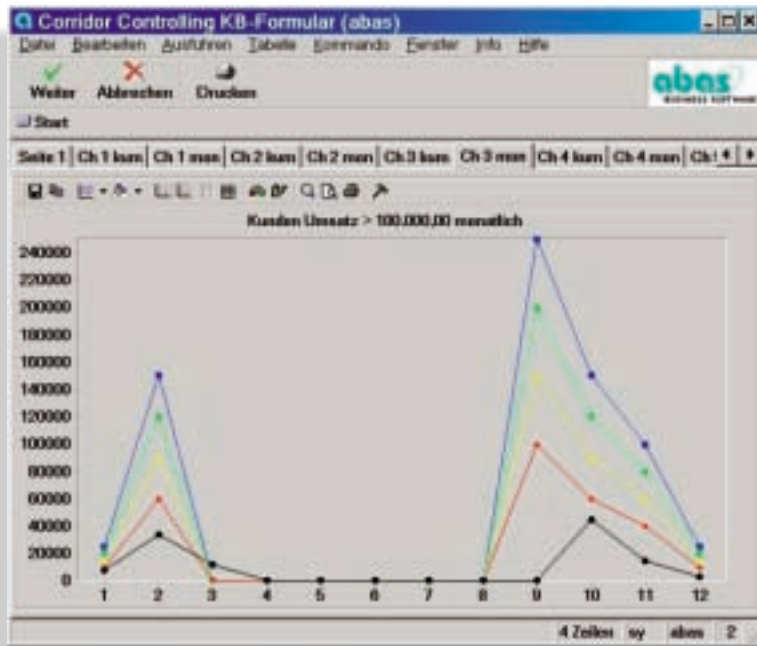


## ERP-System unterstützt Unternehmensanierung

## Umgebaut



Das in die Finanzbuchhaltung des ERP-Systems integrierte Corridor Controlling erleichtert eine ergebnisorientierte Unternehmensführung (Bild: abas Software)

Für die kurz vor der tschechischen Grenze in Kirchenlamitz ansässige Böhm GmbH waren die vergangenen Jahre ebenso bewegt wie die Ereignisse an der Schnittstelle zwischen West und Ost. Im Jahr 2000 erreichte das Unternehmen seinen Tiefpunkt. Die Inhaber verkauften es an den Investor und Inhaber der Söll-Gruppe, Peter Söll. Sein Ziel: den maroden Betrieb in ein wettbewerbsfähiges, profitables Unternehmen umzuwandeln.

Um die wirtschaftlich angeschlagene Firma wieder auf Kurs zu bringen, erforderte es einschneidende Veränderungen in der Unternehmensstruktur und die Neuorganisation der Geschäftsprozesse. Dreh- und Angelpunkt war dabei die Einführung des ERP-Systems abas Business Software der abas Software

AG, Karlsruhe, das die Geschäftsprozesse des Unternehmens in den Bereichen Produktionsplanung, Warenwirtschaft, Material- und Lagerwirtschaft sowie Finanzwesen und Verwaltung unterstützt.

Söll setzte beim Aufbau des Unternehmens auf ein neues Management, das aus der Zeit vor dem Einstieg bei Böhm bereits Praxiserfahrungen mit dem neuen ERP-System gesammelt hatte. In den Wochen nach dem Unternehmenskauf folgte eine intensive Bestandsaufnahme und Analyse der zu optimierenden Geschäftsprozesse.

Es galt, Struktur und Geschäftsprozesse des Unternehmens komplett zu reorganisieren. Im IT-Bereich beispielsweise hatte der Anwender eine Software-Eigenentwicklung im Einsatz, die die Ansprüche an ERP bei weitem nicht erfüllte. Auch hier musste also etwas passieren, um effizientes Arbeiten zu ermöglichen. Bis zu diesem Zeitpunkt unterstützte die EDV nur den Vertrieb, andere Bereiche arbeiteten noch immer nach

überholten Schemata. Eines hatten alle Abteilungen gemeinsam: Sie bewegten Unmengen von Papier. Das sollte sich ändern.

