherheit und profitieren von mehr Freiraum für innovative Produktentwicklungen. ▀

40

ERP: die Schaltzentrale für Industrie 4.0
Weitere Informationen unter:
www.erp-i40.com





Praxisprojekt Industrie 4.0: „Smart Electronic Factory“

Interview mit Michael Finkler, Geschäftsführer Business Development,
proALPHA

„Der Fokus liegt auf der Entwicklung von Industrie 4.0-Lösungen für den Mittelstand.“

Michael Finkler, Geschäftsführer
Business Development, proALPHA



Aus welcher Motivation heraus entstand das Projekt Smart Electronic Factory?

Der EMS-Dienstleister Limtronik GmbH und der MES-Hersteller iTAC Software AG haben die Smart Electronic Factory im Jahr 2014 initiiert. Ziel war es, die gemeinsamen Aktivitäten für Industrie 4.0 in einer übergreifenden Initiative zu bündeln. Der Fokus lag klar auf der Entwicklung von Lösungen vom Mittelstand für den Mittelstand, die von Limtronik evaluiert, ausgearbeitet und getestet werden.

Wie hat sich das Projekt entwickelt?

Mit diesem Konzept konnten schnell weitere Partner gewonnen werden: IT-Unternehmen wie DUALIS und die in-integrierte informationssysteme GmbH, Maschinenhersteller wie FUJI und die THM Technische Hochschule Mittelhessen erkannten das Potenzial der Initiative auch im Hinblick auf andere Branchen. Im Oktober 2015 gründeten sieben Mitglieder, darunter die proALPHA Business Solutions GmbH, den Smart Electronic Factory e.V. (kurz SEF) als Verein und als Informations- und Demonstrationsplattform in einer realen Elektronikfabrik.

Sie sprechen aber nicht nur Unternehmen aus der Elektronikbranche an?

Die Initiative ist offen für Unternehmen unterschiedlicher Wirtschaftsbereiche.

Neben dem Maschinenhersteller ASYS sind Konzerne wie Bosch Rexroth und die DÜRR Group dabei. Auch die Marktseite kommt nicht zu kurz. So moderiert die Unternehmensberatung UNITY das wichtige Thema der neuen Geschäftsmodelle. proALPHA Business Solutions ist nicht zuletzt deshalb aktiv, da Limtronik proALPHA ERP einsetzt. Dieser breite Ansatz zeigt Erfolg: Die SEF findet sich als zentrale Industrie 4.0-Initiative auf der Landkarte des BMWi wieder. Das Interesse zahlreicher Unternehmen aus dem Ausland und insbesondere aus Asien ist hoch.

Wie grenzt sich die SEF zu anderen Projekten wie etwa der SmartFactoryKL ab?

Im Gegensatz zu ähnlichen Initiativen zeigen wir in einer real produzierenden und vernetzten Fabrik auf, was im Industrie 4.0-Umfeld heute bereits möglich ist. Limtronik ist ein innovatives und profitables Unternehmen, alle Lösungen folgen einer konsequenten Kosten-Nutzen-Betrachtung. Jedes Szenario, das von den Mitgliedern forciert wird, muss sich im Praxisbetrieb beweisen.

Ähnlich gelagerte, teils fremdfinanzierte Einrichtungen verfolgen eine stärker wissenschaftliche Perspektive. Einige der SEF-Mitglieder, wie auch proALPHA, sind gleichzeitig an weiteren Forschungsprojekten und

Initiativen wie der SmartFactoryKL oder dem Cluster Smart Logistik der RWTH Aachen beteiligt.

Welche Rolle nimmt proALPHA bei der SEF ein?

Ein ERP-System ist die zentrale Daten- und Prozessplattform in Unternehmen und damit auch einer Industrie 4.0-Anwendung. proALPHA gewährleistet für Limtronik die möglichst automatisierte Abbildung eines Großteils der horizontalen und vertikalen Geschäftsprozesse, einschließlich Finanzbuchhaltung und Controlling sowie unternehmensübergreifender Prozesse zu Kunden und Lieferanten. Durch die hohe Integration zum iTAC-MES, das die automatisierte Produktionssteuerung sowie Traceability sicherstellt, besteht eine lückenlose vertikale Integration bis hin zum Shopfloor.

Was ist für die Zukunft geplant?

Die nächsten großen Schritte der SEF sind der Ausbau und die weitere Automatisierung der vertikalen und horizontalen Wertschöpfungsketten. Darüber hinaus werden wir Predictive Maintenance, Anbindungen an Geschäftsplattformen, die verstärkte Nutzung von Smart-Data- beziehungsweise KI-Systemen sowie die Entwicklung neuer Geschäftsmodelle angehen. Letztlich wird die SEF eine durchgängig digitalisierte Informations- und Demonstrationsplattform für den Mittelstand. ■

Mobility: Web-Apps sind die bessere Lösung

Wer privat mobil arbeitet, mag auch im Job auf diesen Komfort nicht verzichten. Aus Unternehmenssicht steht beim Einsatz mobiler ERP-Komponenten hingegen vor allem die Chance auf Prozessoptimierung im Fokus. Dies gelingt jedoch nur mit der richtigen Technik für den Zugriff von unterwegs.



Die meisten ERP-Anbieter haben bereits mobile Lösungen im Portfolio. Doch häufig handelt es sich dabei um lizenzierte Apps, die nur teilweise oder gar nicht auf das jeweilige ERP-System zugeschnitten sind. Gestaltung und Ausführung der Apps haben daher oft nur wenig Ähnlichkeit mit der gewohnten Umgebung. Es fehlt an einer einheitlichen Benutzerführung und durchgängigen Prozessen. Da sich Anpassungen nicht ohne Weiteres umsetzen lassen, sind Unternehmen gezwungen, ihre Abläufe an der jeweiligen mobilen Lösung auszurichten.

Aus betriebswirtschaftlicher Sicht ist dies jedoch in den wenigsten Fällen sinnvoll. Denn häufig erweisen sich die Logistik- und Produktionsprozesse mittelständischer Unternehmen als hoch komplex. Selbst innerhalb einer Branche sind die Unterschiede groß. Eine Standard-App ist und bleibt daher ein Kompromiss: Sie passt überall ein bisschen, aber nirgendwo so richtig.

Intelligente webbasierte Lösungen, exakt auf bestehende Unternehmensprozesse zugeschnitten, sind daher bei der Umsetzung einer mobilen ERP-Strategie der Schlüssel zum Erfolg. Für proALPHA der Grund, um beim Thema Mobility aus technischer Sicht auf Web-Apps zu setzen.

Web-Apps für mehr Flexibilität, Investitionssicherheit und Entlastung

In vielen Unternehmen werden Investitionsentscheidungen für ERP und Mobility getrennt voneinander getroffen. Denn die Wahl der richtigen Mobilgeräte – iOS-, Android- oder Windows 10-basiert – folgt nicht nur den Anforderungen des ERP-Systems und unterscheidet sich häufig innerhalb der Organisation (z.B. Apple im Management, Android bzw. Windows 10 in den übrigen Bereichen). Mit Web-Apps ist der mobile Zugriff automatisch gewährleistet – ganz egal, welches Smartphone oder Tablet am Ende zum Einsatz kommt.

Während native Apps für jeden Gerätetyp und Anwendungsfall einzeln entwickelt werden müssen, läuft eine Web-App im Webbrowser aller Geräte, egal welcher Formfaktor oder welches Betriebssystem im Einsatz ist. Und der Browser gehört heute bei allen mobilen Geräten zur Grundausstattung. Da dieser als „Vehikel“ genutzt wird, müssen spezielle Anwendungsfälle wie etwa das Drehen des Bildschirms bei der Entwicklung nicht gesondert berücksichtigt werden.

