

IT-Matchmaker

Ausgabe 04 | Deutschland, Österreich 30,00 Euro www.it-matchmaker.com *.guide –*

ERP-LÖSUNGEN 2021



**ERP IN DER PRAXIS:
ZUFRIEDENHEIT, NUTZEN
& PERSPEKTIVEN**

**HANDEL:
eCOMMERCE ALS CHANCE
IN DER KRISE**

**CHANGE MANAGEMENT:
DEN WANDEL
GESTALTEN**



**JETZT
90 TAGE
TESTEN!**

Die ganzheitliche ERP-Lösung für alle Unternehmensbereiche.

ERP, PPS, QM, CRM, DMS, MES, FIBU, CAD-Integration u.v.m.

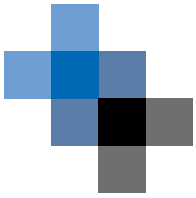


ERP-System des Jahres
2019
Sieger in der Kategorie
Beste Technologie
TIMELINE BUSINESS SOLUTIONS GROUP
Center for Enterprise Research
© 2019 timeline-erp.de

Beste Technologie für beste Performance.

Unsere vielfach ausgezeichneten ERP-Lösungen zählen zu den innovativsten Systemen auf dem deutschen Markt. Die Stärken liegen in der Spezialisierung auf die Industrie, den Branchenkenntnissen in den Nischenmärkten, dem unschlagbaren Preis-Leistungs-Verhältnis und der innovativen Customizing-Plattform TimeLine Developer.

- ✓ große funktionale Bandbreite
- ✓ branchenspezifische Funktionen
- ✓ modular und individuell erweiterbar
- ✓ komplett individualisierbar
- ✓ ortsunabhängige Nutzung
- ✓ persönlicher Support



**CENTER
ENTERPRISE
RESOURCE PLANNING**



RWTH-Zertifikatskurs „Chief ERP Project Manager“

Kurs Sept. 2020: 21. – 23.09.2020 (Modul 1) | 12. – 14.10.2020 (Modul 2)

Kurs Okt. 2020: 26. – 28.10.2020 (Modul 1) | 09. – 11.11.2020 (Modul 2)

Kurs Nov. 2020: 23. – 25.11.2020 (Modul 1) | 07. – 09.12.2020 (Modul 2)

www.cerp.rwth-campus.com

fir
an der
RWTH Aachen

the innovator **trovarit**

**RWTHAACHEN
UNIVERSITY**



Lösungsanbieter stellen sich vor

Auf den folgenden Seiten präsentieren ausgewählte ERP-Anbieter ihre Produkte und Services im Kurzprofil und stellen erfolgreiche Projekte bei ihren Kunden vor.

UNTERNEHMEN	SEITE
Actindo AG	30, 31
ams.Solution AG	32, 33
Asseco Solutions AG	34, 35
Avanade	36, 37
BE-terna GmbH	38
cimdata software GmbH	39
COSMO CONSULT-Gruppe	40, 41
CSS AG	42, 43
CVS Ingenieurgesellschaft mbH	44, 45
COMARCH Software und Beratung AG	46
CSB-System AG	47
Deacom Europe GmbH	48, 49
FIS Informationssysteme und Consulting GmbH	50
GDI mbH	51
GUS Deutschland GmbH	52
GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG	53–55
GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH	56–58
Industrial Application Software GmbH	59–61
IFS Deutschland GmbH & Co. KG	62, 63
itelligence AG	64
jKARAT GmbH	65
KUMAVISION AG	66, 67
MAIT Germany GmbH	68, 69

UNTERNEHMEN	SEITE
MODUS Consult GmbH	70, 71
mgm Software Team GmbH	72
PLANAT GmbH	73–75
proALPHA	78, 79
PSI Automotive & Industry GmbH	80, 81
schrempp edv GmbH	82
SOG Business-Software GmbH	83
SYCOR GmbH	84
synko GmbH	85
TSO-DATA Unternehmensgruppe	86
VLEXsoftware+consulting gmbh	87
Winweb Informationstechnologie GmbH	88



Highlights der Actindo Unified Commerce Suite

- Vollständige Digital-Operations-Plattform: Sie unterstützt u.a. Order-Management, Versandabwicklung, Bestandsverwaltung, Lager- und Packplatz-Management, PIM, Einkauf und Lieferanten-Management, Finanz- und Zahlungsmanagement, Reporting & Analyse, Prozess-Automatisierung, Order-CRM, Omni-Channel-Orchestration sowie POS- und Retail-Integration.
- Sie ist im SaaS-Modell in drei verschiedenen Editionen verfügbar und wird von Servern der Actindo AG in Hochsicherheitsrechenzentren in München gehostet.
- Sie kann gemeinsam mit dem Actindo Datahub genutzt werden, um bewährte ERP-Altssysteme mit einem Enterprise-Service-Bus funktional zu ergänzen und mit modernen Systemen zu verbinden.
- Sie läuft auf der Actindo Core1 Plattform, die gleichzeitig Laufzeitumgebung, Integrationsplattform und Entwicklungs-Framework ist. Die erlaubt es Entwicklern, ergänzende Funktionen und Apps für die Suite zu entwickeln.
- Actindo ist ISO 9001:2015 testiert und TÜV Datenschutz zertifiziert

Ihre aktuelle ERP-Software wird den modernen Anforderungen nicht gerecht – das sagen laut einer Oracle-Studie 76 Prozent der befragten Geschäftsführer über die im Unternehmen eingesetzten Systeme. Die Actindo AG ist Spezialist für leistungsfähige ERP-Lösungen und hilft bei der Transformation gerne weiter.

Actindo ist seit 2007 auf dem Markt und damit ein Cloud-ERP-Pionier der ersten Stunde. Das Unternehmen wurde vielfach ausgezeichnet, u.a. mehrfach als „ERP-System des Jahres“, mit dem „Best in Ecommerce“ Award von IDG und bedient heute über 2.500 Kunden mit seinen Lösungen, darunter CITTI, ETERNA, ifixit, Kölner Haie, Powerfood, Braun Büffel und RocknShop.

Heute unterstützt Actindo Unternehmen mit dem modernen ERP-System aus der Cloud, der Actindo Unified Commerce Suite, oder mit dem Actindo Datahub, der altgediente ERP-Systeme auf smarte Art anschlussfähig macht für modernen E-Commerce.

ERP-Modernisierung mit Actindo Datahub

Unternehmen, die noch erfolgreich mit altgedienten ERP-Systemen wie beispielsweise IBM AS/400 oder SAP R/3 arbeiten und dies auch weiterhin tun wollen, müssen die Alt-systeme anschlussfähig machen für neue Technologien. Um ERP-Dinosaurier wie diese mit webbasierten Cloud-Technologien zu verbinden, braucht es eine intelligente Lösung. Wer dazu in seiner IT-Architektur auf 1:1-Verbindungen zwischen den Systemen setzt, findet sich leicht in kurzer Zeit in einem unübersichtlichen Schnittstellen Dschungel wieder, der äußerst aufwändig und fehlerträchtig ist. Bewährt hat sich stattdessen der Einsatz eines zentralen Datenhubs, der die Notwendigkeit für direkte Schnittstellen eliminiert.

Der Actindo Datahub fungiert wie eine zentrale Daten-Drehscheibe innerhalb einer IT-Architektur: Hier werden Informationen aus den verschiedenen Systemen zentral gespeichert und mit einem mehrstufigen Daten-

Mapping automatisch in benötigte Formate umgewandelt und durch weitere Daten angereichert, so dass sie einfach und in Echtzeit zur Nutzung in anderen Zielsystemen bereitstehen. Auch Daten aus Altssystemen lassen sich über einen solchen Datenhub systematisch nutzen, so dass Datenfluss und Geschäftsprozesse auf einfache Weise über alle Systeme hinweg durchgängig und automatisiert ablaufen können.

Ob Unternehmen also ihre bestehenden Systeme anschlussfähig für neue Technologien machen möchten oder ganz auf eine moderne ERP-Lösung aus der Cloud umsteigen wollen – die Actindo Unified Commerce Suite und der der Actindo Datahub unterstützen sie, bestehende IT-Architekturen in leistungsfähige Unified Commerce Umgebungen zu verwandeln.

Actindo Unified Commerce Suite für effiziente ERP-Prozesse

Unternehmen, die sich entscheiden, komplett auf ein modernes cloudbasiertes ERP-System zu setzen, finden in der Actindo Unified Commerce Suite eine leistungsfähige Lösung. Die Actindo Unified Commerce Suite bietet umfassende Funktionalität für alle klassischen ERP-Prozesse wie Einkauf und Produktion, Bestandsverwaltung, Lagermanagement, Versand etc. Sie arbeitet via Actindo Datahub nahtlos mit bestehenden ERP-Komponenten zusammen. Außerdem kommt sie mit standardisierten Schnittstellen für moderne E-Commerce-Systeme, mit denen Unternehmen ihren digitalen Handel im B2C- oder B2B-Markt effizient und automatisiert abwickeln können. So profitieren Unternehmen von einer durchgängig unterstützten Wertschöpfungskette mit hohem Automatisierungsgrad und einer leistungsfähigen Multi-Channel-Kommunikation.

Kontakt

Actindo AG
Carl-Zeiss-Ring 15
D-85737 Ismaning

T: +49 (0)89-8906735 0
E: info@actindo.com
W: www.actindo.com



Nahtlos für ETERNA Mode: Actindo macht SAP & AS/400 fit für den Unified Commerce

Besonders lohnend ist E-Commerce dann, wenn die Prozesse rund um den Online-Handel mit den klassischen ERP-Abläufen nahtlos zusammenspielen und automatisiert ablaufen. Dann wird aus E-Commerce durchgängiger Unified Commerce. Wir zeigen am Beispiel von ETERNA Mode, wie die Integration gelingt.

Für erfolgreichen E-Commerce braucht es moderne Webshop-Lösungen, die als digitale Ladentheke fungieren und mit webbasierter Technologie, die eigenen Produkte an Mann und Frau (B2C) oder an Unternehmen (B2B) bringen. Um die Wertschöpfungsprozesse durchgängig abzubilden, sollten sie mit den etablierten Systemen zusammenarbeiten, die die klassischen ERP-Aufgaben im Unternehmen unterstützen. Das stellt IT-Verantwortliche vielerorts vor die Aufgabe, zwei verschiedene IT-Generationen intelligent zu vernetzen: den webbasierten Youngster hier und den ERP-Dinosaurier wie IBM AS/400 oder SAP R/3 dort.

Daten-Transformation mit Actindo Datahub

Zur Integration aller Systeme einer IT-Architektur hat sich der Einsatz eines zentralen Datenhubs bewährt, der wie eine zentrale Daten-Drehzscheibe fungiert: Er speichert Informationen aus den verschiedenen Systemen an zentraler Stelle, wandelt sie mit einem mehrstufigen Daten-Mapping automatisch in benötigte Formate um und reichert sie ggf. durch weitere Daten an. So stehen benötigte Daten einfach und in Echtzeit zur Nutzung in den Zielsystemen bereit – ganz egal, ob es sich dabei um interne Systeme, den eigenen Webshop oder einen Online-Marktplatz handelt.

Produktdaten systematisch managen

Damit Unified Commerce erfolgreich wird und alle Online-Kanäle eines Unternehmens ebenso wie die stationären Vertriebswege durchgängig automatisiert funktionieren können, braucht es das systematische Management von Produktinformationen (PIM). Ebenso müssen Bilder und Produktbeschreibungen für einen markenkonformen Auftritt einsetzbar sein, und ggf. werden Produktinformationen in verschiedenen Sprachen benötigt. Wer all dies

manuell zusammenstellen muss, um seine Produkte in den eigenen Webshop hochzuladen oder auf Online-Marktplätzen zu listen, braucht viel Zeit und erzeugt regelmäßig hohen Aufwand. Auch diese Aufgabe lässt sich mit dem Actindo Datahub systematisch angehen und automatisiert umsetzen, so dass sie effizient, fehlerfrei und in Echtzeit erledigt werden kann.

Erfolgreicher Multi-Channel-Handel bei ETERNA

Wie Unternehmen verschiedene Kundensegmente durch eine gezielte Multi-Channel-Strategie erfolgreich mit ihren Produkten bedienen können, zeigt die IT-Architektur des Actindo-Kunden ETERNA Mode. ETERNA wurde 1863 gegründet, beschäftigt über 1.100 Mitarbeiter und machte in den vergangenen Jahren mit Hemden und Blusen im mittleren und gehobenen Preissegment einen Umsatz von etwa 100 Millionen Euro. Das Unternehmen verfügt europaweit über mehr als 5.000 stationäre Points-of-Sale und bedient gleichzeitig 53 eigene Online-Marken-Shops. Darüber hinaus bedient es bekannte Mode-Plattformen sowie einen B2B-Kanal für Corporate Clothing mit seinen Produkten.

Unified Commerce – so gelingt's

Die IT-Architektur für die Omnichannel-Strategie bei ETERNA hat im Wesentlichen drei Ebenen: Zur ersten Ebene gehören Spezialexsysteme wie IBM AS/400 für Produktionsunterstützung oder SAP Financials für die Buchhaltung. Die Actindo Unified Commerce Suite fungiert im Backend als konzernweite Digital-Operations-Plattform. Sie bietet beispielsweise eine Live-Schnittstelle zum Zentrallagerbestand und erlaubt über eine Lagermatrix, dass Lagerbestände je Marktplatz ausgerollt werden können. Auf der mittleren Ebene sorgt der zentrale Actindo Datahub gemeinsam mit der Unified Commerce Suite für die Aufbereitung von Daten und Prozessen für



die Anbindung der Online-Kanäle. Von hier aus werden Mode-Plattformen wie Tradebyte, Zalando, Amazon und Otto automatisiert mit Produktdaten bestückt. Ebenso bekommt auch der eigene Webshop hieraus die Produktinfos: Er wurde mit Shopware realisiert und verfügt über 9 europäische Ländershops – inklusive länderspezifische Übersetzungen und Zahlungsmöglichkeiten. Außerdem fungiert ein Subshop des Mastershops zusätzlich als B2B-Plattform und erlaubt Unternehmenskunden ihr Corporate Clothing mit individueller Logo-Bestückung direkt online zu ordern.

So hat ETERNA mit den Lösungen und dem Know-how von Actindo sich eine effiziente Plattform für Unified Commerce geschaffen. Eine Zusammenarbeit, die sich lohnt:

„Actindo begleitet uns sowohl im Bereich ERP mit einer sehr guten Standardlösung in der Cloud – mit Anbindung mehrerer Marketplaces, als auch als integrierter Partner für unseren Webshop und Subshop hervorragend in mehreren Projekten.“

Helmut Kandlbinder,
Geschäftsleitung, CFO bei ETERNA.

Highlights

- Multiprojektplanung
- Durchgängiger Auftragsbezug
- Konsequente Trennung von Auftrags- und Stammstückliste
- Artikel mit/ohne Artikelnummer
- Wachsende Auftragsstückliste
- Steuerung von Fremdfertigungsketten inkl. Materialbestellung
- Vor-, mitlaufende und Nachkalkulation – online
- Halbfabrikatebewertung im Auftrag
- Teilschlussrechnung



ERP-Systeme bestimmen den Takt im IoT

ERP-Lösungen sind das Rückgrat der Unternehmens-IT. Jahrzehntlang gab es keinen Zweifel daran. Doch wird sich diese Vormachtstellung auch in fünf oder zehn Jahren noch halten? Sind die Urgesteine des Markts für Business-Software tatsächlich agil genug, um die Chancen des industriellen Internets zu nutzen und Anwenderunternehmen attraktive Entwicklungsperspektiven zu bieten?

