



Bild: Fotofix

Die Lokalmatadore

Beim Thema ERP ist der Mittelstand wählerisch. Denn er hat ganz eigene Anforderungen – und entscheidet sich deshalb häufig für einen Lösungsanbieter aus den eigenen Reihen.

Econo stellt die Lokalmatadore vor

Armin Vedder erinnert sich noch gut an die Auswahlrunden, die sein Arbeitgeber, die Ihne & Tesch Elektro-Wärmetechnik GmbH, durchführte, um sich anschließend für ein neues ERP-System zu entscheiden. „Mancher der Anbieter wusste auch beim zweiten Besuch noch nicht, was wir eigentlich machen und brauchen“, sagt Vedder, der bei Ihne & Tesch die Materialwirtschaft und das gruppenweite ERP-Projekt leitet. Das Unternehmen mit Sitz in Lüdenscheid ist Zulieferer für die Kunststoffindustrie. Es beschäftigt 400 Mitarbeiter, davon rund 120 bei der Tochtergesellschaft im hessischen Lampertheim-Hofheim. So fiel die Wahl auf ProAlpha. „Die haben sofort unsere Bedürfnisse erkannt und unsere Sprache gesprochen“, erinnert sich Vedder.

Die Begegnung auf Augenhöhe, Investitionssicherheit, Branchenkompetenz und regionale Nähe sind Auswahlkriterien im Mittelstand. Sie sind das Pfund, mit dem viele kleinere Anbieter wuchern. So bieten sie den internationalen Software-Riesen wie Microsoft und SAP Paroli. Die Software-Schmiede ProAlpha aus dem westpfälzischen Weilerbach steht beispielhaft für einen der kleinen Anbieter. Mit rund 400 Mitarbeitern ist das Unternehmen selbst ein Mittelständler.

Mit ihrer integrierten Komplettlösung für Industrie- und Handelsunternehmen mit 100 bis 1000 Mitarbeitern und mit 1500 Kunden und gut 45 Millionen Euro Umsatz zählen die Westpfälzer zu den bedeutenden überregionalen ERP-Anbietern. So attestiert Mittelstands-Expertin Lynn-Kristin Thorenz, Ana-

lystin bei Pierre Audoin Consultants (PAC), der Lösung einen „absoluten best-of-breed-Status“ in der diskreten Fertigung und im produktionsnahen Großhandel und sieht ProAlpha in diesem Bereich funktional der SAP als ebenbürtig an.

Die Pfälzer bieten den Großen Paroli

ProAlpha entwickelt und implementiert seine Lösung selbst. Die Software deckt neben den typischen ERP-Funktionen auch angrenzende Bereiche ab, beispielsweise Customer Relationship Management (CRM), Supply Chain Management (SCM), Analysewerkzeuge oder Dokumenten-Management. Das Unternehmen bietet ein System aus ei-

nem Guss. Ihne & Tesch-Projektleiter Armin Vedder lobt diese Durchgängigkeit: „Die Software bietet alles, was wir brauchen, ohne dass wir einzelne Module hinzukaufen müssen.“ Zudem sei die branchenneutrale Lösung flexibel anpassbar, so dass sie die unternehmensspezifischen Abläufe unterstütze und nicht umgekehrt die Unternehmensprozesse sich dem System anpassen müssten. Rund 80 Prozent der Anforderungen wurden im Standard abgedeckt, die verbleibenden 20 Prozent wurden von ProAlpha individuell an die Kundenspezifika angepasst. Ein Sonderwunsch war etwa die Kapazitätsplanung. Individuelle Erweiterungen wie die eingerichtete Workflow-Automatation lassen sich durch definierte User Exits releasefähig pflegen.

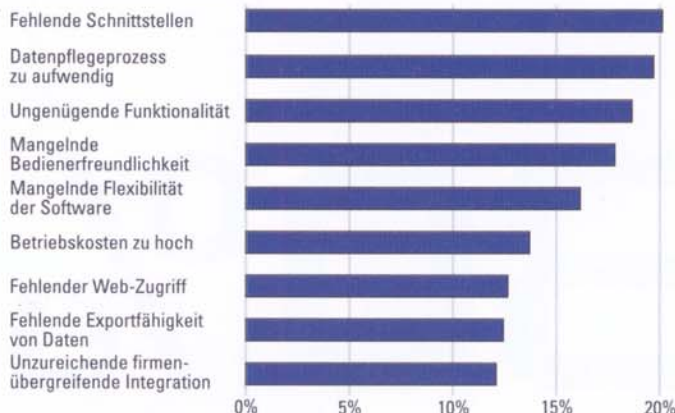
► Zurzeit stellt ProAlpha auf eine serviceorientierte Architektur (SOA) um. Ziel ist es, typische mittelständische Funktionen wie die überbetriebliche Auftragsabwicklung als webbasierte Services anzubieten. Dank SOA sollen sich die internen und unternehmensübergreifenden Geschäftsabläufe mit Kunden und Zulieferern flexibler gestalten und anpassen lassen.