### Intensive Vorarbeit

Nachdem sich die Verantwortlichen mehr als sechs Wochen einer intensiven Datenpflege zur Verbesserung der Datenqualität gewidmet hatten, konnten sie diese aus dem alten System während der letzten Woche des Jahres 2000 relativ problemlos in das neue System übernehmen. Dies betraf ausschließlich die Stammdaten von Kunden, Lieferanten und Artikeln mit kundenspezifischen Preisen. Auf eine Übernahme der Bewegungsdaten verzichteten die Beteiligten.

Parallel zur Datenübernahme lief die Anwenderschulung der Mitarbeiter, deren Motivation bis dato verständlicherweise nicht übermäßig euphorisch war. Schließlich bekam ihre Firma ein neues Management verordnet, Arbeitsplatz-



Steffen Herzog, Fachjournalist, Darmstadt

abbau drohte, und ein unbekanntes EDV-System sollte ein vertrautes ersetzen. Mit der Schulung kam die Einsicht, dass die neue Software die tägliche Arbeit unterstützt, wodurch bei den Mitarbeitern auch die Bereitschaft für den Umstieg zunahm.

Die Neuinstallation ging am 7. Januar 2001 in Echtbetrieb und löste das vorhandene EDV-System ab. Das ERP-System sollte die spezifischen organisatorischen Besonderheiten des Unternehmens aktiv unterstützen. Das machte einige Software-Anpassungen notwendig, die der Anwender aber zu etwa 80% selbst erbringen konnte.

### Elektronischer Dokumentenaustausch

Zur Stärkung der eigenen Position gegenüber Wettbewerbern trägt bei dem Anwender nicht nur das ERP-System bei, sondern auch der Einsatz der EDI(Electronic Data Interchange)-Technik. Der Standard für den elektronischen Austausch von formatierten Dokumenten – zum Beispiel Lieferscheine und Rechnungen – setzt sich in Industrie und Handel immer mehr durch. Die Technik dient dem schnellen, sicheren und kostengünstigen Datenaustausch zwischen Anbieter und Kunden. Der Einsatz von Faxgeräten und Briefpost entfällt damit.

Mit dem Einsatz der ERP-Software griffen Synergieeffekte, und Einsparpotenziale ergaben sich quer durch das Unternehmen. Im Einkauf beispielsweise brachten die Mitarbeiter früher viel Zeit mit der Beschaffung, dem Vergleich und der Ablage von Preislisten, Lieferkonditionen und weiteren

Dokumenten, die inzwischen alle online abrufbar sind. Auch die hohen Ansprüche des Bereichs Verkauf, dessen Preisgestaltung von stark schwankenden Rohstoffpreisen und einem wettbewerbsintensiven Umfeld abhängig ist, erfüllt das neue System. Preise beziehungsweise Angebote werden dort monatlich neu verhandelt. Nur die genaue Kenntnis von Beschaffungspreisen und -mengen, Fertigungszeiten sowie Lagerbestandsmengen verhindert einen ruinösen Wettbewerb. Eine ständige Gratwanderung, die sich dank aktueller Daten aus der ERP-Software für die Mitarbeiter des Verkaufs entschärfte.

Auch die Termintreue gegenüber Kunden, die am liebsten von heute auf morgen in beliebigen Mengen ordern, verbesserte sich. Die Basis dazu ist eine hohe Flexibilität in der Fertigung und Lagerhaltung, die ohne aktuelle Daten als Planungsgrundlage ebenfalls nicht machbar wäre.

Generell sind heute Parameter, die auf das Unternehmen einwirken, sofort nachvollziehbar. Auf Szenarien wie zu spät abgearbeitete Aufträge in der Fertigung oder Produkte, deren Auslieferung sich verzögert, kann der Anwender sofort reagieren.