Die Voraussetzungen dazu sind nach wie vor exzellent. Kein anderes IT-System steht ähnlich stark im Zentrum der Wertschöpfung wie eine voll ausgestattete ERP-Lösung: Aufbauend auf der internen Betriebswirtschaft (dem ERP-Kern) und dem Produktdatenmanagement (PDM) gehören das Kundenbeziehungsmanagement (CRM), die Koordination der verlängerten Werkbank (SCM) und das Servicemanagement zum festen Lieferumfang. Beste Voraussetzungen also, um in einer voll vernetzten Produktionswelt die zentrale Datendrehscheibe für alle Vertriebs-, Entwicklungs-, Produktions-, Logistik- und Kundenprozesse zu sein.

Das speziell für Einzel-, Auftrags- und Variantenfertiger konzipierte ERP-System ams.erp stellt Vertrieblern, Konstrukteuren, Disponenten, Einkäufern, Werkern, Lageristen, Versandmitarbeitern, Qualitätsprüfern, Monteuren und Service-Technikern exakt die Informationen bereit, die sie benötigen, um Projekte wirtschaftlich zu planen, zu kalkulieren und zu steuern. Darüber hinaus haben Kunden mit

ams.Solution AG einen Beratungs- und Softwarepartner an ihrer Seite, der die fachlichen und technischen Besonderheiten genau kennt.

Mit der modernen, branchenorientierte Business-Software, über 30 Jahren Erfahrung und dem Know-how aus mehr als 1.000 realisierten ERP-Projekten bietet ams ein Rund-um-Sorglos-Paket und unterstützt seine Kunden, sich für die Herausforderungen der digitalen Welt optimal zu rüsten.

Das ERP-System und sein Mehrwert

Dank des Informationsvorsprungs, den das moderne ams.erp bietet, können Projektfertiger ihre komplexen Arbeitsabläufe signifikant beschleunigen. Dabei wird der aktuelle Projektfortschritt abteilungsübergreifend sichtbar. Die Projektverantwortlichen erkennen eventuelle Planabweichungen bereits im Ansatz. Sind Liefertermine oder die Wirtschaftlichkeit eines Auftrags gefährdet, lässt sich das Auftragsmanagement flexibel anpassen.

Da die ERP-Software alle Arbeitsbereiche und Projekte miteinander vernetzt, können die Verantwortlichen präzise einschätzen, wie sich Änderungen sowohl auf den laufenden Auftrag als auch auf alle übrigen Aufträge auswirken. Auf diese Weise erhalten Projektfertiger von ams.Solution ein mächtiges Werkzeug, mit dem sie den betriebswirtschaftlichen Erfolg sämtlicher Aufträge sicherstellen. Darüber hinaus bietet ams.erp das erforderliche Wissen, um die Wirtschaftlichkeit aller Arbeitsbereiche zu optimieren und somit die Performance des gesamten Unternehmens kontinuierlich auszubauen.

Kontakt

ams.Solution AG
Ein Unternehmen
der ams.Group
Rathausstraße 1
D-41564 Kaarst

T +49 2131 40669 0
www.ams-erp.com



ERP-Lösungen

ams.erp, CRM, Finanzwesen, PZE, BDE, HR, PDM, DMS, Export, Controlling/BI, Taskmanagement, Mobile, Maschinendaten-Analyse, Leitstand, Intercompany

Branchenkompetenz

Maschinen-/Anlagen-/Apparatebau, Verpackungsmaschinenbau, Werkzeug-/Formenbau, Stahl-/Metall-/Komplettbau, Schiffbau, maritime Industrie, Laden-/Innenausbau, Sonderfahrzeugbau, Lohnfertigung

Kostenfrei: Webinare und Praxistage

Was alles in ams.erp steckt, erfahren Sie in unseren kostenfreien Webinaren und Praxistagen. Informationen hierzu finden Sie unter www.ams-erp.com/events

Höchste Qualität „Made in Germany“

Die Teubert Maschinenbau GmbH entwickelt, konstruiert und baut maßgeschneiderte Maschinen zur Verarbeitung von Partikelschäumen und faserverstärkten Thermoplasten. Die weltweit agierenden Kunden aus den Bereichen Automobil, Verpackung, Bau und Luftfahrt schätzen vor allem die individuelle Umsetzung ihrer höchst spezifischen Anforderungen. Besonderen Wert legt Geschäftsführer Wolfgang Teubert dabei auf höchste Qualität „Made in Germany“: Der Großteil der Partner, Lieferanten und Zulieferer stammt aus dem Inland. Seit 2017 gehört auch das Software- und Beratungshaus ams.Solution AG zu diesem ausgewählten Kreis. Dessen durchgängiges Projektmanagement-ERP-System ams.erp ist auf die besonderen Ansprüche der Losgröße 1+ zugeschnitten und sorgt nicht nur für durchgängige Prozesstransparenz, sondern stärkt auch die Wettbewerbs- und Zukunftsfähigkeit des baden-württembergischen Sondermaschinenbauers.

Aufbau einer zukunftsfähigen IT- und Prozesslandschaft

Den entscheidenden Schritt zum Aufbau einer zukunftsfähigen IT- und Prozesslandschaft machte das Unternehmen mit der Implementierung eines neuen ERP-Systems. Die zentrale Maßgabe bei der ERP-Auswahl war laut Claudia Moebert, die zu ihrer eigentlichen Funktion als Leiterin von Materialwirtschaft, Einkauf und Controlling auch die Projektverantwortung für die Betreuung und Weitentwicklung des ERP-Systems innehat, der spezielle Zuschnitt der Software auf die Einzelfertigung, und da im Speziellen die Fähigkeit der „wachsenden Stückliste“. Denn wie in der Einzel-, Auftrags- und Variantenfertigung üblich, kennt man auch bei Teubert zum Zeitpunkt der Auftragserteilung die letzte Ausprägung des zu fertigenden Produkts im Regelfall nicht. Dies hat zur Folge, dass wichtige Wertschöpfungsprozesse wie Konstruktion, Beschaffung und Produktion zeitlich parallel zueinander stattfinden. Die wachsende Stückliste ermöglicht es, die Beschaffungs- und Fertigungsabläufe zu einem Zeitpunkt zu starten, da die Konstruktion noch in vollem Gange ist.

Entscheidender Faktor „wachsende Stückliste“

Nachdem die Entscheidung für eine ERP-Neuausrichtung gefallen war, schauten sich die Verantwortlichen einige Systeme im Rahmen von Präsentationen im Hause intensiver an. Prinzipiell traut Claudia Moebert nahezu jeder ERP-Software zu, grundlegende kaufmännische Prozesse wie die Auftrags- und Bestellabwicklung adäquat abbilden zu können. Deswegen rückten die einzelfertiger-spezifischen Funktionalitäten rund um die konstruktionsbegleitende Fertigung umso mehr in den Fokus. „Denn bis eine Maschine wirklich beim Kunden steht, wurde die Stückliste unzählige Male angepasst und aktualisiert. Wir wollten sehen, wie verschiedene Anbieter mit dieser Thematik umgehen“, schildert sie ihr Vorgehen. „Am meisten überzeugten uns letztlich die Funktionalitäten von ams.“



Teubert Maschinenbau GmbH

Nach nur acht Monaten Implementierungszeit erfolgte am 1. März 2017 der Echtstart. Verbesserungen in der Prozessabwicklung stellten sich schnell ein. Im Gegensatz zu früher gibt es nun eine Schnittstelle vom CAD-System SolidWorks mit MaxDB zur ERP-Software, sodass der ehemals fehleranfällige manuelle Prozess komplett automatisiert werden konnte.

Mit ams.erp ist Teubert zudem inzwischen in der Lage, Stücklisten mehrstufig aufzulösen, sodass der gesamte Bereich der Materialwirtschaft bzw. Disposition, das Bestellwesen und die Bestellungsüberwachung automatisiert und digital erfolgen. Aufgrund der durchgängigen Prozessketten wird kein Bedarf mehr übersehen. Dank der Schnittstelle zwischen CAD und ERP existiert auch die mitlaufende Kalkulation. Dadurch, dass die Stücklisten aus dem CAD übernommen werden und die relevanten Informationen bereits zum Angebotszeit-

punkt zur Verfügung stehen, lassen sich präzise Budgetplanungen durchführen. Da auch die Zeitwirtschaft gekoppelt ist, lassen sich die Kapazitäten ebenfalls präzise planen. Dadurch minimieren sich sowohl die Durchlaufzeiten als auch die Kosten.

ams.erp macht sich schnell bezahlt

Positiv auf die Prozessorganisation des Unternehmens und die künftige Nutzung der Software wirkt sich generell aus, dass sich Teubert komplett an den vorgegebenen Best-Practice-Prozessen der Software orientieren konnte: „Bei einem künftigen Releasewechsel erwarten wir keinerlei Schwierigkeiten“, beschreibt Claudia Moebert die komfortable Situation. Noch wichtiger aber ist, dass die Standardprozesse von ams.erp in hohem Maße mit den bei Teubert angestrebten Prozessen übereinstimmen.

In näherer Zukunft stehen einige Projekte an, um den digitalen Datenfluss weiter zu optimieren. Bislang papierbasierte Prozesse sollen mithilfe eines modernen Dokumenten-Managements abgelöst werden. Zudem wird statt des bisherigen, rein excel-basierten Verfahrens das Business-Intelligence-Modul ams.bi zum Einsatz kommen, um der Geschäftsführung noch bessere Entscheidungsunterstützung auf Basis der konsolidierten ERP-Daten zu liefern.

ams.erp ist laut Claudia Moebert das angestrebte flexible System, das exakt zu der Arbeitsweise des Sondermaschinenbauers passt und das Unternehmen organisations- und prozesstechnisch auf ein neues Niveau gehoben hat. Dies bestätigt auch Geschäftsführer Wolfgang Teubert. Für den Firmenchef ist klar, dass sein Unternehmen von dem Einsatz von ams.erp bereits im zweiten Jahr des Echtlaufs finanziell profitiert hat.

Microsoft
Partner

Gold Application Development
Gold Data Analytics



Referenzen

Atlantic Zeiser, Konzelmann, Karl Maier, KWB – Kraft und Wärme aus Biomasse, Lissmac, LWB Steinl, Maschinenring, NGR, Reed Electronics, Spaleck Oberflächentechnik, Starlim Sterner, Thermo-plan, Ophardt, Worthmann Maschinenbau.

Highlights

- Mittelständisches Traditionsunternehmen, das die Sprache seiner Kunden spricht
- Mehrfach als ERP-System des Jahres ausgezeichnete Lösung, u.a. in der Kategorie „ERP für Industrie 4.0“
- Leistungsstarker Funktionsumfang, ausgelegt auf die Anforderungen des digitalen Zeitalters
- Ansprechende Optik, hohe Benutzerfreundlichkeit
- Modernste Technologie schon heute im Einsatz: Von umfassenden Funktionen für Industrie 4.0 bis hin zu innovativer künstlicher Intelligenz
- Anomalieerkennung für die Fertigung: Reduziert Ausschuss und ermöglicht Predictive Maintenance
- KI-Analysen für die Lagerhaltung unterstützen bei der Konfiguration der idealen Parameter
- Experten-Know-how aus mehr als 25 Jahren Erfahrung am Markt



Firmenprofil

Bei der Asseco Solutions handelt es sich um den Zusammenschluss technologisch führender ERP-Anbieter mit Niederlassungen in sieben Nationen. Seit mehr als 25 Jahren bietet das Unternehmen mit Hauptsitz in Karlsruhe modernste Technologien für den gehobenen Mittelstand.

Als innovativer ERP-Spezialist unterstützt die Asseco Solutions ihre Kunden auf allen Stufen des Digitalisierungsprozesses. Dabei agiert sie nicht nur als reiner Lösungspartner, sondern begleitet Unternehmen auch als erfahrener Beratungspartner in die smarte Zukunft: In enger Zusammenarbeit mit dem Kunden unterstützen die Asseco-Experten bei der Entwicklung eines individuellen Digitalisierungskonzepts.

Die Grundlage hierfür bilden die innovativen Industrie-4.0-tauglichen Lösungen der Asseco Solutions, die zur Bewältigung verschiedenster Aufgaben bereits heute auf modernste KI-Technik zurückgreifen. Die vollständig webbasierte ERP^{II}-Lösung APplus zeichnet sich neben ihrem breiten Funktionsumfang vor allem auch durch ihre kostengünstige Administration sowie ergonomische Bedienung aus. Dies spiegelt sich auch in der konkreten Zufriedenheit der Anwender bei der Nutzung der Asseco-Lösung im Praxisalltag wider: Im Rahmen der Trovarit-Studie zur Nutzerzufriedenheit 2018/2019 zeichneten Unternehmen Asseco bereits zum dritten Mal in Folge mit Bestnoten aus.

Produkte & Services

Die Asseco Solutions bietet ihren Kunden mit APplus eine leistungsstarke ERP-Software, mit der sich der gesamte Geschäftsprozess nahtlos abbilden lässt. Als echte „ERP 4.0“-Lösung ist APplus bis in den Kern auf die hohen Leistungsanforderungen der Digitalisierung zugeschnitten und unterstützt Anwender bereits heute in unterschiedlichsten Anwendungsbereichen durch innovative Zukunftstechnologie wie künstliche Intelligenz.

Im Kontext der smarten Fabrik erhalten Anwender mit der neuesten APplus-Version ein umfassendes Funktionsportfolio zur Umsetzung ihrer Digitalstrategie:

- Anbindung auch nicht-intelligenter Maschinen an die Cloud,
- KI-basierte Anomalieerkennung zur Vermeidung von Ausschuss und Stillständen während der Fertigung (Predictive Maintenance),
- Intelligente Organisation und Planung von Serviceeinsätzen,
- Ergänzung des Leistungsportfolios durch smarte Informationsservices für Endkunden.

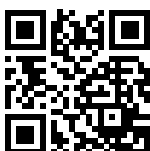
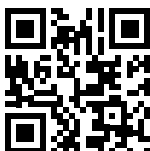
Unter anderem aufgrund der Abdeckung zahlreicher Industrie-4.0-Aspekte sowie der starken Integration der Maschinenebene ins ERP-System wurde APplus 2019 in der Kategorie „Industrie 4.0 / Internet of Things“ als ERP-System des Jahres ausgezeichnet.

Kontakt

Asseco Solutions AG
Amalienbadstr. 41C
76227 Karlsruhe

Tel. +49 (0) 721 91432-0

de.info@assecosol.com
www.applus-erp.com
www.scslive.com



KI-Einsatz im Industrie-4.0-Kontext: Die smarte Fabrik wird intelligent



Ausschuss reduzieren, Stillstände vermeiden

Ob bereits nativ smart oder noch größtenteils analog: Um Produktionsmaschinen in die Cloud zu bringen, bestehen heutzutage zahlreiche Möglichkeiten. Doch übertragen die Anlagen erst einmal ihre Daten, stehen Unternehmen schnell vor der nächsten Herausforderung: Wie lassen sich die Datenmassen effektiv bewältigen und tatsächlich sinnvolle Erkenntnisse daraus ziehen? In einem gemeinsamen Projekt mit einem mittelständischen Fertiger setzt der ERP-Spezialist Asseco Solutions dazu auf innovative künstliche Intelligenz.