Über zehn Jahre länger als ProAlpha ist die Abas Software AG aus Karlsruhe am Markt. Die Geburtsstunde des Unternehmens schlug 1980 auf einem Grillfest. Acht Wirtschaftsinformatiker und -ingenieure sagten sich: „Wir machen unser eigenes Ding.“ Heute setzt das Unternehmen allein in Deutschland 40 Millionen Euro um und hat 2100 Kunden. Fast alle Gründer sind noch im Unternehmen aktiv, unter ihnen der jetzige Vorstandssprecher Werner Strub. Und noch immer geben sich die Badener äußerst anwenderorientiert: Die Abas-Business-Software rangiert regelmäßig auf einem Spitzenplatz in den Bereichen Bedienfreundlichkeit, leichte Erlernbarkeit sowie Anpassungsfähigkeit bei den Konradin ERP-Studien. So auch bei der aktuellen Ausgabe 2009, bei der 1500 Personen aus Unternehmen mit mehr als 50 Mitarbeitern befragt wurden.

Rund 2100 mittelständische Firmen aus Handel und Fertigung nutzen die branchenneutrale ERP-Lösung. Diese richtet sich an Unternehmen von 10 bis 1000 Mitarbeitern, ist in 28 Sprachen verfügbar und wird von rund 50 Abas-Partnern weltweit vertrieben und eingeführt. Kooperationspartner liefern Zusatzlösungen wie CRM, Business Intelligence oder Dokumenten-Management. Die Business-Software stützt sich auf eine objektorientierte Datenbank, eine Anwendungsschicht mit den Standardfunktionen und eine Präsentationsschicht („flexible Oberfläche“). Diese 3-Schichten-Architektur erlaubt es, die Standardlösung kundenindividuell anzupassen. Die Modifikationen werden getrennt von den Standardfunktionen verwaltet und bleiben somit bei Software-Updates erhalten.

Die Möglichkeit, Masken, Auswertungen, Routinen und Abläufe entwickeln zu können, war der Hauptgrund für die Hydraulik-Technik Kh. Hauck GmbH in Neustadt an der Weinstraße, sich für die Abas-Software zu entscheiden. Der Be-

Probleme von ERP-Systemen im Betrieb



Quelle: Christoph Weiss u.a. (2006): „ERP-Z, Anwender-Zufriedenheit ERP“ Grafik: grafIKS Kai Segelken

trieb konstruiert, produziert und vertreibt Hydraulikaggregate. „Wir wollten unabhängig vom Anbieter bleiben“, sagt EDV-Leiterin Clarissa Bier. Zudem sei es nur mit Abas möglich gewesen, eine einheitliche Maske einzurichten, die für die jeweiligen Datenstrukturen der drei Abteilungen Konstruktion, Handel und Reparatur geeignet ist.

Dank der prozessbasierten Masken können die Anwender aufgabengerecht navigieren, beispielsweise von einem Auftrag direkt zu den Kundendaten, von dort in den Artikel und anschließend zu den Zahlungsbedingungen. „Unser Verkaufspersonal braucht jetzt wesentlich weniger Zeit, um Vorgänge zu bearbeiten, als mit der vorherigen Software“, sagt EDV-Leiterin Bier.

Spezialist aus der Südpfalz

Den kleinen Mittelstand hat die 1993 gegründete, 80 Mitarbeiter zählende Softengine GmbH aus dem südpfälzischen Hauenstein im Visier. Das Produkt „BüroWare“ richtet sich an Firmen mit bis zu 250 PC-Arbeitsplätzen, wobei das Gros der rund 6500 Kunden im Schnitt 10 bis 50 Anwender zählt. Die branchenneutrale ERP-Software staffelt sich nach Funktionsumfang und Anzahl der Anwender in die drei Ausbaustufen basic, medium und premium. Das Basic-Paket zielt auf kleine Unternehmen und Existenzgründer ab, die Funktionen wie Warenwirtschaft, Verkaufsförderung und Finanzbuchhaltung brauchen. Das Medium-Paket für Handel, Dienstleister und Fertiger mit einfachen Abläufen enthält darüber

hinausgehende Funktionen wie Kostenrechnung und Anlagenbuchhaltung. Das Premium-Paket verfügt zusätzlich über eine Produktionsplanung und Steuerung (PPS) oder ein CRM mit Kampagnenmanagement.