Ein weiterer echter Pluspunkt: Statt mehrere Anwendungen zu pflegen, gibt es eine App für alle Plattformen. Und diese ist stets aktuell, ohne dass einzelne Geräte upgedatet werden müssen.

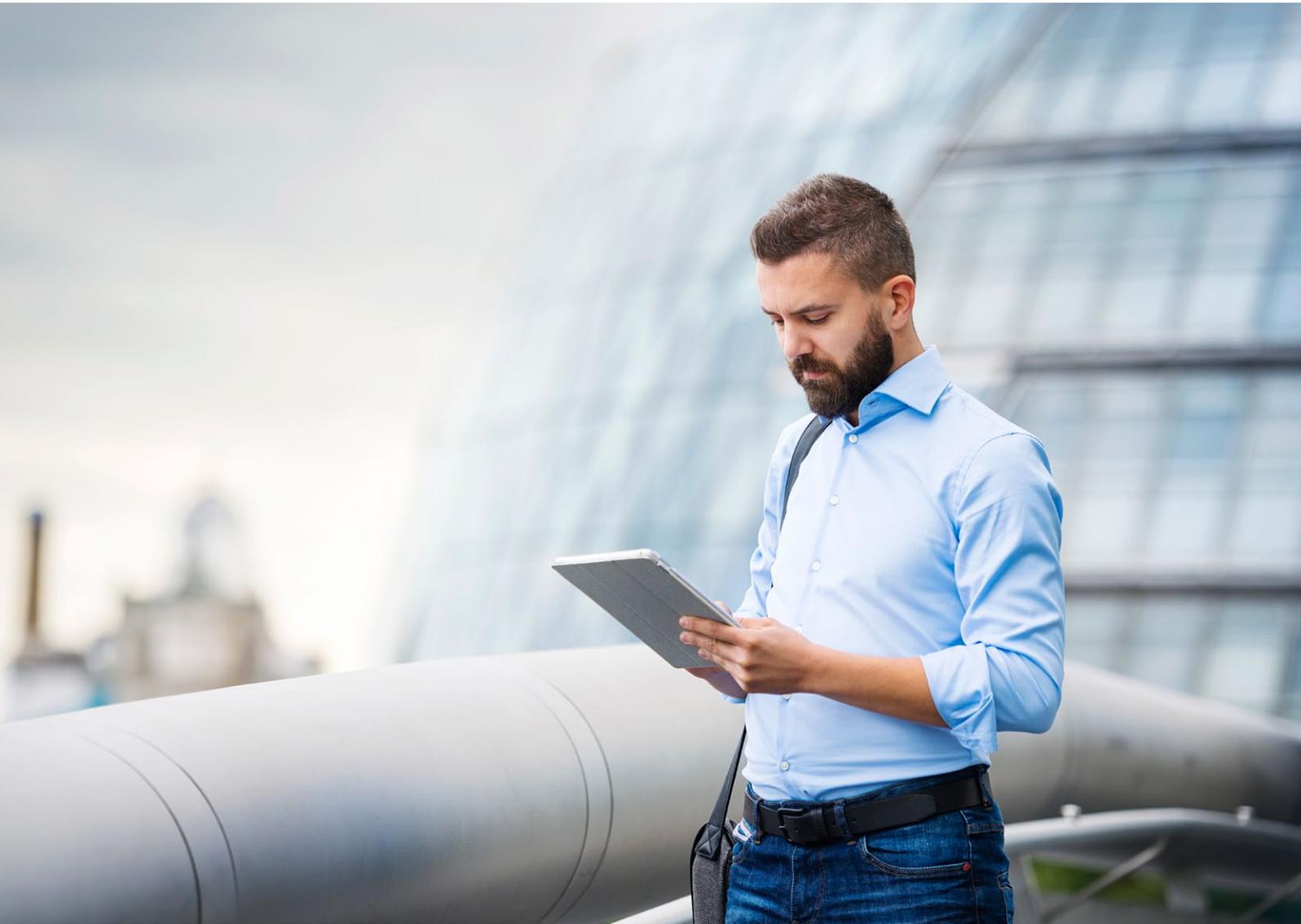
Insgesamt sorgen Web-Apps so für mehr Flexibilität und Investitionssicherheit. Gleichzeitig entlasten sie die Unternehmen in Sachen Wartung & Pflege. Interne IT-Mitarbeiter können sich auf wichtige Aufgaben konzentrieren – etwa auf die Weiterentwicklung von Funktionen und Benutzerführung. Innovationen stehen dadurch früher zur Verfügung.



Ohne individuelle Anpassungen geht es nicht

Mittelständischen Unternehmen auf der mobilen Seite ein starres Korsett vorzuschreiben, macht gerade für den Einsatz dafür notwendiger Komponenten keinen Sinn. Denn sie arbeiten in der Regel mit individuellen Prozessen, an die das ERP-System mehr oder weniger stark angepasst wird. Darum gibt es bei proALPHA keine mobilen Apps, die – einmal installiert – mit einem Fingerwisch „perfekt“ funktionieren. Die Rahmenbedingungen sind schlicht zu unterschiedlich. proALPHA setzt deshalb auf Templates. Sie basieren auf Best Practice und umfassen branchen- bzw. anwendungsfalltypische Funktionen. Unternehmensspezifische Besonderheiten werden dann im Rahmen der Einführung individuell konfiguriert. So passt schließlich auch die mobile Lösung zu den Prozessen, wie man sie aus der klassischen, nicht-mobilen Arbeit kennt.

Neugierig, wie sich diese Web-Apps ganz individuell für Kunden-, Lieferanten- oder Serviceportale nutzen lassen? Dies und mehr rund um den mobilen ERP-Ansatz von proALPHA erfahren Sie auf den folgenden beiden Seiten. ■



Web-Portale – individuell und flexibel von unterwegs arbeiten

Web-Portale zeigen eindrucksvoll, wie vielseitig die mobilen Lösungen von proALPHA zum Einsatz kommen. Mit ihrer Hilfe lassen sich bereichsübergreifend Informationen für spezielle Zielgruppen aufbereiten und online verfügbar machen – für Kunden, Lieferanten oder Servicemitarbeiter. Zugrunde liegt die im vorhergehenden Artikel beschriebene Web-App-Technologie.

Vor Ort beim Kunden oder spät abends auf der Couch – über ein Kundenportal bestellt der Servicemitarbeiter mit wenigen Klicks die Teile, die er für die nächsten Tage benötigt. Neue Servicefälle erfasst er online, egal in welchem Erdteil und welcher Zeitzone er sich gerade befindet. Der Außendienstmitarbeiter konfiguriert die neue Anlage mit dem im Web-Portal integrierten Produktkonfigurator gleich vor Ort – individuell nach den Wünschen seines Kunden. Der Lieferant lädt alle Bestellungen aus dem Lieferantenportal herunter, hinterlegt dort bei Preisanfragen seine Angebote und avisiert anstehende Lieferungen. Und der Servicetechniker hat den Überblick über seine nächsten Einsätze und greift direkt auf die Produktakten der Maschinen seiner Kunden zu.

Grenzenlos flexibel ohne zusätzliche Investitionskosten

Den Einsatzszenarien von Web-Portalen sind keine Grenzen gesetzt. Die Anbindung per Internet erlaubt dem Anwender nicht nur, seine Aufgaben unabhängig von Geschäftszeiten flexibel abzuschließen, er stößt dabei auch gleich die Folgevorgänge im ERP-System an. Denn die mobilen Portale lassen sich lückenlos in die bestehenden proALPHA Workflows einbinden. So können Unternehmen Kunden, Händler, Vertreter und Lieferanten einfach und sicher in ihre Geschäftsprozesse integrieren – ohne ihnen einen vollständigen Zugriff auf das ERP-System geben zu müssen und ohne zusätzliche Investitionskosten. Eine aufwendige VPN-Verbindung ist nicht nötig. Dennoch werden alle notwendigen Informationen aus dem ERP-System im Vorgang direkt berücksichtigt – etwa die kundenindividuellen Preisvereinbarungen bei der Ersatzteilbestellung für eine bereits vorhandene Anlage. Und auch der frühestmögliche Liefertermin kann online sofort ermittelt werden. Zudem greifen die Portal-Nutzer – sofern sie dafür berechtigt sind – direkt auf das proALPHA Dokumenten Management und die darin gespeicherten Informationen zu.

