

# Einführung von Professional ERP bei Firma Wanner-Technik, Wertheim

## Die Auswahl

Ende 2002 fasste Herr Ralph Dostmann, Geschäftsführer der Wanner-Technik GmbH, den Entschluss, seine vorhandene Individualprogrammierung für die Auftragsabwicklung und Materialwirtschaft auf AS/400-Basis „in Rente zu schicken“ und ein neues System einzuführen.

Grundsätzlich standen für das Unternehmen, das Schneidemühlen für die Zerkleinerung von Kunststoffen herstellt, die z.B. beim Spritzguss entstehen, zunächst zwei Varianten im Raum:

1. Einführung des Systems der (deutlich größeren) Muttergesellschaft
2. Auswahl eines anderen Systems, das besser zu den Anforderungen passt

Trotz gewisser konzerninterner Widerstände entschied man sich gegen das System, das bei der Muttergesellschaft seit vielen Jahren im Einsatz ist (ebenfalls auf Basis AS/400) und begann mit der Informationsphase, um in einer Vorauswahl besser geeignete Systeme zu finden. Der Hauptgrund, warum man sich gegen die AS/400 basierende Lösung entschieden hat, war die mangelnde Flexibilität der AS/400-Lösung. So war z.B. eine Übernahme der Stammdaten nur mit unverhältnismäßig hohem Aufwand zu realisieren und auch die spätere Pflege der Stammdaten wäre sehr zeitaufwändig geworden. Ein weiterer Grund war die schlechte Verzahnung der Lösung in die Windows-Welt (Angebote als PDF auf Knopfdruck per eMail versenden, Übergabe von Daten mit einem Mausklick an Excel etc.) Die AS/400 Lösung stellt zudem eine Vielzahl von Funktionen zur Verfügung, die für ein KMU nur von geringem Nutzen sind und sich eher an Konzernstrukturen orientiert.

Während der Recherche nach Alternativen, bei der neben der Untersuchung der Software immer auch der Anbieter und dessen Lösungskompetenz begutachtet wurden sowie die räumliche Nähe, kristallisierten sich zum Schluss zwei Systeme heraus:

1. Ein rein Web-basierendes System auf Basis von Microsoft.net, das komplett neu entwickelt wurde
2. Professional ERP, der Software-Schmiede Vogler & Hauke GmbH, Neckarsulm

Beide Anbieter behaupteten von sich die Anforderungen zufrieden stellend lösen zu können und waren auch preislich vergleichbar. Es mussten also die Vorteile beider Pakete gegeneinander abgewogen werden.

1. Die Web-Lösung
  - 100%ige Spezialisierung in den Fertigungsbereich
  - Optisch ansprechende Visualisierung des Fertigungsprozesses
  - Standortunabhängigkeit
2. Professional ERP
  - Ausgereiftes System mit damals über 15-jähriger Markterfahrung
  - Effiziente Handhabung, da auch Bedienung rein über Tastatur möglich
  - Integration eines namhaften Dokumentenmanagementsystems (DocuWare)
  - Anbieter mit großer wirtschaftlicher Stabilität
  - Die Lösungskompetenz konnte überzeugend dargestellt werden, insbesondere weil man ausschließlich mit Diplom-Betriebswirten zu tun hatte, die über langjährige Erfahrung in der Abbildung von Produktionsprozessen verfügen

Insgesamt überwogen die Vorteile von Professional ERP und dem betreuenden Team seitens der Software-Schmiede, so dass man sich für dieses System entschied.

## Die Einführung

Nachdem das System (Neuer Server als Terminalserver, ERP-Lösung und Archivierungssoftware) im November 2003 bestellt wurde, musste bis zum Jahresende (!)

- die Hard- und Software installiert und eingerichtet werden
- die Daten aus dem Altsystem (auf Basis von XLS-Tabellen) übernommen werden. Das umfasste die Artikeldaten mit Beständen, die Kunden und Lieferanten mit Ansprechpartnern sowie alle Umsätze der letzten 3 Jahre
- die Formulare auf das Corporate Design angepasst werden
- die Fibu-Schnittstelle für die AS/400-Buchhaltungssoftware programmiert werden
- das Personal geschult werden

Alle Vorgaben wurden erreicht, wenn auch bei dem einen oder anderen Punkt nachträgliche Überarbeitungen notwendig wurden. Es konnte aber pünktlich zum 02.01.2004 mit dem neuen System gestartet werden.

## Die ersten Jahre danach

Nach Einführung des Systems war die Zusammenarbeit mit der Software-Schmiede Vogler & Hauke GmbH aber lange nicht beendet. Die Arbeitsabläufe des Unternehmens und die Arbeitsweise des Systems wurden durch regelmäßige Vorort-Termine kontinuierlich aneinander angepasst. Tätigkeiten, die bisher viel manuelle Handarbeit erforderten (wie z.B. Provisionsabrechnungen, Erstellen von Preislisten, INTRASTAT-Meldungen etc.) wurden automatisiert und so die Anwender bei Ihrer täglichen Arbeit entlastet.

Neue Mitarbeiter wurden geschult. Ein 2006 eingeführtes Zeichnungsverwaltungssystem, das die CAD Daten verwaltet, wurde in den Artikelstamm integriert, so dass automatisch neue Artikel in der Konstruktion zur Verfügung stehen und alle Zeichnungen aus dem Artikelstamm der ERP-Lösung heraus betrachtet werden können.

## Heute, 4 Jahre später

Herr Dostmann betrachtet das Projekt rückblickend als äußerst erfolgreich und ist überzeugt die richtige Entscheidung für sein Unternehmen getroffen zu haben.

So konnte z.B. durch den konsequenten Einsatz der elektronischen Belegarchivierung die Zeit für das Ablegen und Auffinden von Dokumenten drastisch reduziert werden. Die Gewissheit, immer alle Dokumente im Zugriff zu haben, erhöht natürlich auch die Sicherheit im täglichen Umgang mit Kunden, Aufträgen und Bestellungen.

Der nächste große Schritt zur Erhöhung der Transparenz war die Einführung des ebenfalls ERP-eigenen Kontakt- und Terminmanagements. Neben der strukturierten Organisation der eigenen Aufgaben und Termine konnten auch viele Routineprozesse, wie das Nachfassen von Angeboten oder die Überwachung von Probemaschinen automatisiert werden. Dieser Transparenz ist es auch zu verdanken, dass heute jeder der Mitarbeiter aus Vertrieb, Einkauf und Verwaltung beruhigt in den Urlaub fahren kann, ohne damit rechnen zu müssen, regelmäßig von seinen Kollegen angerufen zu werden.

Es zeigte sich aber auch, dass ein passendes System alleine noch nicht ausreicht; es muss sehr viel Zeit in den Aufbau der Strukturen und die gewissenhafte Pflege gerade des Artikelstamms und der Stücklisten investiert werden.

Die Software-Schmiede sieht als einen der entscheidenden Erfolgsfaktoren im Projekt *Wanner-Technik* das kompromisslose Engagement des Geschäftsführers, der von Anfang an alle strategischen Entscheidungen mit-erarbeitet und auch durchgesetzt hat. So auch ihr Credo „IT ist Chefsache!“