2010 soll zudem die internetbasierte Produktlinie „Webware“ auf den Markt kommen: eine ERP-Software, die sich laut Hersteller komplett über einen beliebigen Browser bedienen lässt und für Unternehmen geeignet sei, die ihre Heim- oder Außendienstmitarbeiter oder Filialen mit Zugriff auf betriebswirtschaftliche Funktionen ausstatten wollen. Tauglich sei die derzeit im Betatest befindliche Lösung für bis zu 1000 Arbeitsplätze. „Der Bedarf an webbasierten mittelständischen ERP-Lösungen wird zunehmen, weil aufwändige Implementierungen auf Clients entfallen“, sagt PAC-Mittelstands-Expertin Thorenz.

Vertrieb, Einführung sowie Schulung und Support laufen über 280 Partnerfirmen wie der Symbicom AG in Ludwigshafen. Sie konzipieren auch die individuellen Branchenlösungen, von denen aktuell mehr als dreißig verfügbar sind, zum Beispiel für den Getränkehandel, Floristen oder große Tierarztpraxen. Die Software lässt sich über Zusatzanbindungen erweitern und mit Hilfe der integrierten Entwicklungsumgebung „Designer“ individuell anpassen. Diese Flexibilität gab den Ausschlag für die Thermamax Hochtemperaturdämmungen GmbH in Mannheim, sich für „BüroWare“ zu entscheiden. Thermamax ist Systemlieferant für die internationale Motoren- und Fahrzeugin-

dustrie und beschäftigt 100 Mitarbeiter. „Andere Lösungen waren uns zu kompliziert. Mit Softengine können wir Änderungen schnell umsetzen“, sagt ein Sprecher des IT-Dienstleisters und Thermamax-Schwesterunternehmens Netz-Tec. So sei es zum Beispiel recht einfach, Eingabemasken zur Datenverwaltung oder die Datenstruktur anzupassen oder Erfassungstabellen, Datenbanken und Workflows einzurichten. Das Konfigurieren der Funktionalität übernehme aber der Softengine-Vertriebspartner. „Die Software lässt uns Spielraum, sie wächst entsprechend unserer Anforderungen mit“, betont der Netz-Tec-Sprecher.

Exoten aus Schwetzingen

Hinter der 1990 gegründeten SOU Systemhaus GmbH & Co. KG in Schwetzingen stecken lediglich 35 Mitarbeiter. Und das, obwohl die Software weltweit in mehr als dreißig Ländern im Einsatz ist. So verwaltet beispielsweise das Königshaus Bahrain mehr als 3000 Fahrzeuge mit „sou.MatriXX“. Mit diesem eigenentwickelten branchenneutralen ERP-System richtet sich der IT-Dienstleister an Firmen aus Handel und Fertigung mit einem Jahresumsatz von 5 bis 100 Millionen Euro beziehungsweise mit 20 bis 300 Anwendern. Die internetfähige, plattformunabhängige und modular aufgebaute Software deckt die Unternehmensbereiche Beschaffung (SCM), Fertigung (VCM), Absatz (CRM), Management-Informationssystem (MIS), Personal (HRM) und Rechnungswesen (ReWe) ab.

Das Systemhaus entwickelt, implementiert, berät und leistet Support. Laut Geschäftsführer Marco Mancuso deckt sou.MatriXX vom Funktionsumfang die meisten Branchenanforderungen ab und wird parametergesteuert bei den Kunden eingeführt: Zunächst werden die branchenspezifischen Module und Anwendungen eingestellt. Im anschließenden Kundenworkshop werden die Anforderungen der einzelnen Abteilungen aufgenommen und das System entsprechend feinjustiert. Für ausgefallene Branchen, etwa für einen großen Winzerbetrieb, passen die Schwetzingen ihre Lösung individuell an und arbeiten bei Bedarf mit Partnern zusammen.

Heike Link