Der Mehrwert von Web-Portalen ist enorm: Sie tragen zu einer engeren Kundenbindung bei und erschließen oft sogar neue Vertriebskanäle.

Der Mehrwert von Web-Portalen ist enorm: Sie tragen zu einer engeren Kundenbindung bei und erschließen oft sogar neue Vertriebskanäle. Sie bringen zusätzliche Effizienz in die Prozesse und helfen dadurch, Zeit und Kosten zu sparen. Zugleich sorgen sie für mehr Transparenz in den Abläufen und können auch das Controlling verbessern.

Individuell zu bemerkenswerten Anwendungserlebnissen

Um dem Anwender ein positives Nutzungserlebnis zu verschaffen, gilt es, die Portaloberfläche auf den spezifischen Einsatzfall abzustimmen – und die Merkmale der Corporate Identity (CI) einzuhalten. Schließlich sind gerade Kunden- und Lieferantenportale eine wichtige Unternehmensvisitenkarte. Über flexible Konfigurationsmöglichkeiten in Back- und Frontend erlauben die Web-Portale von proALPHA, individuelle Anforderungen einfach umzusetzen und zu gestalten. Vorkonfigurierte Webtemplates mit typischen Geschäftsvorfällen beschleunigen dabei die Individualisierung der Webanwendung. Einfache Anpassungen, zum Beispiel Layouts oder zusätzliche Felder, können Anwender nach einer Schulung problemlos selbst vornehmen – in vielen Fällen sogar ohne Programmierkenntnisse.

Dass Zugriffsrechte und Sicherheitsrichtlinien jederzeit eingehalten sind, ist dabei sichergestellt. Der Systemadministrator selektiert im Backend auf Rollen- oder Benutzerebene, wer welche Inhalte sehen darf. Diese lassen sich dabei in ihrer Struktur gliedern und bis auf Feldebene spezifizieren. Damit erzielen die Webanwendungen sowohl für externe Geschäftspartner wie auch für eigene Mitarbeiter individuelle Anwendungserlebnisse, um unabhängig von Ort und Zeit zu arbeiten. ■



Hirtenberger: Für Sicherheit in der Zukunft



Haben Sie schon einmal überlegt, wer sich Gedanken über Ihre Zukunft macht? Hirtenberger macht das – im Zentrum aller Tätigkeiten dieser Unternehmensgruppe von „Hidden Champions“ steht das Motto „We protect your future“.



Dr. Stefan Odenthal, CEO Hirtenberger



Die Auffahrwarnung in Ihrem Auto schlägt Alarm, und die Sensorik im Fahrzeug rechnet mit einer Kollision. Binnen Sekundenbruchteilen zeigen die verbauten Sicherheitssysteme ihre Wirkung: Der Gurt strafft sich, die aktiven Kopfstützen lösen aus und das Fußgängerschutzsystem wird aktiviert. In all diesen Systemen stecken die innovativen Produkte aus dem Portfolio der Hirtenberger Gruppe. Neben der automotiven Sicherheit umfasst dieses unter anderem auch pyrotechnische Anwendungen im Bergbau sowie Maschinen und Anlagen für die Umwelttechnik.

Die Hirtenberger Gruppe wurde im Jahr 1860 gegründet und blickt somit auf eine mehr als 150-jährige Firmengeschichte zurück. Vom Zeitpunkt der Gründung bis hin zum Ende des letzten Jahrhunderts konzentrierte sich das Unternehmen auf die Munitionsherstellung. Im Laufe der Zeit veränderte sich das Angebot von Hirtenberger stark. Das pyrotechnische Know-how wird mittlerweile auch in anderen Bereichen genutzt – allem voran in der automotiven Sicherheit mit Produkten wie Airbags, Gurtstraffern oder Fußgängerschutzsystemen. Der Leitsatz „We protect your future“ bestimmt damit das Handeln der gesamten Unternehmensgruppe.

Das Erfolgsrezept

„Ein Unternehmen mit unserer Geschichte muss offen für Veränderung sein. Entscheidend für den Erfolg ist es, schnell und flexibel zu reagieren, vorausschauend zu denken und proaktiv Lösungen zu entwickeln“, sagt Dr. Stefan Odenthal, CEO der Hirtenberger AG.

Zahlen und Fakten

Die Hirtenberger AG ist mit ihren Kernkompetenzen Metall- und Pyrotechnik weltweit in unterschiedlichen Geschäftsfeldern tätig. Die Hauptgeschäftsbereiche liegen in der automotiven Sicherheit und der Umwelttechnik. Mit über 1.400 Beschäftigten erwirtschaftet die Unternehmensgruppe pro Jahr einen Umsatz von rund 165 Millionen Euro. Der Exportanteil liegt dabei bei etwa 95 Prozent. ■

Hirtenberger AG

Firmensitz: Hirtenberg (südlich von Wien), Österreich

CEO: Dr. Stefan Odenthal

Webseite: www.hirtenberger.com

Reschwitzer Saugbagger: Präzision durch saugen

HIDDEN
CHAMPION
KUNDEN-
PORTRAIT



Stellen Sie sich vor, Sie müssten eine erdverlegte Gasleitung, die empfindlichen Wurzeln eines Baumes oder die Außenmauer Ihres Kellers freilegen. Würden Sie diesen Aufgaben mit einem klassischen Bagger zu Leibe rücken?



Marina Renger, Geschäftsführerin RSP



Wann immer Erde oder andere Materialien bewegt werden sollen, wird üblicherweise geschaufelt und gebaggert. Doch was, wenn das Beschädigungsrisiko zu hoch oder das Gelände besonders schwierig ist? Ob im Tiefbau, Landschafts- oder Straßenbau, bei der Denkmalpflege oder im Katastrophenfall – in vielen Anwendungssituationen gelangen klassische Aushub-Methoden aus Sicherheits-, Präzisions- und Effizienzgründen an ihre Grenzen. Die Alternative heißt dann: saugen statt baggern. Und kaum jemand kennt sich damit besser aus als die Reschwitzer Saugbagger Produktions GmbH in Saalfeld.

Mit dem festen Glauben an den Erfolg startete das Unternehmen 1993 die Produktion seines ersten Riesenstaubsaugers. Drei Mitarbeiter und eine bislang weitgehend unbekannte Technik bildeten das gesamte Startkapital. Seitdem ist das Unternehmen stetig gewachsen und hat sich bis heute zum europäischen Marktführer für ventilatorbetriebene Saugbagger entwickelt. Von der Rettung Venedigs bis zum Bau des Gotthard-Tunnels – überall haben die mobilen oder stationären Maschinen des erfolgreichen Mittelständlers ihre gigantischen Rüssel im Spiel. Sie punkten dort, wo Sicherheit und Rentabilität den Ton angeben, und ersetzen Minibagger, Transportfahrzeug, Kompressor, Notstromaggregat und mindestens zwei Arbeiter in einem. Jeder Bagger ist dabei

ein Unikat – gebaut nach den individuellen Anforderungen des Kunden und montiert auf ein Lkw-Chassis seiner Wahl.

Das Erfolgsrezept

„Wir wachsen durch die Zufriedenheit und das Vertrauen unserer Kunden. Gemeinsam generieren wir neue Ideen und ebnen damit innovativen Produkten und Technologien den Weg“, sagt Geschäftsführerin Marina Renger.