Diese ermöglicht es, die Komplexität bei der Identifizierung von Störungsmustern zu bewältigen, die traditionelle Analysensysteme an ihre Grenzen bringt. Denn Anomalien im Produktionsprozess, die beispielsweise auf das Auftreten von Ausschuss oder einen kritischen Maschinenzustand hindeuten können, lassen sich nicht an einzelnen Parametern erkennen. Vielmehr ist das Zusammenspiel einer Vielzahl von Faktoren relevant. Während einzelne Variablen beispielsweise auf Basis von Schwellenwerten problemlos mit herkömmlicher Technologie überwacht und analysiert werden können, potenziert sich die Anzahl der möglichen Konstellationen mit jedem weiteren Faktor, der in die Analyse miteinbezogen wird – ein Szenario, das den KI-Einsatz unerlässlich macht.

Der mittelständische Asseco-Kunde erfasst im Verlauf seines Produktionsprozesses mehr als hundert Parameter, die für die Analyse berücksichtigt werden müssen. Um dieser Datenmassen Herr zu werden, haben die KI-Experten der Asseco ein neuronales Netz implementiert. Dank der sogenannten „long short-term memory“-Technik verfügt dieses über eine Art „Erinnerungsfähigkeit“ und ist damit in der Lage, durch „Erfahrungen“ zu lernen. Dabei handelt es sich um das Feedback des Maschinenführers: Dieser gibt auf jeden Output der KI Feedback, ob die als kritisch identifizierte Konstellation tatsächlich einen Fehler zur Folge hatte oder nicht. So wird die KI Schritt für Schritt in die Lage versetzt, Ausschuss oder kritische Maschinenzustände vorzusagen und dem Unternehmen die Möglichkeit zu geben, bei Störungen präventiv einzugreifen.

Optimale Lagerparameter ermitteln

Auch im Kontext der Lagerhaltung kann der Einsatz von KI sinnvoll sein und dabei helfen, die Effizienz der Fertigungsprozesse sowie die Wirtschaftlichkeit des Unternehmens zu erhöhen. Bei einem weiteren Asseco-Kunden wird künstliche Intelligenz beispielsweise dazu verwendet, durch Analyse der bestehenden Daten einen Optimierungsplan für die Lagerhaltung zu entwickeln. Auch dieser Mittelständler sah sich mit einer Vielzahl von

Parametern konfrontiert, aus der es sinnvolle Erkenntnisse abzuleiten galt: Von der Frage, ob Teile auf Lager gelegt werden sollen oder nicht, über Mindestbestände bis hin zu Wiederbeschaffungszeiten.

Mithilfe der KI-Technologie konnte diese Komplexität bewältigt und somit eine optimale Neuordnung der einzelnen Artikel abgeleitet werden. Zum Einsatz kam dabei das sogenannte „K-MEANS“-Verfahren. Dieses eignet sich besonders gut dazu, Objekte in Gruppen einzuteilen – in diesem Fall in die beiden Gruppen – in diesem Fall in die beiden Gruppen – „Artikel auf Lager legen“ oder „Artikel auftragsbezogen beschaffen“. Mehr als hundert Parameter wurden bei der Analyse der bestehenden Datensätze berücksichtigt. Neben der Neuordnung der Artikel konnte auch die jeweils optimale Mindestbestellmenge errechnet werden.

Ein wichtiger Faktor für das Ergebnis der Analyse war zudem auch der genutzte Safety-Level: Der Asseco-Kunde hatte die Möglichkeit, zu definieren, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein benötigtes Teil bei Bedarf tatsächlich auf Lager vorrätig sein sollte (bei einem Safety-Level von 100 Prozent werden alle Teile mit relativ hohem Bestand auf Lager gelegt). Das Unternehmen entschied sich für einen Safety-Level von 95 Prozent. Damit ließ sich der Lagerbestand durch die KI-Analyse insgesamt um 23 Prozent reduzieren.

Highlights

- Größter Microsoft D365 Partner weltweit mit über 3.600 ERP und CRM Experten
- Branchenexpertise:
 - Diskrete- und Prozessfertigung
 - Einzel- /Großhandel (Retail)
 - Dienstleistungssektor
 - Finanzwesen
 - Stahl- und Metallhandel
 - Handel und Distribution
 - Non-Profit Organisationen
- Über 1.200 CRM- und ERP-Projekte erfolgreich abgeschlossen
- 21 Standorte in der DACH Region
- Wir helfen unseren Kunden, ihre Unternehmen durch digitale Innovation zu transformieren.
- 18 Digitale Innovation Studios, langjährige Erfahrung im Bereich Experience Design
- Führender Anbieter für Microsoft Dynamics 365 Services im Report „The Forrester Wave™: Microsoft Dynamics 365 Services, Q2 2019“
- 12x in Folge Gewinner des Microsoft Inner Circle Award als bester Microsoft Dynamics-Partner



Firmenprofil

Avanade ist ein international führender Anbieter von digitalen und cloudbasierten Diensten, Geschäftslösungen sowie designorientierten Anwendungen. Auf Basis des Microsoft-Ökosystems entwickeln unsere Spezialisten einzigartige Lösungen für jeden unserer Kunden. Weltweit arbeiten rund 39.000 Menschen in 25 Ländern für uns. Geegründet wurde Avanade im Jahr 2000 von Accenture und Microsoft.

Produkte/ Lösungen

Im Rahmen der „Digitalen Transformation“ spielt die Vernetzung von Prozessen über alle Unternehmensbereiche hinweg eine immer größere Rolle.

Microsoft Dynamics 365 kombiniert Funktionen aus ERP, CRM, Office 365, Microsoft Power BI und Azure Services, führt diese als modulare Komplettlösung zusammen und stellt sie als Cloud-Anwendung bereit sowohl weltweit als auch über lokale Rechenzentren.

Microsoft Dynamics 365 unterstützt Sie dabei:

- Prozesse ohne aufwendige Schnittstellen und Anpassungen zu vernetzen
- Medienbrüche und Fehlerquellen, bsw. in Form von Doppelangaben zu vermeiden
- Einheitliche Daten in allen Anwendungen sicher zu stellen
- Und damit Ressourcen, wertvolle Zeit und Kosten zu sparen
- Software und Services immer auf dem neuesten Stand zu halten

Dies wird möglich durch:

- Eine intuitive Bedienoberfläche, die Anwendern die Einarbeitung vereinfacht
- Umfassende Analysetools, die Transparenz schaffen und Auswertungen in Echtzeit ermöglichen
- Skalierbarkeit
- Einfache Integration in bestehende Systemlandschaften
- Vereinfachte Abläufe und optimalen Durchsatz
- Sichere Cloud-Technologie
- Schnelle und kostengünstige Implementierung

Mit Dynamics 365 vernetzen Sie Ihre Arbeitsabläufe. Das Resultat: Keine Datensilos und verpassten Absatzmöglichkeiten mehr, stattdessen zufriedener Mitarbeiter und Kunden.

Warum Avanade?

Avanade holt Ihr Unternehmen da ab, wo Sie sich auf dem Weg in Richtung Digitalisierung aktuell befinden und entwickelt gemeinsam mit Ihnen eine Roadmap, mit der Sie Ihre Business-Ziele erreichen.

- Wir unterstützen Sie beim Aufbau einer überzeugenden Customer Experience – mit Chatbots, KI und Predictive Analytics
- Auch Ihre Mitarbeiter wollen wie Kunden behandelt werden. Wir sorgen für eine moderne Employee Experience
- Wer wachsen will, muss sich wandeln: Wir modernisieren Ihre Systemarchitektur und begleiten Sie auf dem Weg in die Cloud
- Die Daten sind da, aber wo sind die Insights? Mit uns holen Sie mehr aus Ihrer Investition heraus

Kontakt

Avanade

Headquarter Deutschland Kronberg im Taunus
T: +49 6173 9463 800
E: germany@avanade.com

Headquarter Österreich Wien
T: +43 676 844 111 0
E: austria@avanade.com

Headquarter Schweiz Wallisellen
T: +41 43 430 43 43
E: switzerland@avanade.com



W: www.avanade.com

Encory: Umweltfreundliches Unternehmen mit Senkrechtstart – dank innovativen Tools

Cloud-basierte Plattform ermöglicht schnellen Zugriff auf alle wichtigen Business-Tools, hohe Agilität, Effizienz und Produktivität

Ausgangslage

Ein neues Unternehmen macht alles richtig

Encory ist zwar noch ein junges Unternehmen – hinsichtlich Technologie und Vision ist das Joint Venture von BMW und der ALBA Group allerdings schon heute ganz vorn dabei. Es entwickelt Logistik- und Consulting-Lösungen rund um die Wiedergewinnung und Aufbereitung gebrauchter Autoteile.

Die Auswahl der richtigen IT-Infrastruktur war bei der Firmengründung von Encory ein zentraler Aspekt. Denn das Management wollte dem Unternehmen einen starken technologischen Unterbau ohne Altlasten geben – auf Basis der besten, skalierbarsten Cloud-Plattform, die es auf dem Markt derzeit gibt. Sie sollte schnell und einfach zu implementieren sowie anzupassen sein, ohne Einschränkungen durch eine physische Infrastruktur. Hinzu kam der Anspruch, eine innovative und moderne Arbeitsumgebung zu schaffen, mit der sich talentierte Mitarbeiter gewinnen und halten lassen. Und genau die waren für Encory besonders wichtig, um eine schlagkräftige Organisation aufzubauen. Eine optimale Workplace Experience mit Zugriff auf alle wichtigen Tools sollte ein zentraler Erfolgsfaktor sein.

Die Lösung

Eine Plattform, die mit dem Business wächst

Encory entschied sich schließlich für **Microsoft Dynamics 365 for Finance and Operations** – alle benötigten Lösungen integriert in einer Plattform und dazu umfangreiche Cloud-Möglichkeiten. Als es dann darum ging, die Plattform zu implementieren und daraus ein leistungsfähiges ERP-System zu entwickeln, wandte sich Encory an Avanade.

In einem ersten Schritt identifizierte das Projektteam die wichtigsten Prozesse, die die Dynamics 365-Plattform unterstützen sollte.



„Wir brauchten eine Lösung, die einen internationalen Rollout erlaubt. Wir haben uns verschiedene Plattformen angeschaut – am Ende war Dynamics 365 bei Weitem die flexibelste für unsere Anforderungen.“

Marco Scherb, Director of Information Management, Encory GmbH

Bei einer neu gegründeten Firma betrifft das logischerweise zunächst einmal die Bereiche Sales und Finance. In weniger als vier Monaten verfügte Encory über ein funktionierendes Rechnungswesen und konnte Zahlungseingänge verwalten. Dann folgte der sukzessive Ausbau der Lösung entsprechend der aktuell höchsten Prioritäten. Heute laufen auf der Plattform Module für Beschaffung, Logistik und Lagerverwaltung – und das voll integriert mit Dynamics 365 CRM und Microsoft Office 365.

Die Ergebnisse

Blick in eine glänzende Zukunft

Seit der Implementierung von Dynamics 365 ist Encory kontinuierlich gewachsen. Das Unternehmen verfügt heute über eine kostengünstige, hoch responsive und stets

aktuelle Workplace-Plattform – für die Agilität und die nötigen Freiheitsgrade, die wichtig sind, um schnell auf Marktveränderungen reagieren und Kunden kontinuierlich neue Lösungen anbieten zu können. Der eigentliche Schlüssel zum Erfolg liegt allerdings in der Bedeutung, die man bei Encory der Belegschaft zumisst. Dazu gehört das Grundverständnis, dass nur die Kombination aus richtiger Technologie und positiver Employee Experience für höchste Effizienz und Produktivität sorgt – und damit für nachhaltigen Geschäftserfolg.

Für die Zukunft hat Encory große Pläne und will neue Märkte für seine umweltfreundlichen und kostensparenden Services erobern. Als Encorys Berater und Partner des Vertrauens freut sich Avanade, bei dieser Entwicklung mit an Bord zu sein.



Passgenau für ausgewählte Branchen

Mit unserer jahrelangen Branchen-Expertise sowie einem umfassenden Produkt- und Serviceportfolio bieten wir intelligente, zukunftssichere Business-Software-Lösungen für die Fokusbranchen: Diskrete Fertigung, Automobilzulieferer, Bekleidungshandel und -industrie, Baugewerbe, Dienstleistung, Energiewirtschaft und Prozessindustrie. Unsere Branchenlösungen basieren auf den weltweit erfolgreichen Microsoft-Software-Plattformen Dynamics 365 Business Central und Dynamics 365 for Finance and Supply Chain sowie auf Infor M3. Ergänzt wird unser Portfolio durch Business Intelligence, AI, branchenspezifische Add-ons, Power Apps und Collaboration Tools.

Eine Lösung für Ihr Unternehmen

Mit unserer Begeisterung für Business Software und modernste IT-Technologien und unserem Know-how aus über 2.000 Projekten bieten wir leistungsstarke Lösungen für die Herausforderung unserer Kunden. Unser Versprechen ist die optimale Integration ihrer Geschäftsprozesse in konstruktiver, partnerschaftlicher Zusammenarbeit. Wir geben Unternehmen intelligente, integrierte Business-Software-Lösungen an die Hand, die Menschen, Daten und Prozesse bestmöglich verbinden und somit ihr Wachstum beschleunigen.

Starke Partnerschaften

Als „Microsoft Certified Gold Partner“ und „Infor Gold Channel Partner“ sind wir in all unseren Kernbereichen ausgezeichnet und zertifiziert. BE-terna wurde 2020/2021 erneut in den Elite Club der Microsoft Partner und in den Inner Circle for Microsoft Business Applications aufgenommen. Als „Qlik Elite Solution Provider“ zählen wir heute, neben ERP und CRM, auch beim Thema Business Intelligence zu den Top-Adressen.

Kontakt

BE-terna GmbH
Bornaer Str. 19
04288 Leipzig
Deutschland
T: +49 34297 648 0

BE-terna GmbH
Grabenweg 3a
6020 Innsbruck
Österreich
T: +43 512 362060 0

info@be-terna.com
www.be-terna.com



BE-terna-Unternehmensgruppe

BE-terna zählt zu den führenden europäischen Anbietern von ERP-, BI-, CRM- und HRM-Lösungen in der Cloud und bietet Full-Service rund um die Themenbereiche Business Software und Geschäftsprozess-Management. In der BE-terna-Unternehmensgruppe arbeiten heute mehr als 850 IT-Experten an 19 Standorten in Deutschland, Österreich, Schweiz, Slowenien, Serbien und Kroatien. Als erfolgreicher Teil der weltweiten Microsoft-Dynamics- und Infor-Partnernetzwerke begleiten wir Unternehmen auf dem Weg in die Digitalisierung – vom innovativen mittelständischen Unternehmen bis hin zum international agierenden Konzern.



Firmenprofil

cimdata software ist der kundennahe Spezialist für ERP und Produktionsplanung mit Sitz in der Region Nürnberg. Seit 1983 entwickeln wir Softwaresysteme für unsere mittelständischen Kunden in der Fertigungsindustrie. Als ein DIN EN ISO 9001 zertifiziertes Unternehmen sind unsere Geschäftsprozesse auf Qualität ausgerichtet. Durch kundenorientiertes Denken und Handeln garantieren wir Ihnen beste Leistungen. Kurze Kommunikationswege und schnelle Reaktionszeiten zeichnen das gute Verhältnis zu unseren Kunden aus. Wir setzen auf langjährige gute Partnerschaften.

Die **cimERP**-Softwareprodukte verfügen über beste Funktionalität. Sie werden von uns kontinuierlich an die Bedürfnisse unserer Kunden angepasst und in direktem Kontakt weiterentwickelt, um die Unternehmensprozesse noch effektiver zu machen. Wir bieten Ihnen ein flexibles ERP nach Maß und Produktionsplanungslösungen für mittelständische Fertigungsbetriebe in allen Branchen.

