

## ERP-Software

# Die Entscheidung war richtig

Wenn ein erfolgreiches Unternehmen vor 24 Jahren eine ERP-Software eingeführt hat und heute immer noch nutzt, muss das Gründe haben. Ein technischer Vertrieb aus Südhessen ist mit seiner Software seit fast einem Vierteljahrhundert technologisch immer auf dem aktuellen Stand, verfügt über die gewünschten aktuellen Funktionalitäten und sieht sorgenfrei in die digitale Zukunft.

**B**ereits 1904 gründete Eduard Bautz in Frankfurt am Main ein Unternehmen für den Vertrieb von Werkzeugmaschinen und Zubehör renommierter Hersteller. Aus dem stetig wachsenden Unternehmen gliederte man 1996 den Geschäftsbereich Werkzeugmaschinenzubehör aus und gründete die Walter Bautz GmbH Mess- und Spanntechnik. Daraus wuchs bis heute ein Vertriebsunternehmen mit einem Servicebereich, das wenige, dafür exklusive und technisch hochstehende Produkte vertreibt. »Wir produzieren nicht selbst, wir sind ein technischer Vertrieb, der seine Kunden bei der Feststellung ihres tatsächlichen Bedarfs berät und ihnen die adäquaten Produkte bietet. Das besorgen wir mit zwölf fachlich kompetenten Mitarbeitern, mit Menschen, die sich gut auskennen«, charakterisiert Geschäftsführer Thomas Polak die Bautz GmbH im südhessischen Bickenbach. Das Unternehmen bedient inzwischen über 10.000 Kunden.


Als autorisierte Vertretung repräsentiert man unter anderem schon seit 1975 die bekannten Produkte der Firma Heidenhain Mess- und Steuerungstechnik wie Längen- und Winkelmesssysteme, 3-D-Taster für Messungen in der Maschine und seit neuestem auch Softwareprodukte, etwa ein sogenannter State Monitor, der – auch mobil – Maschinendaten erfassen und auswerten kann, um Effizienz und Produktivität einer Maschine zu messen. Ein großes Angebot bieten auch die Chick Werkstückspannsysteme, die die Bautz GmbH in Deutschland, Tschechien, Slowakei, Polen und Österreich exklusiv vertritt. Die Produkte des amerikanischen Herstellers werden im Lager vorgehalten, so dass Bautz seine Kunden auf Tagesbasis bedienen kann.

Erwähnenswert ist schließlich die hochinnovative Uyar Kameratechnik im Portfolio der Firma Bautz. Die Firma Uyar Kameratechnik aus Halle in Westfalen bietet ein innova-

tives Kamerasystem zur visuellen Prozessüberwachung in CNC-Dreh- und Fräsmaschinen. Eine schnell rotierende Spezialglasscheibe, eine Full-HD-Kamera und ein IP-64-Gehäuse mit LED-Beleuchtung ermöglichen Bildübertragungen in höchster Qualität und Echtzeit ohne Sichtbeeinträchtigungen durch Kühlschmierstoffe, Späne oder Öle. Abgerundet wird das Angebot von Bautz durch einen Maschinenservice und Kundendienst, der ebenso für präventive Wartung, Fehlersuche und Reparatur zur Verfügung steht, wie für Inbetriebnahme, Nachrüstung oder Geometrieprüfungen.

**Hohe Anforderungen an die IT.** Die hohe Kundenzahl, ehrgeizige Ansprüche seitens der Lieferanten, aber ebenso der Kunden und des Vertriebsunternehmens selbst, verlangten ein besonders zuverlässiges und einwandfrei auf die Unternehmensprozesse abgestimmtes EDV-System. Da verblüfft es zunächst, dass Bautz für seine Geschäftsprozesse bereits seit der Gründung 1996 ein einziges ERP-System nutzt: Die ERP-Software caniasERP der Karlsruher IAS Industrial Application Software GmbH. »Die Hauptaufgabe bestand seinerzeit darin, ein Warenwirtschaftssystem, eine Systematik zu finden, die das Unternehmen und seine Prozesse bestmöglich abbildet, ohne dass man alles in Einzelschritten noch einmal anpassen muss«, schildert Polak die damalige Situation. Von mehreren Systemen, die zur Auswahl standen, entschied man sich eindeutig für das System der Karlsruher. »Und unsere Entscheidung war gut. Selbst nach 24 Jahren – natürlich mit regelmäßigen Updates – nutzen wir immer noch dasselbe System«, bekräftigt der Geschäftsführer.