Zahlen und Fakten

Seit der Gründung 1993 haben rund 700 Saugbagger die Produktionshallen am Stadtrand von Saalfeld verlassen – jeder mit einem durchschnittlichen Wert von etwa 400.000 Euro. Außer im Hauptabsatzgebiet Westeuropa fahren RSP-Bagger auch in Asien, Australien und Kanada. Rund ein Zehntel der heute mehr als 100 Mitarbeiter ist in der unternehmenseigenen Konstruktionsabteilung beschäftigt. ■

Reschwitzer Saugbagger Produktions GmbH

Firmensitz: Saalfeld-Beulwitz

Geschäftsführer: Marina Renger, Karl-Heinz Renger und Jens Graber

Webseite: www.rsp-germany.com

Drahtzug Stein: Wirtschaftliche Drahtlösungen für die Industrie

Haben Sie sich je Gedanken über den Drahtkorb in Ihrer Spülmaschine gemacht? Jeden Tag nutzen wir zahlreiche Dinge aus Draht, die – ohne dass wir es groß merken – unser Leben deutlich einfacher gestalten. Dafür sorgt Drahtzug Stein.



Wolfgang Stein, Geschäftsführer Drahtzug Stein



Achten Sie einmal darauf: Vom ausziehbaren Rost im Backofen bis zum Duschregal im Badezimmer, von der Sonnenblende im Auto bis zur Halterung für den heißen Stein – Produkte aus Draht begegnen uns auf Schritt und Tritt. Gut, dass es findige Drahtverarbeitungsprofis wie das Unternehmen Drahtzug Stein gibt. Denn wie würden wir sonst gefahrlos die Spülmaschine bestücken, den Kühlschrank sinnvoll einräumen oder unseren Hamster sicher unterbringen?

Die beeindruckende Erfolgsgeschichte vom regionalen Drahtspezialisten aus Rheinland-Pfalz zu einem international führenden Produktionsunternehmen von Drahtartikeln begann 1941 mit der Übernahme des Altleiningers Drahtzugs durch Georg Stein. Standen zunächst Ketten und Stifte auf dem Produktionsprogramm des damals von Napoleon höchstpersönlich genehmigten Drahtzugs, begann das Unternehmen in den Fünfzigerjahren mit der Herstellung von Produkten aus Draht. Dies gab den Startschuss für eine rasante Weiterentwicklung, zu deren Höhepunkten unter anderem der Produktionsbeginn von Körben für Geschirrspülmaschinen zählt. Bis heute ist die Hausgeräteindustrie mit den Einsatzfeldern Geschirrspüler, Kühlschränke, Herde und Öfen einer der wichtigsten Absatzmärkte. Weitere Kern-

märkte sind Möbelindustrie, Agrarbereich, Medizin sowie Automobilindustrie.

Das Erfolgsrezept

„Der Fertigungsprozess ist das Entscheidende. Unsere Stärke liegt im Entwickeln innovativer Wege, um die Produkte unserer Kunden bei hoher Qualität noch wirtschaftlicher zu produzieren“, sagt Geschäftsführer Wolfgang Stein.

Zahlen und Fakten

In den letzten Jahrzehnten hat sich das Unternehmen Drahtzug Stein zu einer festen internationalen Größe entwickelt. Zur Holding gehören insgesamt sieben Produktionsstandorte in fünf Ländern: Deutschland, Frankreich, Italien, Polen und in den USA. Dort werden jährlich mehr als 30.000 Tonnen Stahl verarbeitet. Die weltweit rund 1.445 Mitarbeiter erwirtschafteten 2014/2015 einen Umsatz von über 128 Mio. Euro. ■

Drahtzug Stein Holding GmbH & Co. KG

Firmensitz: Altleiningen

Geschäftsführer: Wolfgang Stein, Peter Staab

Webseite: www.drahtzug.com



HerkulesGroup: Internationale Gruppendynamik mit proALPHA

Branche: Maschinen- und Anlagenbau



Die Unternehmen der HerkulesGroup gelten weltweit als Experten für die präzise und effiziente Bearbeitung großer Werkstücke. Ob Schleifen, Texturieren, Drehen, Fräsen oder Bohren – die Unternehmen der inhabergeführten Gruppe bieten vielfältige, maßgeschneiderte Lösungen. Sie hat sich um die 1911 gegründete Maschinenfabrik Herkules gebildet und verbindet Know-how und Erfahrungsschatz mit innovativem Denken. Das Ergebnis: Großwerkzeugmaschinen, die weltweit Maßstäbe setzen. Neben Zuverlässigkeit und langfristiger Planung gilt die hohe Fertigungstiefe als ein Markenzeichen der Gruppe. Dabei stellt sie alle Kernkomponenten selbst her.

Herkules sucht die Nähe seiner Kunden. Die ERP-Lösung proALPHA harmonisiert dabei nicht nur die Abläufe der fünf deutschen Standorte, sondern unterstützt die Gruppe auch bei der Zusammenarbeit mit den internationalen Niederlassungen. Seit 2010 ist proALPHA in China, seit 2012 in den USA im Einsatz. Für die „gleiche Sprache“ sämtlicher Unternehmensdaten sorgt dabei vor allem die Integration Workbench (INWB).

Entscheidung für proALPHA

- Unternehmensübergreifend: einheitliche IT- und Prozess-Landschaft
- Automatisierte Intercompany-Abwicklung
- Unterstützung des internationalen Geschäfts

Ihre standort- und länderübergreifende Fertigung plant die Gruppe mit proALPHA APS (Advanced Planning & Scheduling). Dabei priorisiert proALPHA nicht nur die Fertigungsaufträge, sondern zeigt auch knappe oder überlastete Ressourcen an. So kann die Gruppe jederzeit realistische Endtermine angeben und diese in der Regel auch dann einhalten, wenn sich der Produktionsablauf kurzfristig ändert.

Darüber hinaus konnte die Firmengruppe mit proALPHA Servicemanagement und Ersatzteilabwicklung beschleunigen. Die in proALPHA hinterlegten Produktstrukturen lassen die Servicemitarbeiter und -techniker schnell erkennen, welches spezifische Bauteil es zu ersetzen und womöglich bei den Kollegen in Deutschland zu bestellen gilt.

Den vollständigen Anwenderbericht finden Sie unter:
<http://www.proalpha.de/de/kunden/erp-anwenderbericht-herkulesgroup-service-gmbh.html> ■

Benefits

- Durchgängige Intercompany-Prozesse
- Standort- und länderübergreifende Fertigungsplanung
- Zentraler Zugriff auf Daten und Dokumente, niedrige Fehlerquote

Hydrotechnik: Wenn der Bestückungsautomat mit proALPHA kommuniziert



Branchen: Elektrotechnik & Hightech, Maschinen- und Anlagenbau



Hydrotechnik entwickelt, produziert und vertreibt industrielle Messtechnik für die Diagnose und Zustandsüberwachung von Maschinen und Anlagen der Hydraulik und zählt zu den führenden Anbietern im Segment. Die Fertigungstiefe insbesondere in der Elektronik ist sehr ausgeprägt und ermöglicht eine hohe Flexibilität für die Kunden. Die mechanischen und elektronischen Sensoren und Messinstrumente unterstützen z.B. bei Baumaschinenherstellern Messingenieure und Wartungstechniker bei der täglichen Arbeit. Zu den herausragenden Produkten der Limburger gehören Schraub- und Steck-Kupplungen der Minimesse-Familie. Durch die hauseigene Erfindung lassen sich Druck, Temperatur und Durchfluss von Hydraulik-Kreisläufen, z.B. mobilhydraulischer Maschinen der Agrar- und Baumaschinentechnik, messen – während diese in Betrieb sind.