Produkte & Services

Mit dem **cimERP**-Produktportfolio sind die Hauptprozesse der Serien-, Varianten- und Auftragsfertigung optimal abgedeckt. Über die umfangreiche, durchgehende Gesamt-

lösung **cimERP** hinaus sind bewährte Integrationslösungen für Finanzen, Controlling, Betriebsdatenerfassung, mobile Lagerlogistik, Exportdokumentation und viele weitere Funktionen vorhanden. **cimAPS** ist der visuelle Fertigungsleitstand, der die Optimierung der Planung erlaubt. Mit dem Einsatz von **cimAPS** reagieren Sie schneller auf eingehende Aufträge und optimieren Ihre Produktionsabläufe.

cimMobile ermöglicht die mobile Nutzung von **cimERP**-Funktionen über Intranet und Internet. Das Frontend Interface ist an Ihre speziellen Anforderungen anpassbar. Durch Ansteuerung der Webservice-Schnittstelle mit eigenen Programmen erhalten Sie umfassende Flexibilität. Unsere moderne Softwarearchitektur erlaubt einen laufenden Releasewechsel ohne Anpassungen.

Die Anforderungen unserer Kunden bilden die Grundlage der Lösungskonzepte. Sie profitieren von der kompetenten Beratung und der durchdachten Einführung unserer Softwarelösungen. Auch nach der Implementierung stehen wir Ihnen mit umfassender Betreuung durch direkte Ansprechpartner und verlässlichem Support zur Seite. Wir bieten den Anwendern individuelle Schulungen rund um unsere Software an. Die cimdata Hotline und Ihr Wartungskonzept sichern Ihre Investition optimal ab.

Highlights

- Inbegriffene Releasewechsel bei **cimERP** innerhalb der Wartung
- **cimAPS** für die grafisch-interaktive Feinplanung Ihrer Fertigungsaufträge und der entsprechenden Ressourcen
- Spezielle Branchenkenntnisse und entsprechend zugeschnittene Lösungen
- Umfangreiche Formulare und Auswertungen in **cimERP**
- Nutzung der ERP-Funktionen auch mobil und von Endgeräten unabhängig
- Komplette IT-Systeme aus einer Hand
- Schnelle Reaktionsfähigkeit und Fachkompetenz unseres Supports
- Langjährige partnerschaftliche Geschäftsverbindungen
- Seit über 35 Jahren Ihr Partner für flexibles ERP und optimale Produktionsplanung

Referenzen

Unsere Kunden sind mittelständische Unternehmen aus der Fertigungsindustrie, aber auch Teilunternehmen größerer Konzerne. Über 100 Kunden aus den verschiedensten Branchen nutzen unsere Softwarelösungen und Dienstleistungen.

Dazu zählen:

- C+P Möbelsysteme GmbH & Co. KG
- C. Hübner GmbH
- Graf Elektronik GmbH
- IFFLAND AG
- Johannes Giesser Messerfabrik GmbH
- RÖSLE GmbH & Co. KG

Kontakt

cimdata software GmbH
Hohentrüdingen Str. 11
91747 Westheim

Telefon: 09082/959 61-0

E-Mail: infocim@cimdata-sw.de
Internet: www.cimdata-sw.de





Der Vorstand: Gerrit Schiller, Uwe Bergmann (Vors.), Klaus Aschauer

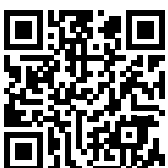


Kontakt

COSMO CONSULT-Gruppe
Schöneberger Straße 15
10963 Berlin

Tel.: +49/(0) 30/34 38 15-0
Fax: +49/(0) 30/34 38 15-111

E-Mail: info@cosmoconsult.com
Internet: www.cosmoconsult.com



Mit mehr als 1.200 Mitarbeitern an 43 internationalen Standorten – davon 14 in Deutschland – gehört die 1996 gegründete COSMO CONSULT-Gruppe zu den weltweit führenden Anbietern Microsoft-basierter Branchen- und End-to-End-Businesslösungen. Damit ist das Software- und Beratungshaus in der Lage, sämtliche Geschäftsvorgänge lückenlos mit modernsten Lösungen abzubilden – vom ersten Kundenkontakt bis zum After-Sales-Service. Hauptzielgruppe sind Betriebe aus den Bereichen Auftrags- und Prozessfertigung, Handel, Bauindustrie und Dienstleistungen.

Gemeinsam mit namhaften Industriepartnern begleitet COSMO CONSULT Unternehmen bei der Digitalen Transformation und entwickelt zukunftsweisende Industrie 4.0-Lösungen. Hierfür setzt das Software- und Beratungshaus auf ein breites Portfolio, das neben Enterprise Resource Planning (ERP)-Systemen auch Lösungen zu Data & Analytics, Customer Relationship Management (CRM), Office, Teamwork, Dokumentenmanagement und zum Internet of Things (IoT) umfasst.

Das Produktportfolio wird von einem breiten Consulting-Angebot flankiert. Damit ist gewährleistet, dass Software und Digitalisierung später auch gelebt werden. Mit den Lösungen von COSMO CONSULT arbeiten klassische Mittelständler ebenso wie internationale Großkonzerne oder innovative Startups aus dem E-Commerce-Umfeld.

ERP & Intelligent ERP - Mehr als „nur“ ERP-Software

ERP-Systeme sind der Dreh- und Angelpunkt der betrieblichen IT-Infrastruktur – daran wird sich auch mit der Digitalisierung nichts ändern. Neue Aufgaben wie etwa Teamwork, Datenanalyse oder Industrie 4.0-Szenarien werden jedoch zunehmend mit modernen, flexiblen Cloud- oder IoT-basierten Technologien umgesetzt. Aufgabe des ERP-Systems ist es dann, diese Informationen zu verarbeiten, sie entlang der Prozesse bereitzustellen oder daraus Automatismen abzuleiten. COSMO CONSULT setzt auf die ERP-Systeme Microsoft Dynamics 365 Business Central (vormals Microsoft Dynamics NAV) und Microsoft Dynamics 365

for Finance and Operations (vormals Microsoft Dynamics AX). Beide sind Teil der flexiblen Microsoft-Technologieplattform und lassen sich auf einfache Weise zu lückenlos integrierten Gesamtsystemen erweitern. So profitieren Unternehmen von den jeweils besten Technologien, ohne dabei die Integrität ihrer Geschäftsprozesse zu gefährden.

COSMO CONSULT nutzt dieses Potenzial, um ERP-Systeme um intelligente Komponenten und Services zu erweitern. Dabei werden aus praktischen Erfahrungswerten anhand mathematischer Modelle objektive Entscheidungsparameter abgeleitet. Typische Einsatzbereiche sind die Bestandsoptimierung in der Logistik oder optimierte Maschinenbelegungspläne in der Fertigung.

Beratung führt Projekte zum Erfolg

COSMO CONSULT verfolgt einen ganzheitlichen Projektansatz. Ziel ist es, digitale Prozesse, Firmenkultur und Arbeitsweisen in Einklang zu bringen. Alle Softwareprojekte werden deshalb von einem umfangreichen Beratungsangebot flankiert, das sich der Prozessoptimierung oder dem Change-, Projekt- und Organisationsmanagement widmet. Bei weiteren Beratungspaketen stehen spezielle IT-Themen, das Qualitäts-, Risiko- oder Finanzmanagement im Fokus. Die Berater von COSMO CONSULT entwickeln dabei konkret umsetzbare Handlungsempfehlungen – unabhängig vom jeweiligen IT-Projekt.

Von besonderer Bedeutung ist Unternehmensberatung bei Digitalisierungsprojekten, denn hinter der Digitalen Transformation steckt weit mehr als nur „Technologie“. Es geht um einen permanenten Veränderungsprozess, der über die Zukunfts- und Wettbewerbsfähigkeit entscheidet. Um Prozesse und Geschäftsmodelle digital neu aufzustellen, müssen viele Unternehmen umdenken. Deshalb startet der digitale Beratungsansatz von COSMO CONSULT mit einer umfassenden Analyse des digitalen Reifegrads. Darauf aufbauend entwickeln die Consultants eine unternehmensspezifische Vision, konkrete Ziele und eine digitale Roadmap, die den Weg in die Digitalisierung aufzeigt.

Zeit für die Cloud

Negative Wirtschaftszahlen aufgrund der Corona-Krise werden auch danach noch allgegenwärtig sein. Unternehmen sollten daher Modernisierungen ihrer Informationstechnologie, die mittelfristig sowieso notwendig wären, rascher vorantreiben, um in der Zeit wirtschaftlicher Erholung möglichst effizient agieren zu können.

Klaus Aschauer, Vorstand und Chief Customer Officer der COSMO CONSULT-Gruppe, nimmt Stellung.

Herr Aschauer, das Thema „Cloud“ schreibt in Deutschland noch keine Erfolgsgeschichte. Ist jetzt die Gelegenheit, die Möglichkeiten der Cloud nutzbringend voranzutreiben?

Es ist auf jeden Fall zurzeit für viele Firmen, vor allem im Mittelstand, ein Riesenthema, wie sie ihre Anwendungssysteme cloudfähig machen. Das betrifft nicht nur ERP-Systeme, sondern ebenso CAD, CRM und viele andere. Wir erarbeiten gerade ein Konzept, um mit Tools und Anleitungen den Weg „Move to Cloud“ zu automatisieren, um die erforderlichen Aufwände zu minimieren. So gibt es Überlegungen, ein Update-Center zu errichten, das sich nur auf Updates konzentriert, die den Kunden die richtige cloudfähige Technologie für die erwünschten Geschäftsergebnisse bringen. Aus den Daten zu lesen und zukunfts vorausschauend zu arbeiten, mit ihnen interaktiv zu arbeiten, das hat heute keiner so richtig auf dem Schirm. Das betrifft vor allem den Mittelstand.

Gibt es denn da heute schon Möglichkeiten?

Unsere Intelligent-ERP-Systeme sehen ihre Basis in der Cloud. Sie erweitern das klassische ERP-Leistungsspektrum und unterstützen mit intelligenten Assistenten aktiv komplexe operative Entscheidungen. Man schiebt Daten aus dem ERP-System in die Cloud, sammelt sie dort in einem Data Lake, strukturiert sie und macht sie mit KI, also datengestützten mathematischen Berechnungs-

modellen, intelligent und schiebt sie zurück ins ERP-System, wo sie bei schwierigen Entscheidungen maßgeblich unterstützen können.

Ich denke, dass viele kleinere Unternehmen jetzt die Chance haben, mit Ideen, die wir für neue Geschäftsmodelle ausgearbeitet haben, erfolgreich zu starten. Unser Business Central to go etwa ist eine vorkonfigurierte Lösung auf der Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central, einer Cloud-basierten Rundum-Business-Lösung, die man sehr schnell in der Cloud bereitstellen kann. Für viele kleinere Unternehmen dürfte die Cloud der Königsweg sein, weil einfach alles an IT vorhanden ist, die Investitionen geringer sind und der übliche Aufwand für Implementierung, Wartung und Updates entfällt.

Worin besteht denn für den Mittelstand der größte Handlungsbedarf?

Ich glaube, der größte Handlungsbedarf liegt darin, mit den zur Verfügung stehenden Mitteln eine sinnvolle Strategie für ein Unternehmen abzuleiten. Oft meint man, Transformation betrifft ja nur IT und Technologie und das sei ja bereits vorhanden. Aber auch die Mitarbeiter und vielleicht sogar die Partner, Lieferanten und Kunden mitzunehmen in eine innovative Zukunft, ihnen zu sagen, denkt digital, das ist eine echte Herausforderung. Analoge Prozesse werden nicht allein durch IT-Unterstützung digital. Dieses Umdenken wird sukzessive sehr viele Branchen betreffen, selbst solche wie die Medizin oder das Rechtswesen. Wenn Milliarden Daten zu bestimmten Krankheiten gesammelt werden, die dann eine künstliche Intelligenz analysieren kann, ist der Therapievorschlag, der von einer KI kommt, möglicherweise fundierter als der eines Arztes. Oder Anwälte. Wenn die Daten aller Gerichtsverfahren und Präzedenzfälle auswertbar in Data Lakes mit Cloud und KI in Verbindung stehen, sucht man nur noch den passenden Google-Account und schildert, was passiert ist.

Aus diesen Gründen sind wir auch nicht mehr nur der ERP-Anbieter, als den man uns immer



wahrgenommen hat, sondern verfügen über ein umfassendes, vielfältiges Beratungsangebot. Und wir sehen den SAP-Anwender nicht mehr als verlorenen Kunden, sondern als potenziellen künftigen Kunden. Wir können fragen: Du hast SAP? Großartig. Da passt das CRM-System von Microsoft ganz hervorragend dazu. Und wir können es zudem extrem vielseitig und gründlich mit unseren Power-BI-Tools auswerten. Wir können unser intelligentERP an SAP andocken und unsere intelligente Plattform kannst du für KI nutzen. Ich glaube, das ist ein echter USP von uns. Wir stehen heute für ganzheitliche Transformationsideen, Transformationskonzepte und Transformationsberatung.

Wie sehen die weitere Entwicklung und digitale Zukunft aus?

Die Welt wird immer kleiner und damit die Konkurrenz immer größer. Das zwingt uns, in der Ausrichtung präziser, konsequenter und besser zu sein, etwa in Bezug auf neue Ideen und neue Geschäftsmodelle. Ich glaube, die richtigen Menschen zu finden, die die Zeit erkannt haben und mit Leidenschaft nach vorn gehen und ein Stück weit ihre Träume und die Träume anderer vorantreiben, ist ein ganz wichtiger Punkt. Und wenn ich auf COSMO CONSULT schaue, dann ist das auch ein Netzwerk, eine Community, eine Familie geworden, die natürlich von Technologie lebt. Die Technologie ist austauschbar, die Community besteht aber aus den Menschen, die das jeden Tag mit Leidenschaft leben.

Highlights

Die CSS AG ist Ihr Partner für die Digitalisierung Ihrer kaufmännischen Geschäftsprozesse.

- **Individuell:** Mehr als 30 Module ermöglichen eine Anpassung von eGECKO nach Ihren Vorstellungen und Wünschen
- **Integriert:** Die 100%ige Integration von eGECKO sorgt für Durchgängigkeit in sämtlichen betriebswirtschaftlichen Prozessen
- **International:** eGECKO ist in mehr als 27 komplett übersetzten Landesversionen inklusive landesspezifischer Gesetzgebung verfügbar

Unsere Mission

Dynamische Märkte, einschneidende gesetzliche Veränderungen, wachsende Kosten und Konkurrenzdruck: Im heutigen Marktumfeld, in dem technologische Innovationen und disruptive Veränderungen prägend sind, ist die Digitalisierung in allen Bereichen das Gebot der Stunde. Deswegen verfolgen wir zielstrebig unsere Bestimmung: Die konsequente und durchgängige Digitalisierung aller kaufmännischen Prozesse voranzutreiben, damit Unternehmen – egal, ob Mittelstand oder internationaler Konzern – durch die Automatisierung ihrer administrativen Aufgaben Zeit für die Realisierung ihrer Unternehmensziele gewinnen.