Vor acht Jahren fügte man der ERP-Lösung noch einen Baustein hinzu, das CRM-Modul. »Das Vertriebliche, die Abbildung der Kommunikation mit den Kunden, das hatten



» Auf den regelmäßig stattfindenden Kundentagen von IAS, auf denen auch andere Kunden ihre Firmen und Lösungen vorstellen, werden wir immer wieder auf Dinge aufmerksam, die für uns geeignet sein könnten. «

Kerstin Janocha und Andreas Daniel,  
Walter Bautz GmbH

wir zuvor noch nicht im ERP-System integriert, sondern mit einer Fremdsoftware abgebildet. So hatten wir immer eine Schnittstelle und viele redundante Inhalte«, erinnert sich Polak. Gerade in der Modularität sieht der Geschäftsführer einen Vorteil: »Die Modularität des Systems ist perfekt. Man kann verschiedene Prozesse einzeln mit Modulen abbilden, aber man kann sie auch komplettieren.« Genau dieses perfekte Zusammenspiel will er heute nicht mehr missen, zumal das ERP-System alle Informationen aus einer Datenbank bezieht und extrem schnell reagiert. »Ich bin immer wieder verblüfft, wie schnell caniasERP ist«, so Polak, der diese Eigenschaft des Systems auch gern Besuchern vorführt.

**Unternehmen ändern sich, und die Software mit ihnen.** Dazu löst er mit Vorliebe eine Suche ohne Einschränkung, also mit ausschließlich freien Variablen, aus. »Das System listet in Sekundenbruchteilen gut 15.000 Einträge aus unserem Kundstamm auf. Und wenn ich eingabe, alle Kunden oder Interessenten zu zeigen, die den Buchstaben R beinhalten, geschieht das ebenfalls treffgenau in Sekundenbruchteilen«, freut sich Polak. Auch den Aufbau des Systems in einer Baumstruktur findet er beispielhaft. Hat man etwa das typisch kaufmännisch-betriebswirtschaftliche im Kopf, also den Ablauf vom Einkauf und Bezug einer Ware bis zu ihrem Verkauf, so wie es in einem Handelsunternehmen üblich ist, sieht man die zum Teil parallel verlaufenden Prozesse in der


Baumstruktur und kann von dort in die Details einsteigen. »Das ist sehr, sehr gut gemacht«, bestätigt Polak.

Ein weiteres Highlight ist für den Geschäftsführer die einfache Anpassung der ERP-Software an die Geschäftsprozesse. »Im Lauf der Zeit verändern sich in Unternehmen immer wieder Abläufe. Die Software in so einem Fall rasch und ohne Komplikationen anpassen zu können, ist da ein Riesenvorteil«, weiß auch Andreas Daniel aus dem Vertrieb. Gewünschte Änderungen, die vielleicht durch neue Gesetzgebungen oder Kundenanforderungen sowie interne Prozessänderungen erforderlich werden, schildert man dem Karlsruher IT-Partner, der umgehend eine Lösung ausarbeitet, sie anbietet und umsetzt. So geschehen vor etwa drei Jahren, als man den Rechnungsausgang an Kunden auf E-Mail-Versand umstellte. Polak weiß, dass – da mit dem ERP-System von IAS auch der Source Code ausgeliefert wird – er viele Anpassungen auch ohne Hilfe vornehmen könnte. Aber: »In einem Unternehmen unserer Größe macht eine auch noch so kleine IT-Abteilung keinen Sinn. Da lassen wir uns lieber von den Experten helfen.«

Kerstin Janocha, verantwortlich für Administration und Finanzbuchhaltung, erläutert die Anpassungen: »Die Rechnungen werden bei uns im Team generiert. Das heißt, jeder bearbeitet seine Vorgänge selbst. Die Rechnungen werden elektronisch oder teilweise noch per Post versandt und in dem Moment, in dem eine Rechnung im System gene-