Die Produkte – ob mechanisch, wie die jährlich zu mehreren Millionen hergestellten Minimesse-Kupplungen, oder elektronisch, wie die unterschiedlichen Sensoren – stellt

Hydrotechnik ausschließlich in Deutschland her: Kleinserien in effizienter Handmontage, was darüber hinausgeht bis auf wenige Ausnahmen in halb- und vollautomatisierten Fertigungsabläufen. Insbesondere bei der Kleinserienfertigung der elektronischen Teile ist es für Hydrotechnik wichtig, den Materialfluss durchgängig im Blick zu haben. Daher setzt das Limburger Unternehmen seit drei Jahren auf eine besondere Verbindung zwischen der Maschinenebene und dem ERP-System proALPHA.

Automatischer Abgleich sorgt für richtige Bestände

Der Bestückungsautomat ist mit einer Software namens eMIS (elektronisches Materialinformations-System) ausgestattet, die über eine Schnittstelle an proALPHA angebunden ist. Dadurch kann das ERP-System wichtige Maschinendaten abrufen. Durch einen automatisch durchgeführten Bestandsabgleich wissen die Disponenten bei Hydrotechnik genau, wie viele Teile der Bestückungsautomat erfolgreich verbaut hat, ob und wie viel Ausschuss entstand und wie hoch folg-

„Seit unser Bestückungsautomat in der Elektronikfertigung mit proALPHA kommuniziert, haben wir keine Fehlbestände und folglich keine darauf zurückzuführenden Produktionsverzögerungen mehr.“

Christoph Bendel, Leiter Produktmanagement & Dienstleistungen bei Hydrotechnik



lich die (Rest-)Bestände der einzelnen Bauteile sind. Müssen Teile nachbestellt werden, kann dies frühzeitig geschehen. Die Fertigung kann planmäßig verlaufen.

Als der automatische Bestandsabgleich noch nicht möglich war, mussten Mitarbeiter die Ausschussteile zählen oder schätzen und den Bestand in proALPHA manuell korrigieren. Ganz einfach deshalb, weil proALPHA die in der Stückliste eines Produktionsauftrags ausgewiesene Anzahl an Bauteilen als erfolgreich verbaut veranschlagte. Wenn der Bestückungsautomat allerdings Ausschuss produzierte, war dieser nicht in proALPHA hinterlegt. „Wie auch? Es bestand ja keine Verbindung zwischen Maschine und ERP-System“, sagt Christoph Bendel, Leiter Produktmanagement & Dienstleistungen bei Hydrotechnik. Die in proALPHA abgebildeten Bestände stimmten erst nach der manuellen Korrektur mit den tatsächlichen Beständen im Lager überein. Das wiederum kostete jedoch Zeit.

Liefertermintreue auf über 95 Prozent erhöht

Der automatische Bestandsabgleich verhindert aber nicht nur Fehlbestände, er hat gleichzeitig zu einem Anstieg der Liefertermintreue auf über 95 Prozent geführt. Der Grund: Wegen der durchgängigen Abbildung ist immer genug Material vorhanden. Verzögerungen oder gar Produktionsstopps sind sehr selten geworden. „Es müssen schon außergewöhnliche Umstände auftreten, etwa Lieferschwierigkeiten eines Lieferanten, damit es dazu kommt“, erläutert Bendel. Früher kam es bisweilen zu solchen Verzögerungen, weil die in proALPHA nicht erfassten Ausschussanteile zu hohe Bestände im System implizierten. Das führte dazu, dass Fertigungsaufträge bereits gestartet wurden, obwohl im Lager die Materialien oder Bauteile fehlten. Was folgte, waren ungeplante Abrüstungen von Maschinen, eilige Nachbestellungen, Lieferverzögerung. Durch den automatischen

Abgleich zwischen dem nach wie vor führenden System proALPHA und dem Bestückungsautomaten kann dies nicht mehr vorkommen.

Kleiner Ansatz – große Wirkung

Durch den automatischen Bestandsabgleich hat Hydrotechnik einen vertikalen Informationsfluss zwischen ERP und Maschinenebene etabliert. Die Kunden der Hydrotechnik profitieren von einer verbesserten Liefertreue aufgrund der Durchgängigkeit der Maschinendaten. „Die Anbindung unseres Bestückungsautomaten an proALPHA ist ein Stück gelebte Industrie 4.0, die so sicherlich noch nicht allzu oft im Mittelstand vorkommt. Vielleicht ist es ein kleiner Ansatz, aber für uns hat dieser eine große Wirkung“, resümiert Bendel. Deshalb plant das Unternehmen bereits, weitere Bereiche wie etwa die mechanische Fertigung stärker mit proALPHA zu verbinden.

Und: Aus den eigenen Erfahrungen will Hydrotechnik den Industrie 4.0-Gedanken für seine Kunden noch weiter entwickeln und zusätzliche Produkte und Serviceleistungen anbieten. Künftig sollen die Sensoren und Systeme des Messtechnik-Unternehmens Zustandsdaten wie Temperaturen, Drücke oder Drehzahlen für den Kunden messen und diese Anwendungsdaten weiterübermitteln können. ■

Benefits

- Vertikaler Informationsfluss zwischen proALPHA und Maschinenebene
- Materialfluss durchgängig im Blick
- Automatischer Bestandsabgleich mit Bestückungsautomat
- Fehlbestände auf null reduziert
- Liefertermintreue auf über 95 Prozent erhöht

Ein Leben nach SAP: ELIN-Gruppe wechselt zu proALPHA

proALPHA konnte im Auswahlprozess klar punkten und sich gegen den bisherigen ELIN-Partner SAP durchsetzen. ELIN-CFO Gerhard Schreidl nennt vor allem die Partnerschaft auf Augenhöhe, die günstigere TCO-Bilanz und komfortablere Arbeitsprozesse als Gründe für den Wechsel. Bereits ein halbes Jahr nach dem Go-Live sind erste Verbesserungen deutlich spürbar.



ELIN
TECHNIK DIE LEBT.

Mit rund 1.800 Mitarbeitern und einem Jahresumsatz von rund 250 Millionen Euro ist die österreichische ELIN-Gruppe Marktführer im Bereich des Anlagenbaus und der Systemintegration für Elektrotechnik. Das Unternehmen ist Teil der IGO-Ortner Gruppe, die in den vergangenen Jahren durch Unternehmenszukäufe ein enormes Wachstum erlebt hat. „Wir standen vor der Herausforderung, dass wir keine gemeinsame Plattform und kein einheitliches Herangehen an Finanz- & Rechnungswesen sowie Controlling hatten“, schildert ELIN-CFO Gerhard Schreidl den Grund für die Ausschreibung einer neuen, konzernweiten ERP-Lösung. „Uns war wichtig, eine einheitliche betriebswirtschaftliche Betrachtung mit vergleichbaren Kennzahlen zu erreichen. Die Lösung sollte auf die Bedürfnisse der einzelnen Unternehmen Rücksicht nehmen, gleichzeitig jedoch Einheitlichkeit und Konsolidierung über die ganze Gruppe sicherstellen und Prozesse harmonisieren.“

Ausschreibung mit zwölf Teilnehmern

Nach einem Anbieter-Screening hatte ELIN zwölf ERP-Anbieter zur Präsentation eingeladen. „Wir haben dann eine Shortlist mit vier Unternehmen erstellt, die wir intensiv bewerteten“, schildert Gerhard Schreidl den Auswahlprozess. An dessen Ende gab es mit proALPHA und SAP zwei fast gleichwertige Lösungen. „Wir haben uns für einen Wechsel zu proALPHA entschieden, da wir diesen Anbieter aus mehreren Gründen für den für unsere Anforderungen geeigneteren halten“, sagt der ELIN-CFO.