Firmenprofil

Die CSS AG entwickelt seit 1984 benutzerorientierte sowie branchenübergreifend einsetzbare Business Software für den anspruchsvollen Mittelstand -auch für den internationalen Unternehmenseinsatz. Die Softwarelösung eGECKO bietet als einzige Mittelstandslösung die komplette Integration von Rechnungswesen, Controlling, Personalwesen und CRM mit moderner Javatechnologie. Mit knapp 2.500 Kunden und ca. 10.800 Firmen, darunter Organisationen, öffentliche Einrichtungen, mittelständische Unternehmen und internationale Konzerne wie CAWÖ Textil, Hassia Mineralquellen, die WASGAU Produktions & Handels AG oder der VDMA, gehört CSS zu den großen Herstellern betriebswirtschaftlicher Software in Deutschland. Neben dem Hauptsitz in Künzell bei Fulda ist die CSS-Gruppe deutschlandweit mit über 230 Mitarbeitern und Standorten in Berlin, Dresden, Düsseldorf, Hamburg, Lampertheim, München, Villingen-Schwenningen und Wilhelmshaven vertreten. Dazu kommt ein europaweites Netz an Partnerunternehmen sowie die strategischen Partnerschaften zu Microsoft, Informix, Oracle und IBM. Die CSS AG ist Mitglied im Branchenverband BITKOM, im VDMA (Verband Deutscher Maschinen- und Anlagenbau e.V.) und im BVMW (Bundesverband mittelständische Wirtschaft e.V.).

Mittelstandslösung eGECKO

eGECKO ist ein ganzheitliches Softwaremodell, das in seinem Umfang im Mittelstandsegment einzigartig ist: In annähernd 30 Modulen findet der Anwender sämtliche Funktionalitäten zur optimalen Abbildung betriebswirtschaftlicher Prozesse im Unternehmen – aus einer Hand und aus einem Guss. Darin liegt der große Mehrwert – das macht die Lösung so komfortabel. Dabei integriert und vernetzt die branchenübergreifend einsetzbare Software eGECKO auf effiziente, ganzheitliche Weise sämtliche Abläufe eines Unternehmens. Das Produktportfolio umfasst Lösungen für das Rechnungswesen (Finanzbuchhaltung, Anlagenbuchhaltung, Konzernmanagement, Vertragsmanagement, Dokumentenarchiv), Controlling (Kostenrechnung, strategische Unternehmensplanung, Budgetierung, Kennzahlensystem, Rating), Personalwesen (Lohn- und Gehaltsabrechnung, Reise- und Personalmanagement, Personalmanagement, Personalzeiterfassung), CRM sowie spezielle ERP-Komplettlösungen für ausgewählte Branchen.

Kontakt

CSS AG
Friedrich-Dietz-Straße 1
36093 Künzell

Tel. +49 (0) 661 9392-0
E-Mail: info@css.de
<https://www.css.de/y/4>



eGECKO MEISTERT „QUALITÄT UND PASSFORM“

eGECKO



„Die ausgefeilten Funktionen nehmen uns im täglichen Geschäft immens viel Arbeit ab – das System verschlankt unsere täglichen Kernaufgaben.“

WOLFGANG RIEDMAIR
LEITER RECHNUNGSWESEN

der integrierten Unternehmenssoftware sind für LOWA alle Anforderungen erfüllt: Dank der durchgängigen Modultechnik der CSS-Lösung stehen relevante Daten in sämtlichen Anwendungen immer in Echtzeit aktualisiert zur Verfügung – alle erdenklichen betriebswirtschaftlichen Prozesse sind somit ganzheitlich abgedeckt. „Zudem begeistert uns die generelle Anwenderfreundlichkeit des Systems mit seiner schönen Benutzeroberfläche, was übrigens in hohem Maße zu unserer Entscheidung für eGECKO beigetragen hat“, konstatiert Wolfgang Riedmair.

Umfangreiche Funktionen erleichtern Arbeitsalltag

Besondere Erleichterung im täglichen Arbeitseinsatz bringt die vollintegrierte Eingangsrechnungsverarbeitung, womit die täglich anfallende Flut an Rechnungen und Gutschriften schnell und effizient abgewickelt werden kann. Jetzt ist eine frühzeitige Digitalisierung von Eingangsrechnungen ebenso gewährleistet wie die gleichzeitig GoBD-konforme Ablage dieser Dokumente im eGECKO Archiv. Auch die digitalen Freigabeprozesse mit integriertem Workflow, inklusive GoBD-konformer Protokollierung möchte Wolfgang Riedmair nicht mehr missen. „Durch die beliebig betragsabhängigen Prüf- und Freigabestrategien können wir wesentlich flexibler und effektiver arbeiten.“

Traditionsschuster LOWA setzt im kaufmännischen Bereich auf durchgängige Lösung von CSS

Investitionen in automatisierte Prozesse für geschäftskritische Bereiche sind beim Sportschuhhersteller LOWA unabdingbar. Dabei setzt das Traditionsunternehmen auf eGECKO von CSS. Mit der betriebswirtschaftlichen Komplettlösung werden alle Anforderungen im Bereich Finanzen und Controlling effizient und umfassend realisiert.

Bei Qualität und Passform macht die LOWA Sportschuhe GmbH keine Kompromisse – weder bei der Produktion ihrer Kollektion hochwertiger Berg- und Outdoorschuhe noch bei den Organisations- und Ablaufprozessen im Unternehmen selbst. Denn was 1923 als Familienbetrieb mit einer kleinen Produktion handgefertigter Haferlschuhe begann, ist heute längst ein Unternehmen mit Weltruf. Mit rund 250 Mitarbeitern am bayrischen Hauptsitz und weiteren internationalen Produktionsstätten vertreibt das Traditionsunternehmen rund 2,8 Millionen Schuhe jährlich in 55 Ländern weltweit.

Die hohen Ansprüche an sich selbst und seine Leistungen versteht LOWA auch als Leitwert für die kaufmännischen Strukturen des Unternehmens. Doch Anfang 2014 war die reibungslose Abwicklung der betriebswirt-

schaftlichen Abläufe mit der Fortführung des bisherigen Programmsystems gefährdet: Der SW-Eigentümer ging in Ruhestand und das System wurde folglich nicht weiter aktualisiert. Daher entschied sich die Geschäftsführung für die Einführung einer „modernen, zeitgemäßen Software“, erläutert Wolfgang Riedmair, Leiter Rechnungswesen bei LOWA. „Wir suchten nach einem ganzheitlichen System, welches nicht nur unsere Unternehmensprozesse vollumfänglich abbildet, sondern auch die Anbindung an diverse Vorgesysteme gewährleistet.“ Dazu zählte beispielsweise die Verarbeitung von ERP-Ausgangsrechnungen, die Abwicklung der Reisekosten oder der Bereich Lohn/Gehalt mit Schnittstelle zur Datev.

eGECKO Software punktet mit Gesamtkonzept

Nach gründlicher Evaluierung verschiedener in Frage kommender Softwaresysteme entschied sich LOWA dann im Juli 2014 für die betriebswirtschaftliche Software eGECKO der CSS AG. Und bereits ein halbes Jahr später – inklusive dreimonatiger Implementierungs- und zweimonatiger Schulungsphase – ging das System am 1. Januar 2015 in den Echtzeitbetrieb. Seitdem läuft die Software ohne Komplikationen. Insgesamt arbeiten heute ca. 80 Anwender mit der bedienerfreundlichen eGECKO-Lösung. Durch die Funktionsvielfalt



Digitalisierung im Großhandel: ALPHAPLAN und CRM bei Maschinen Stockert



Nicht wenige Großhändler aus dem KMU-Segment nutzen die Möglichkeiten des Internet-Vertriebs noch nicht oder nur unzureichend. Das paßt ins Bild vom allgemeinen Rückstand dieser Unternehmen in Sachen Digitalisierung, das von hier schon öfter zitierten Studien gezeichnet wird. ^[1]

Im ERP-Guide 2020 veröffentlichten wir die Success-Story der Wäschekrone GmbH & Co. KG, zeichneten deren Digitalisierungshistorie mit 16 größeren Projekten in 11 Jahren nach und wiesen auf das Charakteristische der dortigen Entwicklung hin: konsequente Nutzung technischer Möglichkeiten und stetige (Weiter-) Entwicklung unternehmensspezifischer Digitalisierungskonzepte – mit einem anpassungsfähigen ERP-System als Rückgrat.^[2] Beschrieben wurde einer von vielen möglichen Wegen zum digitalisierten Unternehmen – einen weiteren stellen wir im folgenden vor. Auch hier spielt das an den spezifischen Unternehmensbedarf hochanpassungsfähige ERP die Rückgrat-Rolle, ergänzt durch eine Middleware für den Channel-Vertrieb.

Das Unternehmen ...

1972 wurde Maschinen Stockert gegründet, heute wird es in zweiter Generation geführt und handelt mit Werkzeugen und Maschinen. Angesiedelt ist es in Hohenbrunn bei München, etwa 50 Mitarbeiter sind beschäftigt. Innerhalb von 10 Jahren hat sich das Unternehmen

von einem klassischen lokalen Anbieter zu einem europaweit aktiven B2B/B2C-Händler entwickelt.

... und seine Kunden

Zu den Kunden gehören Unternehmen des Bauhaupt- und Baunebengewerbes: Dachdeckereien, Schlossereien, Sanitär- und Heizungsinstallation, Metallbau, Stahlhallenbau und Blechverarbeitung.

Systemauswahl

2015 stand die Auswahl eines neuen ERP-Systems an. Dieses hatte vier wesentliche Anforderungen zu erfüllen:

1. Standardmäßige Abbildung der warenauswirtschaftlichen Handelsprozesse.
2. Integriertes CRM.
3. Hochgradige Flexibilität und Anpassungsfähigkeit (in Eigenregie!), volle Updatefähigkeit.
4. Hohe Integrationsfähigkeit zu anderen Systemen (E-Mail-Integration, Versandanbindung, MS Office-Anbindung) und zu Marktplätzen. Weitestgehend offene Schnittstellen.

Die Wahl fiel auf ALPHAPLAN ERP mit CRM und Rechnungswesen. Enthalten waren die Module Seriennummern, Set-Artikel, Lagerplatzverwaltung, Qualitätssicherung im Wareneingang, automatische Rückstandsauflösung, Helpdesk und Telefonanbindung (Tapi)

sowie Provisionsabrechnung, Reklamationsbearbeitung und Anbindung an unterschiedliche Vertriebskanäle und Einkaufsverbände. Auch das ALPHAPLAN Design-Kit für eigenständige Anpassungen wurde installiert. Im Einsatz sind 30 Concurrent User in der Warenwirtschaft und vier User im Rechnungswesen.

Anpassungen

Insgesamt wurden ca. 260 kundenspezifische Dialoge sowie 40 Formulare in Deutsch und Englisch durch Stockert und CVS erstellt und gepflegt. Sonder- oder Änderungsprogrammierungen wurden seit 2018 nicht mehr in Auftrag gegeben, sondern vom Unternehmen selbst durchgeführt. Die gesamte Projektzeit für die Einrichtung der Komponenten Warenwirtschaft, CRM, Rechnungswesen sowie der beschriebenen Anbindungen und Integrationen betrug 10 Monate.

Die Artikelbasis

Insgesamt sind ca. 580.000 Artikel verfügbar und lieferbar, größtenteils durch den Einkaufsverband E/D/E^[3]. Da nur ca. 8.000 Artikel im eigenen Lager geführt werden (auf knapp 2.500 qm Lagerfläche), wird ein großer Teil des Geschäfts mittlerweile per Crossdocking abgewickelt.

Crossdocking

Vorteile: Zeitgerechte Lieferung auch ohne eigene Lagerung, direkt durch den E/D/E. So

werden eigene Bestände, Lagerplatzbedarf und Lagerhaltungskosten gering gehalten. Würden in der Vergangenheit lediglich Aufträge erfaßt, die aus dem eigenen Lagerbestand bedient werden konnten, können nun über die Crossdocking-Funktionalität Aufträge gebucht und ausgeführt werden, wenn der eigene Artikelbestand 0 ist – auch in Kombination mit eigenen Aufträgen. Die daraus resultierenden Bestellungen werden automatisch als Crossdocking-Aufträge im ERP abgewickelt. Ein Mehraufwand entsteht nicht, da die Vorgänge vollautomatisch abgearbeitet und per EDI zweimal täglich übertragen werden.



Ebay- und Amazon

Im alten ERP System konnten Artikelstämme und Verkaufspreise exportiert und in die dafür vorgesehenen Ebay-TurboLister und die Amazon-Plattform übertragen werden. Die Ergänzung um Mediadaten, Artikel-Attribute und Auktionszeiträume bei diesen beiden Plattformen war aber immer eine manuelle Tätigkeit für zwei Mitarbeiter. Der damit verbundene hohe Aufwand war ein begrenzender Faktor für die erzielbaren Umsätze auf diesen Kanälen. Das änderte sich grundlegend mit der Einführung von ALPHAPLAN und Speed4Trade.

Omnichannel-Integration: ALPHA-PLAN + Speed4Trade

Durch das reibungslose Zusammenspiel beider Systeme konnte der Automatisierungsgrad deutlich erhöht und die Stammdatenpflege um über 75% reduziert werden. Die Zahl der Auktionen wurde erheblich gesteigert, die Anzahl der Artikel bis Mitte 2019 auf 12.000 erhöht. Waren zuvor nur wenige hundert Artikel bei Ebay und Amazon gelistet, sind es nunmehr fast tausend bei Ebay, über zehntausend bei Amazon und knapp tausend beim zwischenzeitlich hinzugekommenen Rakuten. Erwähnenswert ist noch der Bestandsabgleich über alle Kanäle hinweg. Bei einem vollständig verkauften Artikelbestand werden auf allen Kanälen die Auktionen beendet bzw. die Artikel auf "nicht verfügbar" gesetzt. Die Versandsoftware (UPS und DHL) wird vom ERP mit den notwendigen Daten beliefert, die Sendungsnummern werden dann von der Versandsoftware

aus an Speed4Trade und von dort weiter an den Marktplatz übertragen. Die Attributverwaltung ist je nach Marktplatz unterschiedlich: Amazon braucht lediglich den EAN-Code und stellt die Produktdaten bereit; bei eBay und Rakuten muß der Händler die Produktdaten selbst an die Plattform liefern, was eine entsprechende Verwaltung erforderlich macht. Die Verkaufspreise können sich je Marktplatz unterscheiden, sie werden im ERP hinterlegt.

Fazit

Die Netto-Umsätze konnten seit 2016 mehr als verdoppelt werden. Durch den hohen Automatisierungsgrad mittels Speed4Trade wird nur noch ein Mitarbeiter zur Steuerung der Angebots- bzw. Verkaufsprozesse auf den drei Kanälen benötigt.

Es ist offensichtlich, daß die Anforderungen eines Omnichannel-Geschäftsmodells weit über das hinausgehen, was manuell bei der Nutzung verschiedener Vertriebskanäle leistbar ist. Automatisierung ist also eine Voraussetzung, gut gepflegte Produkt-/Artikelstammdaten eine weitere und natürlich ein anpassungsfähiges und hochflexibles ERP. Selbstverständlich müssen die Unternehmen Regeln und Logik von Plattformen wie Amazon genau kennen. Die Einschaltung einer "vermittelnden Instanz" ("Middleware"), kann für KMU einen guten Einstieg in den digitalisierten Multi-/Omnichannel-Vertrieb darstellen. Die wichtigsten Akteure im Hintergrund sind die Schnittstellen, mit denen

das E-Commerce-System (bspw. mit Speed4Trade als Middleware) in die warenwirtschaftlichen Prozesse integriert wird – sie sind eine zwingende Voraussetzung für zuverlässige, automatisierte Prozesse in Vertrieb, Lager und Logistik, die zudem in einem hohen Tempo ablaufen und dafür eine stabile technische Basis brauchen: höchste Verfügbarkeit des Systems, Erfüllung höchster Anforderungen an die Datensicherheit und auch an den Datenschutz. Daß diese Rückgratfunktion eines ERP-Systems bei einer Vernetzung mit externen Systemen (Marktplätzen) eine entscheidende Rolle spielt, liegt auf der Hand.