» Im Lauf der Zeit verändern sich in Unternehmen immer wieder Abläufe. Die Software in so einem Fall rasch und ohne Komplikationen anpassen zu können, ist ein Riesenvorteil. «

Andreas Daniel, Vertrieb,  
Walter Bautz GmbH



» Die Rechnungen werden elektronisch oder teilweise noch per Post versandt und in dem Moment, in dem eine Rechnung im System generiert ist, erscheint sie im FiBu-Modul. «

Kerstin Janocha,  
Administration und Finanzbuchhaltung,  
Walter Bautz GmbH

riert ist, erscheint sie im FiBu-Modul.« Die Rechnung wird dann mit ihren Zahlungskonditionen in Listen geführt, aus denen Zahlungen oder Mahnstufen ersichtlich sind und eventuelle Mahnungen angefordert werden. Rechnungen, die verschickt oder gedruckt werden, laufen automatisch ins Archiv hinein, ebenso weitere Dokumente wie das zur Rechnung gehörende Angebot, die Aufträge und Lieferscheine. Lieferscheine kann man auch händisch über einen Scanner eingeben, der alles via Kunden- oder Vorgangsnummer revisionssicher archiviert.

**24 Jahre erfolgreiche Partnerschaft.** Über neue Software-Funktionalitäten weiß man bei Bautz immer gut Bescheid. »Auf den regelmäßig stattfindenden Kundentagungen von IAS, auf denen auch andere Kunden ihre Firmen und Lösungen vorstellen, werden wir immer wieder auf Dinge aufmerksam, die für uns geeignet sein könnten«, wissen Kerstin Janocha und Andreas Daniel aus ihren Erfahrungen aus zahlreichen IAS-Veranstaltungen. »Wir spüren dort, wie genau unser IT-Partner den Markt beobachtet, Veränderungen und Trends registriert, entsprechend reagiert und sich früh um Lösungen für Fragestellungen bemüht, die noch gar nicht topaktuell sind. Werden sie relevant, hat man bei IAS schon etwas zu bieten«, so Daniel. Fragt man in Karlsruhe nach einer Lösung für ein neu aufgetauchtes Problem, wird stets schnell gehandelt. »Kleinigkeiten werden rasch erledigt, indem sich die

ERP-Spezialisten in unseren Server einloggen und direkt programmieren. Bei größeren Anpassungen kommen sie auch schnell ins Haus«, äußert sich der Vertriebler zufrieden über die Zusammenarbeit.

»Für die Produktlinie Kameras mussten wir vor kurzem ein Angebot für einen Kunden in Südkorea schreiben. Mit diesem Land hatten wir aber noch nie Geschäfte gemacht und ich konnte den Kunden nicht im System anlegen, weil ich unter anderem kein Nationalitätenkennzeichen hatte. Ich rief bei IAS an und – zack – zwei Minuten später konnte ich den Kunden anlegen. Das finde ich großartig«, schildert Daniel ein konkretes Beispiel. Und auch Geschäftsführer Polak zeigt sich erfreut über die Kooperation: »Im Laufe der Jahre haben wir verfolgt, wie die Kundenbasis von IAS stark gewachsen ist und damit – unter anderem durch die Kooperationen mit Universitäten und Forschungsinstituten – auch die Fähigkeit, für einzelne industrielle Zweige oder Branchen Lösungen zu entwickeln.« Und Polak resümiert: »Rückblickend lässt sich nach 24 Jahren sagen, dass die Entscheidung, IAS mit caniasERP als Partner zu wählen, absolut richtig war. Sie waren stets ein Partner auf Augenhöhe, der uns die passenden Lösungen entweder schon in Standard und Updates lieferte oder unser System rasch durch einfache Anpassungen ergänzte und komplettierte.«

Volker Vorburg



» Homogen eingesetzte ERP-Lösungen, die die jeweiligen lokalen Ansprüche berücksichtigen und einen fach- und länderkundigen Service bereitstellen, können eine große Unterstützung sein dem globalen Wettbewerb standzuhalten. «