Klare Vorteile von proALPHA

Laut Schreidl gibt es eine Reihe an Gründen, warum man sich nach langen Jahren der Arbeit mit SAP für einen Wechsel zu proALPHA entschieden habe. „Einerseits wollten wir eine Partnerschaft auf Augenhöhe“, erklärt er. Und da passe der Mittelständler proALPHA einfach besser zur



Gerhard Schreidl, CFO ELIN

IGO-Ortner Gruppe: „Wir sind der Meinung, dass wir damit einen besseren strategischen Fit haben – dass proALPHA zu uns als eigentümergeführtes Unternehmen besser passt.“ Zudem habe proALPHA in der TCO-Betrachtung (Total Cost of Ownership) besser abgeschnitten als der Wettbewerb. „Die Kostenvorteile liegen im laufenden Betrieb des Systems. Sie sind langfristig, wir rechnen in der TCO-Betrachtung mit einer Kostenreduktion deutlich im zweistelligen Prozentbereich“, schildert Schreidl die Vorteile von proALPHA gegenüber Mitbewerber SAP.

Die Anwenderfreundlichkeit von proALPHA hat von Beginn an überzeugt, die Szenariotechnologie und das Konzept der verbundenen Fenster schätzen die User von Tag zu Tag mehr. Ein großer Vorteil von proALPHA liegt laut ELIN-CFO Schreidl in der übersichtlichen parallelen Darstellung der Ergebnisse nach den beiden Rechnungslegungssystemen

UGB und IFRS. Die Monatsabschlüsse im Unternehmen können nun deutlich schneller fertiggestellt werden. Die monatliche Projektabrechnung inklusive der Abgrenzungen und Rückstellungen wurde weitgehend automatisiert. Der elektronische Eingangsrechnungs-Workflow wird über E-Mail abgewickelt – „eine sehr elegante Lösung“, wie Gerhard Schreidl meint. Zudem konnten im Einkauf elektronische Kataloge zur Materialauswahl in das ERP-System eingebunden werden. „Wir haben dazu unsere Integration Workbench eingesetzt“, sagt proALPHA Austria Geschäftsführer Michael Sander. Mit dieser Kommunikationsplattform können Fremdsysteme ideal an proALPHA angebunden werden.

„Digitale Baustelle“ als Ziel

Anfang Januar 2016 ist proALPHA bei ELIN in den Echtbetrieb gegangen. „Ein Umstellungszeitraum von September 2015 bis Januar 2016 ist sehr kurz. Die Umstellung ist optimal verlaufen, wesentlich besser, als ich erwartet hätte“, meint der ELIN-CFO. Eine Zahl, um sich die Migration besser vorstellen zu können: Allein im Materialwirtschaftsmodul wurden 5.600 offene Bestellungen von SAP nach proALPHA migriert. Bis zum Sommer 2016 wurden auch die Konzernunternehmensgruppen ORTNER und BACON auf proALPHA umgestellt. Und wegen der positiven Erfahrungen geht ELIN nun einen Schritt weiter. „Wir haben im Service die Prozesse neu aufgesetzt und digitalisiert und arbeiten an einer mobilen Service-Frontendlösung“, schildert Gerhard Schreidl die weiteren Pläne. In Zukunft sollen sämtliche Prozesse der Logistik und Materialwirtschaft durchgängig digitalisiert werden. Dazu der ELIN-CFO: „Das Ziel ist die digitale Baustelle, darauf arbeiten wir hin.“ ■





Lernen aus der Praxis: AWK proALPHA e.V. Frühjahrstagung

Praxistaugliche Ideen, Networking und neue Impulse: Dafür stehen die Veranstaltungen des AWK – Anwenderkreis proALPHA e.V. Im April 2016 trafen sich fast 200 Anwender aus 100 der inzwischen über 370 Mitgliedsfirmen im CongressForum Frankenthal zum persönlichen Erfahrungsaustausch auf der 35. Tagung des Vereins.

Unter dem Motto „Best Practices – von Anwendern für Anwender“ gaben Referenten aus mehreren Anwenderunternehmen Einblicke in Prozesse und Lösungsansätze, die sie mit proALPHA realisiert haben, darunter z.B.:

- Interner Service – Verwaltung von Produktionsmaschinen
- Call-Verwaltung und Änderungsmanagement – externe und interne Reklamations- und Änderungsabwicklung
- Effiziente Prozessgestaltung durch validiertes Lernen
- Die Zahlen fest im Griff – Unternehmenssteuerung mit Business Cockpits

Die proALPHA Funktionen sind in der Praxis oft sehr individuell bzw. nur in Teilen im Einsatz. Daher ergänzte proALPHA im Anschluss an die Vorträge, welche weiteren Möglichkeiten

die jeweilige Funktion im Standard bietet, insbesondere auch im Hinblick auf die Neuerungen der Version 6.2. Dieser Pilotversuch, Praxisbeispiele mit zusätzlichem proALPHA Know-how zu koppeln, kam bei den Teilnehmern gut an.

Die nächsten AWK-Tagungen finden am 24. November 2016 in Berlin und am 26. April 2017 in Frankenthal statt.

Profitieren auch Sie von einer Mitgliedschaft im AWK!

Weitere Informationen unter:
www.anwenderkreis-proalpha.de

Konferenzen und Messen: Ein Ausblick

Auch in den kommenden Monaten wird proALPHA auf zahlreichen Messen vertreten sein. Wir freuen uns auf Ihren Besuch! Für proALPHA Kunden bieten die alljährliche proALPHA

Technology Exchange sowie der Kundentag spannende Vorträge sowie viel Platz für Erfahrungsaustausch. Nähere Informationen erhalten Sie mit Ihrer persönlichen Einladung.

Veranstaltung	Datum	Ort
Swisstech	15.–18.11.2016	Basel
Kundentag	23.11.2016	Berlin
Herbsttagung Anwenderkreis proALPHA e.V.	24.11.2016	Berlin
i+e Industriemesse der Schwarzwald AG	01.–03.02.2017	Freiburg
LogiMAT	14.–16.03.2017	Stuttgart
proALPHA Technology Exchange	29.–31.03.2017	Seeheim
Frühjahrstagung Anwenderkreis proALPHA e.V.	26.04.2017	Frankenthal
Aachener ERP-Tage	21.–22.06.2017	Aachen

Webinare:

Expertenwissen aus erster Hand

proALPHA präsentiert in seinen Webinaren aktuelle Tipps, Tools und Best Practices zu Themen, die den Markt bewegen – schnell und kompetent für Ihren Business-Erfolg. Sie profitieren von kompaktem Expertenwissen aus erster Hand – kostenfrei direkt an Ihrem PC.

Veranstaltung	Datum
InfoZoom Webinar – So erhöhen Sie die Reichweite Ihrer Auswertungen	11.11.2016
InfoZoom Webinar – Datenqualität	15.11.2016
InfoZoom Webinar – Datenqualität	06.12.2016
Konsolidierung: Den Konzernabschluss fest im Griff	09.12.2016
Mobil in der Lagerlogistik	20.01.2017
Neue Vorschriften im Rechnungswesen	27.01.2017
Verwaltung 4.0: Mehr Tempo und Sicherheit mit der integrierten Dokumentenanalyse	17.02.2017
Internationalisierung: Landesspezifische ERP-Funktionalitäten aus der Box	24.02.2017
Workflow Management: Geschäftsprozesse beschleunigen und sicher steuern	07.04.2017
Intelligente Produktion – Herausforderungen, Chancen, Trends	05.05.2017
CAD-Integration – Konstruktions- und Geschäftsdaten verzahnt nutzen	12.05.2017

Stand November 2016, Änderungen vorbehalten



Weitere Informationen und Anmelde­möglichkeit unter:

<http://www.proalpha.de/de/aktuelles/veranstaltungen/webinare.html>

proALPHA Praxistag: emz-Hanauer

Auf den proALPHA Praxistagen erklären Anwender, wie sie mit der ERP-Komplettlösung arbeiten. Der Praxistag bei emz-Hanauer im bayerischen Nabburg machte einmal mehr deutlich: Die Auswahl einer ERP-Lösung ist komplex. Da tat es gut, sich mit anderen auf Augenhöhe auszutauschen.