Kontakt

Robert Lüers (Vertriebsleiter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen

E-Mail: vertrieb@cvs.de
Tel.: +49 421 35017-300
www.alphaplan.de
www.maschinen-stockert.de



- [1] Beispielhaft genannt: Roland Berger: Digitale Transformation des Großhandels (München, 2016)
- [2] „Digitalisierung auf Schwäbisch“ https://www.trovarit.com/wp-content/uploads/it-matchmaker-guide-erp-2020_gesamt.pdf (S. 44/45). Mit diesem Projekt gewannen wir die Auszeichnung „ERP-System des Jahres 2018“ in der Kategorie „Treiber der Digitalisierung“.
- [3] E/D/E Einkaufsbüro Deutscher Eisenhändler GmbH. Einkaufsgemeinschaft mit Sitz in Wuppertal.



DER PARTNER FÜR DIE DIGITALISIERUNG

- **Industrie 4.0:** IoT-unterstützte Produktionsprozesse und Live-Informationen für und aus Ihrer Supply-Chain
- **360° Omnichannel:** Handeln in Echtzeit mit allen Kunden über alle Kanäle in einem System
- **Kundenbindung:** Personalisierter Service durch besseres Verständnis der Bedürfnisse Ihrer Kunden



COMARCH

www.comarch.de



Firmenprofil

Die CSB-System AG ist der führende Branchen-IT-Spezialist für die Prozessindustrien Nahrungsmittel, Getränke, Chemie, Pharma und Kosmetik sowie den Handel. Mit Software, Hardware, Services und Business Consulting aus einer Hand sind wir seit 40 Jahren der Innovationspartner unserer Kunden und sorgen für entscheidende Wettbewerbsvorteile.

Produkte und Services

Das Herzstück unseres Portfolios bildet das CSB-System. Die Komplettlösung bildet alle Bereiche der Wertschöpfungskette unserer Zielbranchen ab – in Umfang und Tiefe, von der Urproduktion bis zum Konsumenten und von der Maschine bis zum Controlling. Alle Unternehmensprozesse können so vollständig im Standard abgedeckt werden. Aufgrund des modularen Aufbaus der Komplettlösung sind unsere Kunden in der Lage, neue Funktionalitäten flexibel in den Schritten einführen, die sie selbst bestimmen. Darüber hinaus lässt sich das CSB-System schnell und sicher aktualisieren und technische Neuerungen oder gesetzliche Änderungen leicht integrieren. Das CSB-System ist als BASIC ERP, FACTORY ERP oder INDUSTRY ERP einsetzbar. Schon heute bildet das CSB-System die Basis für die Smart Factory von morgen, denn es ist optimal für die weitere Vernetzung, Automatisierung und Selbststeuerung von Werken vorbereitet.

Weltweit bieten wir unseren Kunden alle Leistungen, die sie für den effektiven Einsatz der Branchenlösung brauchen, aus eigener Hand: Software für den Bereich Management & Planung, Software für den Bereich Prozesssteuerung, Software für den Bereich Ausführung & Fertigung, Industrielle Bildverarbeitung mit CSB-Vision, Hardware, Automationslösungen sowie Business Consulting und Services. Der Ansatz, Software, Hardware, Services und Business Consulting aus einer Hand anzubieten, reduziert Kosten und Komplexität für unsere Kunden, etwa bei Zukäufen oder der internationalen Expansion ihrer Unternehmen.

Seit 1977 realisieren und betreuen unsere Experten weltweit vor Ort Projekte jeder Unternehmensgröße regional mit internationaler Expertise. Im Rahmen von weit mehr als 1.200 Implementierungen haben wir in diesen 40 Jahren ein Set von optimierten Geschäftsprozessen für die meisten Länder der Welt aufgebaut.

Unsere Software wird seit jeher in Deutschland durch unser eigenes Team von hochqualifizierten Softwareentwicklern programmiert. Wir haben schon früh die technische Basis geschaffen, damit unser CSB-System später problemlos anpassbar und erweiterbar ist. So ist das CSB-System seit 1985 aufwärtskompatibel. Viele unserer Kunden konnten mit CSB als Innovationspartner in den vergangenen Dekaden wachsen.

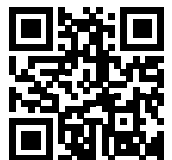
Highlights

- ERP-Spezialist für die Prozessindustrie seit 1977
 - 1.200 Installationen in 50 Ländern
 - 30 Sprachen
 - 40 Regionalorganisationen
 - 600 Mitarbeiter
 - 82 Mio. Euro Umsatz in 2019 (Gruppe)
- **CSB bietet alle Leistungen aus einer Hand:** Software, Hardware, Services und Business Consulting
- Das CSB-System integriert alle Unternehmensbereiche, Produktion und Logistik. Auch über Unternehmensgrenzen hinweg.
- **Das CSB-System gibt es passend für jede Unternehmensgröße:** als CSB BASIC ERP, CSB FACTORY ERP und CSB INDUSTRY ERP
- **Preise und Auszeichnungen:** Fleischer-Handwerk Award 2019, International FoodTec Award 2018, Fabriksoftware des Jahres 2018, Fleischerei Technik Award 2016, ERP-System des Jahres Food & Lebensmittel 2016

Kontakt

CSB-System AG
An Fürthenrode 9-15
52511 Geilenkirchen

Telefon: 0049/2451/6 25-350
Telefax: 0049/2451/6 25-311
E-Mail: info@csb.com
Internet: www.csb.com



Vorstand

Dr. rer. pol. Peter Schimitzek (Vorsitzender),
Sarah Vanessa Kröner

Aufsichtsratsvorsitzender

Karl-Heinz Schimitzek

Highlights

- Ganzheitliche ERP-Lösung für **Hersteller in der Batch- & Prozessindustrie**
- **Erfolgreich eingesetzt** bei mehr als 200 Kunden weltweit
- **Branchenlösungen** für Lebensmittel und Getränke, Life Science, Chemie
- **Einzigartiger Lösungsansatz** „Komplexität vereinfacht“:
 - **EIN System** – für den gesamten Produktionsprozess
 - **EINheitliche Anwendererfahrung** – auf allen Plattformen/Endgeräten
 - **EIN Festpreis** – für die Software, Implementierung und Anpassungen
 - **EIN Team** – für Software, Implementierung, Service und Support

Deacom

Deacom, Inc. ist der Hersteller von DEACOM ERP, einer ganzheitlichen ERP-Lösung mit der umfangreichsten funktionalen Basis. DEACOM ERP adressiert speziell die komplexen Herausforderungen von Herstellern aus der Batch- & Prozessindustrie. Die kontinuierliche Weiterentwicklung der Softwarelösung DEACOM ERP basiert auf Kunden- und Branchenanforderungen, wird in einer zentralen Plattform und in einem System zur Verfügung gestellt und deckt alle geschäftskritischen Funktionen des ERP u.v.a.m. ab. Deacom, Inc. hat seinen Hauptsitz in Chesterbrook, Pennsylvania (USA) und Niederlassungen in Denver, Colorado (USA) und Frankfurt, Deutschland.

Kontakt

Deacom Europe GmbH
Hanauer Landstraße 126-128
60314 Frankfurt am Main

Telefon: +49 69 2731141-0
Fax: +49 69 2731141-99
E-Mail: info@deacom.de
Web: <https://de.deacom.com/>



ERP-Lösung für global agierende Produktionsunternehmen in der Batch- & Prozessindustrie



Komplexität vereinfachen

Komplexität einfacher gemacht. Es klingt wie ein Widerspruch, aber Deacom folgt dieser Philosophie seit mehr als 25 Jahren. Mehr als 200 Kunden haben mit DEACOM ERP ihre heterogenen ERP-Systemlandschaften und Unternehmensprozesse erfolgreich vereinfacht und profitieren durch

- **EIN System** – Alle Geschäftsprozesse werden mit einer Software und auf einer zentralen Datenbasis vollumfänglich in einem System abgebildet. Dies beinhaltet bspw. zusätzlich zu gängigen ERP Systemen Qualitätsmanagement, CRM, Warehouse Management, E-Commerce, POS u.v.a.m.. Kunden profitieren von einem hohen Funktionsumfang der Lösung, die durch sich ändernde Branchenanforderungen und bewährte Verfahren ständig verbessert wird (Kaizen Philosophie).
- **EINheitliche Anwendererfahrung** – Intuitive Nutzung, plattformneutrale Bedienung der Software und einheitliche Vorgehensweise über alle Lösungskomponenten hinweg. Unternehmen steigern die Zufriedenheit der Mitarbeiter beim Einsatz von DEACOM ERP.
- **EIN Festpreis** – Vertraglich garantierter Festpreis für die Software, die Prozessumsetzung, unlimitierte Erweiterungen und Schulungen während der Implementierung – ohne Wenn und Aber.
- **EIN Team** – Software, Implementierung, Training, Service und Support aus einer (Deacom-) Hand.

Ihre Vorteile

- Einsatz als On-Premise (vor Ort) oder On-Demand (Cloud)
- Schnelle Implementierung und produktiver Einsatz der Lösung durch den EIN System Ansatz
- Steigerung der Qualität in der Produktion durch jederzeit aktuelle und verlässliche Daten und die strikte Einhaltung und Nachverfolgbarkeit aller Prozessschritte
- Einfache Einarbeitung der Benutzer und höhere Einsatzflexibilität
- Reduktion des Anfangsinvestment, da Kosten für Hardware entfallen (On-Demand)
- Hohe Verfügbarkeit der Lösung durch Virtualisierungs- und Cloud-Replikationsoptionen
- Preistransparenz / -Sicherheit und keine überraschenden Kosten durch Festpreisangebot
- Hohe Lösungsqualität und eindeutige Verantwortlichkeiten durch den EIN Team Ansatz
- Branchenfunktionalitäten im Standard, dadurch reibungslose Upgrades

Schlüsselbranchen

Deacom adressiert ausschließlich Unternehmen in der Batch- & Prozessindustrie mit eigens entwickelten Branchenlösungen für z.B. Lebensmittel- und Getränke-, Life Science- und Chemie-Unternehmen.

DEACOM ERP – Alles was Ihr Unternehmen braucht



- **Alles was ein gängiges ERP bietet – und mehr – in einem System** – ERP plus CRM, Lagerverwaltung, Qualitätsmanagement, EDI, POS, E-Commerce, Dokumentenmanagement, Direktbelieferung, Produktkonfiguration, Mobilitätslösung, MES-Anbindung
- **Batch- & prozessspezifische Branchen-funktionalitäten in einem System** – Qualitätsmanagement, Losverfolgung, Serialisierung, Catch Weight, Produktalterung/ Mindesthaltbarkeit, Ausbeute, Sicherheitszertifikate
- **Anpassungen werden zum Standard** – Benutzerspezifische Anpassungen werden in den Standard übernommen und verbessern diesen durch Best-Practices (KAIZEN Ansatz)

DEACOM ERP – Strikte Prozesskontrolle



- **Fehler-Kosten verhindern** – Rückrufe, Beschwerden, Rechtsstreitigkeiten und De-Listing als Lieferant generieren Kosten, die eine enge und vollständige Prozesskontrolle verhindert.
- **Qualität sichern** – Materialien, Zwischen- oder Fertigprodukte ohne Qualitätsprüfung stehen der Produktion und dem Versand nicht zur Verfügung. Deacom's strikte Prozesssteuerung garantiert eine gleichbleibend hohe Qualität in der Beschaffung, Produktion und Kundenbeziehung.

DEACOM ERP – Festpreis ohne Wenn und Aber

Festpreiskomponenten	Deacom	Andere
Software	✓	✓
Prozessumsetzung / Konfiguration	✓	€ fixierter Umfang
Erweiterungen nach Bedarf	✓	€ fixierter Umfang
Training nach Bedarf (unlimitiert)	✓	€ fixierter Umfang
Übersetzungen	✓	€ bepreister Umfang
Prozessdokumentation (angepasst)	✓	€ Zusatzkosten
Technischer Upgrades (ohne Services)	✓	€ Zusatzkosten
Neue Module	✓	€ Zusatzkosten
Transaktionen und indirekte Nutzung	✓	€ Zusatzkosten

- **Festpreis** – Vertraglich garantierte Kosten für die Software, die Prozessumsetzung, unlimitierte Erweiterungen und Schulungen während der Implementierung!
- **Kein Wenn und Aber** – Der Festpreis wird auf der Basis des Projektumfanges festgelegt. Während der Projektumsetzung gibt es keine weiteren Kosten aufgrund von Änderungsaufträgen, zusätzlichen Schulungs- oder Consultinganforderungen durch den Kunden – Unlimitiert!
- **Transparenz** – Durch das Festpreisangebot bekommen Sie Investitionssicherheit auf allerhöchstem Niveau.

Produkte & Services der FIS-Gruppe

- ERP-Einführung auf Basis von SAP
- S/4HANA-Transition
- Warenwirtschaft für den Technischen Großhandel
- SAP-Optimierungen für Stammdaten- und Dokumentenmanagement
- Lösungen für Marketing, Sales, Service sowie E-Commerce (SAP C/4HANA) und Anbindung von Online-Marktplätzen
- Logistik mit SAP
- SAP-Lösungen für HR
- Integration und Schnittstellen zwischen Systemen und Geschäftspartnern
- Zertifizierter Support (PCoE)
- Hosting und Managed Services
- Nearshoring

Kontakt

FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

Röthleiner Weg 1
97506 Grafenrheinfeld
T: 0049 / 9723 91 88 0
E: info@fis-gmbh.de
W: www.fis-gmbh.de



Kostenfreie Webinar-Aufzeichnungen und Whitepaper finden Sie im Downloadbereich:



[fisly.de/downloads-itm](https://www.fisly.de/downloads-itm)

FIS – Mit Sicherheit die passende Lösung.

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH ist ein expandierendes, unabhängiges Unternehmen und bildet das Dach der FIS-Gruppe. Innerhalb dieser sind über 800 MitarbeiterInnen beschäftigt, um Unternehmen jeden Tag moderner, wirtschaftlicher und wettbewerbsfähiger zu machen.

Der Schwerpunkt von FIS liegt in SAP-Projekten und der Entwicklung effizienter Optimierungen, welche die Digitalisierung in Unternehmen vorantreiben. Gemeinsam mit den Tochterunternehmen ist die FIS-Gruppe einer der führenden One-Stop-Anbieter für SAP-Anwendungen in Deutschland.

Die FIS-Gruppe: One-Stop-Anbieter für SAP-Anwendungen

Die Erfüllung von Leistungsversprechen gegenüber Geschäftspartnern und Kunden steht für die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH seit Anbeginn der über 25-jährigen Firmengeschichte an erster Stelle.

FIS unterstützt mehr als 550 Kunden ganzheitlich bei der ERP-Einführung und Beratung – ob mit SAP ERP oder SAP S/4HANA. Zudem ist FIS in der Region D-A-CH Marktführer mit dem Branchentemplate *FIS/wws* für die Warenwirtschaft im Technischen Großhandel.

Für die SAP-Logistik bietet FIS individuelle Beratung für optimale Supply Chain Integration – von SAP EWM für die Intralogistik bis zu SAP TM für das Transport Management.

Mit dem generischen Lösungsangebot für das Dokumenten- und Stammdatenmanagement sorgt FIS für effizientere Geschäftsprozesse und optimales Arbeiten in SAP. Das zertifizierte Partner Center of Expertise (PCoE) von FIS unterstützt mit über 100 engagierten und kompetenten Experten den operativen Betrieb von SAP-Systemen.