Marco Volk,  
Head of Marketing International,  
IAS Industrial Application  
Software GmbH

## Globalisierung und moderne ERP-Systeme

# ERP ohne Grenzen

Die Globalisierung treibt viele Unternehmen dazu Werke beziehungsweise Niederlassungen auch international zu betreiben. Die Vereinfachungen des internationalen Warenverkehrs haben für ein Ansteigen des Exports bei Unternehmen geführt. Seither können Großunternehmen in Betracht ziehen ihre Kosten zu senken, indem sie ihre Produktion in Länder mit niedrigerem Lohnniveau verlegen sowie neue Märkte zu erschließen.

Die Globalisierung stellt somit auch eine Herausforderung für moderne ERP-Systeme dar. Diese liegt nicht nur darin, dass das ERP-System in mehreren Sprachen zur Verfügung stehen muss, sondern auch die Datenhaltung in unterschiedlichen Sprachen möglich sein soll. Auch nationale Merkmale, wie Banksysteme und Buchhaltungsvorschriften, machen einen reibungslosen Betrieb internationaler Niederlassungen oder eine Neugründung schwierig. Homogen eingesetzte ERP-Lösungen, die die jeweiligen lokalen Ansprüche berücksichtigen und einen fach- und länderkundigen Service bereitstellen, können eine große Unterstützung sein dem globalen Wettbewerb standzuhalten.

In vielen Unternehmen spielt beispielsweise die werksübergreifende Planung eine sehr große Rolle. Dabei werden Ressourcen und Rohstoffe über räumlich voneinander entfernte Werke geplant. Hier spielen neben den Parametern Transportzeit, Transportkosten viele weitere Parameter eine für die Planung nicht zu unterschätzende Rolle. Nur so können vorgefertigte Baugruppen aus dem einen Werk zeitlich perfekt in den Produktionsablauf des zweiten Werkes eingeplant werden. In diesem Beispiel würde man das Unternehmen mit einem Mandanten aufsetzen und dabei zwei unterschiedliche Werke aufziehen. Natürlich möchte man die Stammdaten für zwei Werke auch doppelt halten. Trotzdem muss es aber möglich sein, einige Stammdaten in unterschiedlichen Werken für ein und dasselbe Material auch unterschiedlich zu belegen. Typischerweise können dies Daten sein wie unterschiedliche Lagerorte oder auch Daten der Bewertung. Auf dieser Basis hätte man die Möglichkeit über die gesamte Prozesskette Auswertungen, sowohl

auf Ebene des Mandanten als auch auf Ebene der einzelnen Werke durchzuführen.

Würde man innerhalb des oben genannten Beispiels davon ausgehen, dass die jeweiligen Bereiche durch unterschiedliche ERP-Systeme abgebildet werden, kann man sich den Kommunikations-/Synchronisationsaufwand kaum vorstellen. Das fängt bei den Stammdaten an, geht über die Bewegungsdaten, wie etwa Aufträge, und endet in der Finanzbuchhaltung.

Wenn diese Daten jedoch in einem integrierten System hinterlegt sind, ist die Kommunikation zwischen den Bereichen, egal ob werks- oder mandantenübergreifend, viel einfacher, da die Strukturen auch identisch sind. Bei der mandantenübergreifenden Implementierung können die Daten der Finanzbuchhaltung in einem sogenannten Konsolidierungsmandanten über alle Mandanten hinweg konsolidiert werden, sodass man ein konzernweites Ergebnis hat. Dabei ist es natürlich auch von Bedeutung, dass das ERP-System unterschiedliche Rechnungslegungsstandards zur Verfügung stellt.

Durch die Globalisierung sind viele Unternehmen dazu gezwungen, sich ebenfalls global aufzustellen. Den damit einhergehenden Herausforderungen muss sich jedoch nicht nur das Unternehmen stellen, sondern auch der ERP-Anbieter, um diese Herausforderungen der Globalisierung gemeinsam mit den Kunden meistern. ■

---

Marco Volk,  
Head of Marketing International,  
IAS Industrial Application Software GmbH