„Heute, zehn Jahre später, sind wir immer noch überzeugt: Wir haben damals das richtige System eingeführt und sind damit sehr erfolgreich.“

Andreas Weidmüller, IT-Leiter Business Solutions bei emz-Hanauer

„Man sollte sich seiner Sache schon sicher sein“, betonte Andreas Weidmüller, IT-Leiter Business Solutions bei emz-Hanauer. „In so einem Projekt steckt so viel Herzblut drin und man will ein ERP-System ja nicht nach fünf Jahren wieder rauswerfen.“ Weidmüller weiß, wovon er spricht: Die Geschäftsführung des mittelständischen Zulieferers von sensorischen und mechanischen Komponenten für die Hausgeräteindustrie hatte ihn vor zehn Jahren beauftragt, eine neue ERP-Lösung für sein Unternehmen zu finden. Beim proALPHA Praxistag war er Gastgeber für 14 Vertreter mittelständischer Fertigungsunternehmen, die heute so wie er damals auf der Suche nach der passenden Software sind.

Erfahrungsaustausch zum Auswahlprozess

So drehte sich an diesem Tag vieles um die Frage, wie man den passenden ERP-Hersteller für sich findet. Weidmüller erklärte, wie er seinerzeit vorgeht. Er startete mit der Aufnahme der Ist-Prozesse, gefolgt von der Zusammenstellung einer Liste potenziell passender Hersteller. Hier halfen ihm Studien von Vergleichsportalen und führenden Auswahlberatern. Auch Messen sind ein guter Startpunkt, um geeignete Anbieter zu sondieren. Denn wer ein gutes ERP-System für Spritzguss oder Serienfertigung bietet, muss nicht ideal für Anlagenbauer sein. Mithilfe von Fragebögen an acht bis zehn Anbieter, die in die engere Wahl gekommen waren, konnte emz-Hanauer den Kreis der geeigneten Kandidaten noch weiter einschränken.

Weil Papier aber dann doch sehr geduldig ist, mahnte Weidmüller die Teilnehmer des Praxistags: „Machen Sie unbedingt Kundenbesuche, am besten zwei je Hersteller – und: Fragen Sie die User vor Ort, wie zufrieden sie mit dem System sind. Interviewen Sie nicht nur die IT!“ Sein Unternehmen, berichtete Weidmüller, hätte damals für die Besuche zwei Teams aus IT, Key-Usern und Management gebildet. Vor allem die Geschäftsleitung müsse hinter dem Projekt stehen. Deshalb sei es so wichtig, dass auch die Chefs bei den Referenzbesuchen dabei sind und sich selbst ein erstes Bild machen.

Neben funktionalen Aspekten ist auch die wirtschaftliche Sicherheit entscheidend. „Viele der Unternehmen, die damals auf den Anbieterlisten standen, gibt es heute gar nicht mehr. Sie haben aufgegeben oder sind aufgekauft worden. Wenn dann ein großes Unternehmen durch Zukäufe mehrere ERP-Lösungen im Portfolio hat, weiß man auch nicht, welches System Bestand haben wird“, sagte der IT-Leiter. Der größte Anbieter ist aber nicht zwingend die beste Wahl, gab Weidmüller zu bedenken. Er berichtete, dass ein großer Anbieter sich mit einem ganzen Tross an Consultants vorstellte – für jedes Modul ein anderer. Auch wenn jeder ein

ausgewiesener Experte seines Moduls war, so hätte er doch Zweifel gehabt, ob diese Spezialisten die Auswirkungen einer Änderung in ihrem Modul auf das Gesamtsystem mühelos überblicken könnten.

Fragen und Antworten auf Augenhöhe

Der kleine Teilnehmerkreis bei einem Praxistag lässt viel Raum für individuelle Fragen. Details der Funktionalität wurden ebenso erörtert wie der Aufwand für Implementierung und Schulungen oder bei Release-Wechseln. Weidmüller stand offen Rede und Antwort. Sein Fazit: „Bei der Einführung haben wir uns einen Horizont von zehn Jahren gegeben. Heute, zehn Jahre später, sind wir immer noch überzeugt: Wir haben damals das richtige System eingeführt und sind damit sehr erfolgreich. Wir sehen nicht, dass wir ein anderes System bräuchten.“

Die Diskussionen der 14 Teilnehmer gingen weit über die Software hinaus. Sie erörterten auch grundsätzliche IT-Fragen wie Hosting, Cloud-Lösungen und Security-Aspekte. Besonders die anschließende Werksführung gab Anlass, sich im Kollegenkreis über Lager-, Logistik- und Produktionsprozesse tiefer auszutauschen.

Fokusthema: Internationalisierung

Bei jedem proALPHA Praxistag berichten und zeigen die gastgebenden Unternehmen, wie sie ein bestimmtes Geschäftsproblem mit proALPHA ERP lösen. Bei emz-Hanauer stand die Internationalisierung im Fokus. Andreas Weidmüller diskutierte dabei unter anderem die Vor- und Nachteile, die der Betrieb zahlreicher Mandanten mit unterschiedlichen Landesversionen über eine einzige Datenbank mit sich bringt. Er gab den Anwesenden den Tipp mit, hier besonders auf die Wartungsfenster zu achten. „Wenn Sie rund um die Uhr produzieren so wie wir und alle Landesgesellschaften auf einer Datenbank haben, dann bleibt auf einmal kein Zeitfenster mehr, um nötige Wartungen durchzuführen.“ Hier seien dann doch mehrere Datenbanken geschickter.

Für diejenigen, die proALPHA noch nicht gesehen hatten, gab es am Ende des Nachmittags eine kurze Einführung zur Bedienoberfläche. Abschließend fasste einer der Teilnehmer seine Eindrücke so zusammen: „Bei uns steht zwar die Entscheidung nicht vor dem nächsten Jahr an. Aber vieles, was ich hier gesehen habe, würde ich am liebsten heute schon haben.“ ■

Termine für die nächsten Praxistage finden Sie unter:
<http://www.proalpha.de/de/aktuelles/veranstaltungen/praxistage.html>

Oft sind es die kleinen Dinge, die schnell und mit geringem Aufwand zu besseren Ergebnissen führen. Wir als mittelständisches Unternehmen kennen die Herausforderungen im Business-Alltag nur zu gut. Daher greifen wir ab sofort in jeder Ausgabe der proALPHA Aktuell ein spannendes Thema auf und geben Impulse für den Mittelstand.



Carsharing – schnell und günstig zum Teilzeit-Auto

Hannover Hauptbahnhof, kurz vor 10:00 Uhr. Jan Fox, Vertriebschef eines Maschinenbauunternehmens nahe Stuttgart, steigt aus dem ICE und steuert die Station eines Carsharing-Unternehmens an. Hier wartet bereits ein vorreservierter PKW, mit dem er zu seinem Kunden aufs Land fährt.