Branchenübergreifend begleitet FIS ebenso SAP-Projekte im Personalmanagement: von SAP HCM und der SAP-Optimierung *FIS/hrd* für Migration und Revision bis hin zu digitalen Anwendungen für das Ausbildungsmanagement.

Gemeinsam mit dem Tochterunternehmen Medienwerft deckt FIS das SAP-Themenspektrum der Customer Experience (SAP CX) vollständig ab. Unternehmen erhalten in den Bereichen Marketing, Sales, E-Commerce und Service ganzheitliche Lösungen – von der Beratung, über die Konzeption und das Design bis hin zur technischen Entwicklung und Integration.

Die Tochterfirma FIS-ASP ist eine Servicegesellschaft für Application Hosting, Outsourcing sowie Outtasking für SAP-Systeme. FIS und FIS-ASP betreiben vier redundante Rechenzentren in Deutschland. Kerngeschäft ist der Betrieb von IT-Systemen mit Fokus auf SAP und angrenzende Anwendungen.

Referenzen (Auszug)

- CMS Dienstleistungs-GmbH
- Dachdecker-Einkauf Süd eG
- ELMER Dienstleistungs GmbH & Co. KG
- F. REYHER Nchfg. GmbH & Co. KG
- Fliesen-Zentrum Deutschland GmbH
- Hillmann & Ploog (GmbH & Co.) KG



Firmenprofil

Qualität und Innovation seit 1979

GDI Software zählt zu den wenigen Komplett-Anbietern im Bereich ERP-Software und zu den Marktführern für Rechnungswesen- und Personalwirtschafts-Software im Mittelstand. Von A wie Anlagenbuchhaltung bis Z wie Zeiterfassung und Zutrittskontrolle decken unsere Lösungen Ihre sämtlichen Funktionsbereiche und Prozesse ab – mit so viel Standard wie möglich und so individuell wie nötig. Die Prozessunterstützung reicht vom Einkauf über Fertigung, Versand, Marketing und Vertrieb über den Kundenservice bis zur Finanz- und Lohnbuchhaltung.

Auch für Ihre Branche haben wir eine Lösung. Überzeugen Sie sich selbst!

Produkte & Services

Ob Handels-, Dienstleistungs-, Filial- oder Produktionsunternehmen – wir haben auch für spezielle Anforderungen eine passende Lösung. Mit GDI Software haben sie Ihre Warenwirtschaft, Auftragserfassung und Faktura im Griff. Mit dem vollintegrierten CRM stehen Ihren Mitarbeitern sämtliche Kommunikations- und Buchungsvorgänge mit Interessenten, Kunden, Dienstleistern etc. jederzeit zur Verfügung. Routinearbeiten der zertifizierten Finanzbuchhaltungs-Software (inkl Anlagenbuchhaltung und Kostenrechnung) erledigen sich durch umfassende Automatismen nach und nach selbstständig. Die intensive Zusammenarbeit mit den Sozialversicherern und die jährliche ITSG-Zertifizierung gewährleisten eine rechtssichere in

unabhängigen Anwenderstudien prämierte Lösung für Lohn- und Gehaltsabrechnung. Mit der MiLOG-konformen Zeiterfassung behalten Sie den Überblick und gewinnen Planungssicherheit.

Skalierbarkeit – die Software wächst mit Ihrem Unternehmen

Das modulare GDI-System liefert umfangreiche Standardlösungen. Wenn erforderlich erarbeiten unsere Partner in Ihrer Nähe effiziente Anpassungen an IHR Unternehmen, und das zu wettbewerbsfähigen Preisen sowohl in der Anschaffung als auch in der Wartung.

Homogene Systemlandschaft für Prozessoptimierung und Reporting

Durch die Durchgängigkeit der GDI Software schaffen Sie eine einheitliche Datenbasis für alle Abteilungen. Das verbessert die Transparenz und den Informationsfluss. Vollständige, verlässliche und tagesaktuelle Zahlen aus den verschiedenen Unternehmensbereichen unterstützen die betriebswirtschaftliche Planung und die kaufmännische Entscheidungsfindung.

Referenzen

Hier ein kleiner Auszug unserer Referenzkunden: BEROLINA Werkzeug-Fachhandel GmbH, HIB Eisenwaren Vertriebs GmbH, Juwelier Kraemer GmbH, Mittelbadische Entsorgungs- und Recyclingbetriebe GmbH, Roland Electronic GmbH, bomo trendline innovative Cosmetic GmbH, Seiz Industriehandschuhe GmbH, Techno-Grafica GmbH, Weber Ultrasonics GmbH.

Weitere Referenzen finden Sie unter www.gdi.de.

Highlights

- ERP-Komplettanbieter
- Kaufmännische Software-Lösungen für den Mittelstand
 - > 37.000 Installationen
 - > 18.000 Kunden
 - > 130 Fachhandelspartner in Ihrer Nähe
- Branchenneutrale und branchenspezifische Lösungen: ob für Dienstleister, Handwerk, Handel, Industrie, kommunale Betriebe, Steuerberatung, Sozialwirtschaft, uvm.
- Mandantenfähige Software – made in Germany
- Anwenderfreundlich, flexibel und kosteneffizient
- Regelmäßig top bewerteter Kundenservice
- Überdurchschnittliche Bewertungen im Bereich Software-Implementierung Customizing und Budgettreue

Kontakt

GDI Software
GDI mbH – Gesellschaft für Datentechnik und Informationssysteme

Klaus-von-Klitzing-Straße 1
76829 Landau / Pfalz

T: 06341-95500
E: info@gdi.de
W: www.gdi.de





Highlights

- Hohe Prozesssicherheit durch integriertes Workflow-Management
- Schnelle Anpassung mit mehr als 1.000 vorkonfigurierten Teilprozessen
- Maßgeschneidert auf die Prozessindustrie
- Flexible Nutzung – On-Premise, Hybrid oder in der Cloud
- Performant und skalierbar – läuft zu 100% im Browser



Hohe Flexibilität und moderne Technologie sichern Ihre Zukunftsfähigkeit

Wir setzen bei der Entwicklung unserer Lösungen für die Prozessindustrie auf modernste Technologie und sichern so Zukunftsfähigkeit und Investitionen unserer Kunden. Auf sich ständig ändernde Marktanforderungen können wir sehr flexibel und schnell reagieren. Sowohl unsere Software als auch unsere Services passen wir kurzfristig an neue Herausforderungen an, so dass unsere Kunden kontinuierlich erfolgreich agieren können.

Im Mittelpunkt unseres Portfolios steht die GUS-OS Suite. Als ganzheitlich integrierte Unternehmenslösung erfüllt sie die regulatorischen Anforderungen der Prozessindustrie. Von der hohen Funktionalität profitieren mittlerweile mehr als 200 Unternehmen der Branchen Pharma, Medizintechnik, Chemie, Kosmetik, Nahrungs- und Genussmittel sowie der Logistik.

Wir als GUS Deutschland sind Teil der GUS Group und betreuen mit rund 400 Mitarbeitern ca. 1.300 größtenteils mittelständische Unternehmen, aber auch Konzerne und Behörden.

Alle Prozesse unter einer Regie

Unsere Unternehmenslösung GUS-OS Suite deckt folgende Leistungsbereiche ab – komplett standardisiert und integriert :

- Enterprise Resource Planning (ERP)
- Supply Chain Management (SCM)
- Customer Relationship Management (CRM)
- Qualitätsmanagement (QM)
- Finance und Controlling
- Business Intelligence (BI)
- Dokumentenmanagement

Mehr als 1.000 vorkonfigurierte und standardisierte Prozesse und Teilprozesse bringt die GUS-OS Suite bereits mit, die in wenigen Schritten zu einem Gesamtprozess modelliert und auch vollständig individualisiert werden können. Ganz ohne Programmierkenntnisse. Auch die Einarbeitung fällt kurz aus. Denn die Benutzeroberfläche folgt den Standards, die Anwender bereits kennen.

Diese können sich Arbeitsoberflächen und Dashboards so zusammenstellen, wie sie benötigt werden – unterstützt von sogenannten „Regiezentren“, die durch visuelle Darstellungen Entscheidungen erleichtern. Kurz: Die GUS-OS Suite lässt sich als Lösungsbaukasten verwenden, mit dem Unternehmen ihre gesamte Wertschöpfung durchgängig integriert und trotzdem flexibel steuern können.

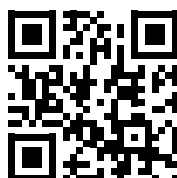
Durchgängig digital mit Partnern

Der cloudbasierte GUS-OS Digital Hub Service macht individuell ausgewählte Prozesse auch außerhalb des Unternehmens zugänglich. Kunden, Zulieferer, mobile Mitarbeiter, sogar Maschinen und IT-Systeme lassen sich einfach in die GUS-OS-Umgebung einbinden. Dabei bleiben die Systeme sicher und die Daten geschützt. Denn Stamm- oder Bewegungsdaten bleiben konsequent unter Verschluss. Es wird nur die Kommunikation nach außen verschlüsselt geöffnet, um mit gewünschten Partnern, Services und Maschinen in den Dialog zu treten. Als Steuerzentrale fungiert zentral die GUS-OS Suite: In ihr lassen sich alle Funktionen und Zugriffsrechte bequem an einem Ort administrieren.

Kontakt

GUS Deutschland GmbH
Josef-Lammerting-Allee 20-22
50968 Köln

T: 0221 / 37659-0
E: info@gus-erp.com
W: www.gus-erp.com





Firmenprofil

Wir, die GOB aus Krefeld sind ein mittelständisches inhabergeführtes IT-Unternehmen. Seit mehr als 50 Jahren zählen wir zu den größten und erfolgreichsten Microsoft-Dynamics-Partnern weltweit. Dabei verstehen wir uns als ganzheitlicher Anbieter von IT-Lösungen. Das heißt: Wir bieten unseren Kunden neben Softwarelösungen auch ein fundiertes IT-Projektmanagement sowie umfassende Dienstleistungen im Bereich IT-Infrastruktur. Seit 1965 wachsen wir stetig weiter und können heute auf eine Expertise in den Bereichen Industrie, Handel, Versorgungswerke und Non-Profit zurückgreifen. Unser Produkt unitop ist eine ganzheitliche Lösung, die wie keine Zweite die Abläufe in Ihrer Branche in Standardfunktionen abbildet. unitop steht für Vertrauen – vom Mittelstand für den Mittelstand!

Produkte & Services

Unser Produkt unitop basiert auf Microsoft Dynamics 365 Business Central und weiteren Microsoft-Produkten. Folglich steht in derzeit 43 Ländern eine zertifizierte Softwarelösung zur Verfügung. Dies ermöglicht Ihnen, im Bedarfsfall die Lösungen auch in Tochtergesellschaften oder anderen Unternehmensverbänden einzusetzen. unitop versetzt Sie in die Lage, alle Aufgaben des Tagesgeschäftes aus einer Anwendung heraus zu bearbeiten. So können Sie und Ihre Mitarbeiter jederzeit auf alle relevanten Daten und Datenquellen Ihres Unternehmens

oder Ihrer Organisation zugreifen – mit jedem Endgerät. Die Anforderungen, die Sie mit der Einführung der neuen unitop Softwarelösung verbinden, besprechen wir in einer Referenzanalyse mit Ihnen und Ihren Key-Usern. Dabei nutzen wir das unitop4sure Referenzmodell, welches die Kernprozesse der Software visualisiert und den Abgleich mit Ihren kaufmännischen und wertschöpfenden Prozessen erlaubt. Das Ergebnis: weniger Schnittstellen, weniger Fehlerquellen, mehr Transparenz. Service wird bei uns großgeschrieben. Wir bieten Ihnen über unser Produkt unitop hinaus auch Dienstleistungen wie beispielsweise eine Organisationsberatung, ein spezielles Kundenportal und eine qualifizierte Fernwartung.

Referenzen

Jeder Kunde ist anders, jede Lösung ist individuell. Gemeinsam ist in den Projekten aber immer, dass wir die IT mit unternehmerischer Weitsicht gestalten: effizient, qualitäts- und kostenbewusst. Dieser Ansatz gibt uns recht, findet sich doch unter unseren Kunden eine vielfältige Liste an starken Marken. Zu unseren Kunden zählen unter anderem namhafte Unternehmen wie: ABUS, boesner, Fond of, Lederer, LUKAS-ERZETT, MK Masterwork, Paul Hewitt, reuter.de, Sartorius, Teba, UnionStahl. Wir von der GOB legen einen ganzheitlichen Fokus auf die Faktoren Mensch, Organisation und Technologie. Ein Ansatz, den wir auch zukünftig weiter vorantreiben werden.

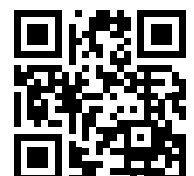
Highlights

- Über 50 Jahre Erfahrung – mehr als 1.000 erfolgreich realisierte Projekte.
- Mit unserer ERP-Lösung unitop, die alle kaufmännischen und wertschöpfenden Prozesse abbildet, können wir uns ganz speziell auf die Bedürfnisse unserer Kunden einstellen.
- Wir bieten ganzheitliche Unternehmenslösungen für die Branchen Industrie, Handel, Versorgungswerke und Non-Profit.
- unitop steht für: optimierte Prozesse, individuelle Lösungen und schnelle Ergebnisse.
- Das Software-as-a-Service (SaaS) Angebot bietet Nutzern neue Möglichkeiten des flexiblen Arbeitens.
- Microsoft Dynamics 365 Business Central kann als lokale oder hybride Version bereitgestellt werden.

Kontakt

GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG
Europark Fichtenhain A 5
47807 Krefeld

T: 02151/349-3000
E: info@gob.de
W: www.gob.de
www.unitop-welt.de



Gemeinsam auf den Gipfel des Erfolgs



Bildquelle: BikeAction

BikeAction aus Rodgau ist nicht nur der deutsche Exklusivvertriebspartner der Marken Rocky Mountain, Race Face, Easton Cycling und Evoc, sondern versteht sich auch als ganzheitlicher Anbieter von qualitativ hochwertigem Biker-Equipment.

Im Jahr 2016 bedurfte es einer neuen professionellen Software, um die zum Teil sehr komplexen Prozesse im Bestellwesen effizient und schnell abbilden zu können. Seitdem setzt der inzwischen rund 31 Jahre auf dem deutschen Markt vertretene Großhändler für Fahrradzubehör und Mountainbikes auf den in Krefeld ansässigen Softwareanbieter GOB Software & Systeme, dessen Branchenlösung unitop ERP (basierend auf Microsoft Dynamics 365 Business Central) die optimale Lösung darstellt.

„Wir brauchten eine professionelle Software, um das stetige Wachstum zu stemmen“, fasst Reiner Ullrich, Projektleiter bei BikeAction, kurz und knapp die Beweggründe für die Einführung von unitop ERP Multichannel zusammen. Nach der Beteiligung des ehemaligen GROFA-Chefs Christoph Goebel an BikeAction gab es zunächst die Überlegung, SAP einzuführen. Es stellte sich jedoch recht schnell heraus, dass dies als Lösung „viel zu groß gewesen wäre“, so Reiner Ullrich.

Nach einer kurzen Recherche im Internet stieß Reiner Ullrich dann auf die GOB und ihr ERP-System unitop.