Carsharing ist für den Vertriebsmann und seine Kollegen noch eine relativ neue Option. Um Außendiensttermine besser zu organisieren und Kosten zu sparen, hat sich sein Arbeitgeber entschieden, seinen Mitarbeitern für Geschäftsreisen eine Kombination aus Flug- oder Bahnreisen sowie Carsharing am Zielort anzubieten. Für den mittelständischen Betrieb ist dies eine klare Alternative zum firmeneigenen Fuhrpark, der meist nur einen Teil des Tages genutzt wird und

am Wochenende gar nicht im Einsatz ist. Auch mit Blick auf die Reisekosten ist Carsharing gerade für mittelständische Betriebe interessant. Die fahrtengenaue Abrechnung mit Auflistung der verursachenden Kostenstelle oder Abteilung wird bei jeder Buchung mitgeliefert. Viele Anbieter offerieren zudem individuelle Firmentarife und halten Fahrzeuge vor, die sich gut als Firmenwagen eignen.

Carsharing unterscheidet sich in einigen Punkten klar von der klassischen Autovermietung und bietet zudem einige Vorteile. Die Stationen sind meist über das Stadtgebiet verteilt und gut zu erreichen. Autos von Anbietern, die nach dem Free-Floating-Konzept arbeiten, stehen in der Regel am Straßenrand. Sie können spontan gebucht oder für bis zu 30

Minuten kostenlos reserviert werden. Diese dezentrale Organisation ermöglicht eine flexible und komfortable Buchung von Fahrzeugen. Der Rahmenvertrag mit einem Anbieter wird nur zu Beginn der Kooperation abgeschlossen.

Autos können – unabhängig von üblichen Bürozeiten und ohne Formalitäten – jederzeit genutzt werden. So kann eine Dienstfahrt auch im Morgengrauen oder am späten Abend starten. Ein wesentlicher Vorteil von Carsharing ist die Kurzzeitznutzung der Fahrzeuge. Abgerechnet wird meist in Taktraten, wobei die Minute mit einigen Cent zu Buche schlägt. Halte- oder Parkzeiten kosten deutlich weniger. Alternativ kann ein Wagen auch vorab gleich für mehrere Stunden gebucht werden. Das reduziert die Nutzungsgebühr deutlich. Benzin, Versicherung und öffentliche Parkgebühren sind im Preis bereits enthalten. Getankt werden muss nicht nach jeder Fahrt, sondern erst wenn ein Füllstand unterschritten wird. Für die Bezahlung ist im Auto eine Tankkarte hinterlegt, der Nutzer muss hierfür nicht den eigenen Geldbeutel zücken.

Die Handhabung von Carsharing ist vergleichsweise einfach, denn der Nutzer wird nach dem Einsteigen in das Auto per Boardcomputer durch die Anmeldeprozedur geleitet. Der elektronische Assistent dient auch als Navigationssystem. Und wenn Not am Mann ist, lässt sich bei einigen Carsharing-Anbietern auch eine telefonische Verbindung zum Helpdesk herstellen. Carsharing ist kein vollständiger Ersatz für die klassische Autovermietung, aber mit Sicherheit eine interessante Alternative für mittelständische Betriebe, die flexibel und komfortabel die Mobilität ihrer Mitarbeiter steigern möchten. ■

Carsharing – was ist das?

Unter Carsharing versteht man die organisierte, gemeinschaftliche Nutzung von Autos. Es gibt gewerbliche Anbieter, aber auch in privaten Vereinen organisierte Nutzergruppen. Letztere agieren meist nur lokal. Um Carsharing zu nutzen, schließt man einen Rahmenvertrag mit einem Anbieter ab. Der Zugang für alle Kfz des Anbieters erfolgt über individuelle Zugangsmedien wie Karten oder Handy-Apps. Die Buchung erfolgt telefonisch, per App oder über das Internet. Beim stationsbasierten Carsharing stehen die Fahrzeuge auf reservierten Stellplätzen und müssen dort auch wieder abgegeben werden. Alternativ gibt es auch das sogenannte Free-Floating-Carsharing. Dabei sind die Fahrzeuge in einem begrenzten Gebiet – meist in größeren Städten – verteilt. Sie lassen sich per Handy orten, spontan buchen und können nach der Fahrt innerhalb des vorgegebenen Gebiets beliebig am Straßenrand abgestellt werden.

Beispielhaft einige überregionale Carsharing-Anbieter:

- Drive-now.com
- Greenwheels.com
- Car2go.de
- Stadtmobil.de
- Flinkster.de
- Cambio-carsharing.de
- Hertz247.de

Darüber hinaus sind in vielen Städten ausschließlich lokale Anbieter aktiv. Informationen liefern die einschlägigen Branchenverzeichnisse.

Impressum

- Copyright:** © proALPHA Business Solutions GmbH | Auf dem Immel 8 | 67685 Weilerbach
Telefon: +49 6374 800-0 | Fax: +49 6374 800-199 | Internet: www.proalpha.de | E-Mail: info@proalpha.de
- Erscheinungstermin:** November 2016
- Redaktion:** Ursula Zeppenfeld, proALPHA Business Solutions GmbH (V. i. S. d. P.),
Marie-Luise Selzer, Robert Reitmeier, Andrea Schmidt, proALPHA Business Solutions GmbH
- Bildnachweis:** Neben eigenem Material und angelieferten Kundenbildern sind die folgenden Bilder auf Grundlage der Lizenzvereinbarungen abgedruckt: nadla, istockphoto (S. 1) © stockstudioX, istockphoto (S. 4), © LoloStock, fotolia.com (S. 10), © ferrantraite, istockphoto (S. 12), © moneybusinessimages, istockphoto (S. 14), © tunedin, fotolia.com (S. 15), © phloxii, shutterstock (S. 18), © miklyxa, fotolia.com (S. 19), © Tomml, istockphoto (S. 20), © yoh4nn, istockphoto (S. 22), © gpointstudio, istockphoto (S. 23), Smart Electronic Factory (S. 24), © Yuri_Arcurs, istockphoto (S. 26), © Geber86, istockphoto (S. 27), © Halfpoint, istockphoto (S. 28), © Geber86, istockphoto (S. 29), © kasto, Fotolia.com (S. 40), © DriveNow (S. 42)
- Allgemein:** Für die eingesandten Manuskripte übernimmt die proALPHA Business Solutions GmbH keine Haftung. Übersetzung, Nachdruck, Vervielfältigung sowie Speicherung sind nur mit Genehmigung der proALPHA Business Solutions GmbH gestattet. proALPHA und das proALPHA Logo sind eingetragene Warenzeichen der proALPHA Business Solutions GmbH. Alle anderen Produkte oder Markennamen sind Warenzeichen oder eingetragene Warenzeichen der jeweiligen Hersteller.

Erreichbar für unsere Kunden

Deutschland

09111 Chemnitz	+49 371 262516-0
10245 Berlin	+49 30 467825-0
22926 Ahrensburg	+49 4102 803-0
30163 Hannover	+49 511 65 59 6-0
32547 Bad Oeynhausen	+49 5731 3018-300
39179 Barleben	+49 39203 966-0
42657 Solingen	+49 212 2494-720
67657 Kaiserslautern	+49 631 303 47-0
67685 Weilerbach	+49 6374 800-0
71034 Böblingen	+49 7031 41082-0
85737 Ismaning	+49 89 92306841-100
97080 Würzburg	+49 931 404735-100

Österreich

1100 Wien	+43 1 6993400-0
4600 Wels/Thalheim	+43 7242 9396-3230
6175 Unterperfuss	+43 5232 21021-0
8200 Gleisdorf	+43 3112 6934-0

Frankreich

68110 Illzach	+33 389 636570
---------------	----------------

Ungarn

1119 Budapest	+36 1 371-1560
---------------	----------------

Polen

44-100 Gliwice	+48 68 5066590
65-021 Zielona Góra	+48 68 5066500

Schweiz

4142 Münchenstein	+41 61 4177070
6343 Rotkreuz	+41 41 7981515

China

215400 Taicang	+ 86 512 533088-28
----------------	--------------------

Thailand

Phuket 83100	+66 76 381755
--------------	---------------

USA

Nashua, NH 03063	+1 603 881-3635
------------------	-----------------