„Ich hatte immer wieder das Gefühl, dass wir anders arbeiten als viele andere Unternehmen in Deutschland“, sagt Reiner Ullrich, wodurch keins der anderen Systeme so richtig passte. Schließlich fand BikeAction jedoch die ideale Lösung in der GOB und ihrer ERP-Branchenlösung unitop. Die Gründe dafür waren unter anderem, dass das unitop Konzept kompatibel war mit der BikeAction Mentalität und deren

Art und Weise zu wirtschaften. Er betont: „Ich hatte unmittelbar den Eindruck, dass unitop genau das Produkt ist, nach dem wir schon lange gesucht hatten.“ Zudem war unitop viel leistungsfähiger als das bisher eingesetzte Warenwirtschaftssystem des Kunden. Ein weiterer Vorteil, der überzeugte: „Bei unitop handelt es sich um eine fertige Lösung, wohingegen man bei anderen am Markt verfügbaren Konzepten deutlich mehr Informationen hätte zusammentragen müssen, um das System an die eigenen Bedürfnisse anzupassen“, erklärt Herr Reiner Ullrich.

Umsetzung von Verbesserungen durch unitop

Die Entscheidung für das neue System fiel letztlich Mitte 2016. Nach weniger als 6 Monaten waren die Vorbereitungen für den Systemwechsel abgeschlossen und BikeAction war bereit für den Produktivbetrieb mit unitop. Die Betriebsferien zwischen den Jahren wurden für die Datenübernahme genutzt. Zum Start des neuen Geschäftsjahrs in der zweiten Januarwoche lief alles reibungslos.

„Wir hatten von Anfang an hohe Erwartungen an das System und auch die Hoffnung, dass es einige Probleme, die wir mit dem alten System hatten, beseitigen würde“, so Ullrich. Über das Containermanagement können beispielsweise



Bildquelle: BikeAction



Bildquelle: BikeAction



Bildquelle: BikeAction

Lieferungen und Verfügbarkeiten besser dargestellt werden. Auch die Stammdatenübertragung mit RapidStart verlief reibungslos. Ein weiterer Vorteil war, dass Artikel automatisch angelegt werden können. Außerdem war das gesamte System mit Excel und anderen Office-Produkten kompatibel.

An den Prozessen des Unternehmens wurden nach der Einführung von unitop einige Optimierungen vorgenommen, beispielsweise beim Reklamationsprozess. „So lassen sich die Gründe für Reklamationen dank des unitop Reklamationsmanagements jetzt besser nachvollziehen“, erklärt Reiner Ullrich.

Das Projektmanagement-Portal unitop4sure, das die GOB bei all ihren Projekten zur Dokumentation des Projektfortschritts einsetzt, war überdies ein guter Leitfaden und sorgte für die Einhaltung des Projektzeitplans und Budgets.

Nach dem Echtstart wurde eine wöchentliche „Sprechstunde“ eingeführt, in der die Mitarbeiter alle ihre Fragen zur Umstellung auf das neue System stellen konnten. Die Sprechstunde wurde regelmäßig in Anspruch genommen, um Unklarheiten oder Probleme auf kurzem Weg zu klären. Diese intensive Betreuung der Mitarbeiter trug wesentlich zur schnellen Akzeptanz des neuen Systems bei, nicht zuletzt, da das Echtstart-Team der GOB den Anwendern jederzeit mit Rat und Tat zur Seite stand.

Einpflegen von Varianten über Schnellerfassung

„Irgendwann standen wir vor der Entscheidung: Arbeiten wir jetzt mit Varianten oder nicht?“, berichtet Reiner Ullrich. „Wir haben uns für die Variantenschnellerfassung von unitop entschieden, um die Artikelpflege der Textilien zu vereinfachen.“ Die Umstellung von Artikeln auf Varianten war zeitintensiv, erwies sich durch die nachhaltige Verringerung der Datenpflege aber als sehr effizient.

Webshop: Verschiebung der Vertriebskanäle in Richtung Shopsystem

Vor der Umstellung gingen Bestellungen bei BikeAction per Telefon, Fax oder E-Mail ein. Durch die Einführung des Webshops im September 2017 gab es eine Verschiebung der Vertriebskanäle. „Seit wir online sind, können wir eine kontinuierliche Steigerung der Zugriffszahlen beobachten“, sagt Ullrich. Dadurch wird nicht nur das Telefon entlastet, auch Verfügbarkeitsanfragen erübrigen sich weitestgehend. Außerdem können Kunden online einsehen, welche Artikel im Lager verfügbar sind und welche Lieferzeiten veranschlagt werden. Dadurch wird gleichzeitig erzielt, dass der gesamte Auftragsbestand im Shop abgebildet wird: angefangen bei den Rechnungsbelegen über den aktuellen Lieferstatus bis hin zur Rückstandsliste.

Zukunftsmusik

Weitere Projekte, die in den letzten Jahren umgesetzt wurden, sind neben der Integration von RapidStart, wodurch sich Aufträge einfach und schnell importieren lassen, auch die Einbindung eines B2C-Shopsystems, über das neben Fanartikeln T-Shirts und Rucksäcke verkauft werden können.

„Wir von der GOB sind stolz auf diese sehr erfolgreiche Umsetzung des Projekts gemeinsam mit BikeAction und die äußert angenehme Zusammenarbeit. Es ist immer wieder schön zu sehen, wie das eigene Produkt unitop zu einer Verbesserung der Ist-Situation des Kunden beitragen kann und diesem zu noch größerem Erfolg am Markt verhelfen kann“, so Melanie Eckhardt, Projektleiterin im Team BikeAction über die Zusammenarbeit.

Kontakt

Weitere Informationen zur GOB Software & Systeme GmbH & Co. KG sowie der Marke unitop finden Sie unter: www.gob.de oder www.unitop-welt.de

Erfahren Sie auch mehr zu BikeAction unter: www.bikeaction.de

Remote-Consulting reduziert ERP-Einführungskosten um 40 Prozent

Die Umstellung auf sein neues gevis ERP | NAV-System hat der Befestigungsteile-Spezialist Ch. Otto Weller GmbH in Stuhr als erstes Unternehmen der Branche im Remote-Verfahren der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH durchgeführt. Die Vorbereitungen und Beratungstermine fanden durch ein Remote-Consulting statt, und der überwiegende Teil der Projektaufgaben wurde von Mitarbeitern der Firma Weller übernommen. Diese gewannen dadurch nicht nur Expertise in der Bedienung von gevis ERP | NAV, sondern trugen mit dem Einsatz dieses Verfahrens auch erheblich dazu bei, den finanziellen Aufwand für die Softwareumstellung zu reduzieren.



Thomas Döhrmann ist ein Unternehmer mit Herzblut. Egal, ob er die bewegte Geschichte seiner Firma beschreibt, die intensive Fachberatung seiner Mitarbeiter für Handwerker und Kleinindustrie lobt oder den fehlenden Service der großen Online-Massen-Anbieter anprangert, stets schwingt in der Stimme des geschäftsführenden Gesellschafters Engagement und Begeisterung mit. Dies gilt erst recht, wenn die Sprache auf das Kerngebiet und den Erfolgsfaktor des 1949 in Bremen gegründeten Familienunternehmens und E/D/E-Mitglieds kommt: Befestigungsteile. Über 70 Prozent des Umsatzes, berichtet der 49jährige Unternehmenschef, würde sein Unternehmen damit erzielen, die restlichen Anteile entfielen auf Artikel, die damit direkt oder indirekt in Verbindung ständen, also zum Beispiel Werkzeuge, Elektromaschinen oder Bereiche des Arbeitsschutzes. „Wir haben ständig mehrere Millionen Schrauben und Dübel auf Lager und kümmern uns um jeden Kunden persönlich und intensiv.“

Seit 2006 moderne IT im Einsatz

So bodenständig sich das Unternehmen in seiner Präsenz und den Werten gibt, so innovativ zeigt sich der Betrieb in der IT. „Wir sind schon seit vielen Jahren bestrebt, so pa-

pierlos wie möglich zu arbeiten und die Chancen des EDI, zum Beispiel beim E/D/E, maximal auszunutzen“, erklärt Döhrmann. Als Basis hierfür diente bis zum März 2019 das ERP-System gevis Classic der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme aus Münster. 2006 eingeführt und von gut 15 Mitarbeitern konsequent genutzt, hat es sich über Jahre als Herzstück der gesamten Stammdatenverwaltung, des Bestellwesens, der Abrechnung sowie des Lagers im Unternehmen wenige Kilometer vor Bremen bewährt. „Leider“, so Döhrmann selbstkritisch, „hat uns die vorhandene und gut funktionierende IT-Landschaft mit der Zeit auch bequem gemacht. Weiterentwicklungen und notwendige Veränderungen hatten wir vernachlässigt.“ Markant sichtbar wurde dies 2018, als man in Stuhr eine neue Vertriebsmethode plus dazu gehöriger Formulare sowie das elektronische Dokumenten-Management in die vorhandene Software integrieren wollte und feststellte, dass die Funktionen in der alten Lösung aufgrund bestimmter Sicherheitsfeatures nicht mehr integriert werden konnten. Deshalb begann man innerhalb weniger Wochen damit, sich nach einem neuen ERP-System umzuschauen.

Von Rollcenter in gevis ERP | NAV begeistert

Der Fokus fiel dabei rasch auf gevis ERP | NAV, die Nachfolgelösung des bis dato eingesetzten ERP-Systems. Janine Lorenzen, Vertriebsmitarbeiterin bei Weller, hatte die Lösung bei ihrem vorherigen Arbeitgeber kennengelernt und war davon sehr angetan. Dies galt besonders für das enthaltene Rollcenter. „In dem System“, erzählt die 29jährige, „ist es möglich, jedem Mitarbeiter eine bestimmte Rolle zuzuordnen, zum Beispiel als Einkauf, Vertrieb oder Logistik. Verknüpft mit dieser Rolle werden ihm dann die Aufgaben, Informationen und Links sichtbar gemacht, die er im täglichen Arbeitsalltag benötigt.“ Für Döhrmann, der gevis ERP | NAV von Tagungen der GWS kannte, war diese Aussage Bestätigung seines eigenen Eindrucks: „Wir wären damit in der Lage, unsere Abläufe noch straffer und stringenter zu gestalten und echte Mehrwerte in das Unternehmen zu bringen.“ Dies galt erst recht, da das neue ERP-System auch die Schnittstelle zum gewünschten Dokumenten-Management-System s.dok/s.scan enthielt, die EDI-Anbindung zum E/D/E optimierte und die Chance

bietet, von überall aus und zu jeder Zeit auf Daten zuzugreifen. Der spätere Betrieb der Lösung in der Cloud war darüber hinaus möglich. Dass die Datenübernahme aufgrund der Systemgleichheit einfacher gehen würde und man den GWS-Support bereits gut kannte, sprach zudem für die Migration. 2018 ging der Auftrag an die GWS.

Erhebliche Kostenreduktion durch Remote-Consulting

Die Umstellung auf das neue ERP-System ist von der GWS durch das sogenannte Remote-Consulting durchgeführt worden. Konkret hieß das: Die Berater der GWS waren für Schulungen und Vorbereitungen nicht regelmäßig in Stuhr, sondern alle Termine wurden per Online-Meetings oder Telefon abgewickelt. Der überwiegende Teil der Projektaufgaben zur Vorbereitung der Umstellung wurde in Eigenleistung durch lokale Mitarbeiter durchgeführt. Es gab bei dem Befestigungsteile-Spezialisten zwar keine eigene IT-Abteilung, doch viel Wissen und Erfahrung mit ERP-Systemen. Der geschäftsführende Gesellschafter kannte sich gut in gevis Classic aus, Janine Lorenzen sowohl in gevis Classic als auch mit gevis ERP | NAV. Beiden wurde mit Hilfe von E-Learning Tools und einer online Testdatenbank gezeigt, welche Schritte für das Customizing der neuen Lösung notwendig sind, alles ohne einen GWS-Berater vor Ort. Fragen konnten per Telefon oder Skype geklärt werden.

Projektumsetzung durch eigene Mitarbeiter

Der Geschäftsleitung war klar: Die Projektumsetzung durch eigene Mitarbeiter könnte markante Folgen für den Arbeitsablauf und die Aufgabenverteilung haben und potenziell zu Schwierigkeiten führen. Wenn sich Döhrmann und Lorenzen auf die Software-Migration konzentrierten, müssten sie zusätzlich zum Tagesgeschäft ein größeres Arbeitspensum bewältigen oder ihre üblichen Aufgaben von anderen Mitarbeitern übernommen werden. Auf der anderen Seite bot das Remote-Consulting durch die GWS aber echte Vorteile für den 20 Mitarbeiter

zählenden Betrieb: Bei dieser Umstellung fielen weniger Kosten und Reisetätigkeiten an, Ressourcen wurden deutlich geschont. Die Vorteile für Weller gingen aber noch weiter: durch das „learning by doing“ während der inhouse-Vorbereitung der Umstellung ergab sich ein deutlich umfangreicheres Wissen und man konnte das Projekt exakt nach den eigenen Möglichkeiten steuern und einrichten. Jede getroffene Einstellung blieb erhalten und war am Ende die Grundlage für das eigentliche „go live“. Ein paar Wochen nach der Vorstellung der Idee war man sich in Stuhr einig: Die GWS würde den Online-Zugang zu einem umfangreichen E-Learning-Bereich inklusive Tutorials, Videos und sonstigen Hilfsmitteln ermöglichen und die besprochene Testdatenbank einrichten, die eigentliche Projektarbeit jedoch bei Weller direkt erfolgen. Als Projektleiter wurden Thomas Döhrmann und Janine Lorenzen benannt.

40 Prozent weniger Umstellungskosten

Wenige Monate nach der Inbetriebnahme des neuen ERP-Systems ist man in Stuhr sehr zufrieden, die Entscheidung zugunsten der eigenen Projektarbeit getroffen zu haben. Am Tag der Umstellung lief alles reibungslos, die finanziellen Aufwände für die Software-Einführung reduzierten sich, wie erwartet, um gut 40 Prozent und im Unternehmen ist

enormes Wissen vorhanden, was Funktionen und Optionen betrifft. Besonders stolz ist man auf die Geschwindigkeit und die Effizienz, mit der die Umstellung geglückt ist. Lorenzen: „Nachdem wir uns einige Wochen lang mit dem E-Learning beschäftigt hatten, zeigte sich, dass wir im Grunde das meiste schon wussten und nicht mehr theoretisch, sondern praktisch in der Testdatenbank unsere Erfahrungen sammeln konnten.“ Dieses Vorgehen bezog sich besonders auf die Einstellung der einzelnen Masken sowie die Administration des Rollcenter. Die so in der Testdatenbank vorbereiteten Einstellungen wurden dann zum Echtstart im Rahmen der Datenübernahme automatisch in die neue Produktivumgebung übernommen. Lorenzen: „Bei der Umsetzung haben wir uns immer mit dem festen Projektansprechpartner bei der GWS ausgetauscht.“ Das Vorgehen, das hierbei angewandt wurde, war fest geregelt. Lorenzen und Döhrmann vergaben Aufgaben an die einzelnen Mitarbeiter, sammelten danach die gemachten Erfahrungen und Einstellungen ein und übermittelten diese dem Berater in Münster. Auf Basis einer guten Datenverbindung und dem beidseitigen Zugriff auf die Testdatenbank wurden die offenen Punkte dann besprochen und die Einstellungen in der Testdatenbank fixiert. Döhrmann: „Wir wissen heute, dass wir die richtige Entscheidung getroffen haben und sind der GWS für den Vorschlag sehr dankbar.“



Highlights

- Seit mehr als 25 Jahren gehört die GWS Unternehmensgruppe zu den Key-Playern im Bereich ERP & CRM-Branchenlösungen für verbundorientierte Handels- & Dienstleistungsunternehmen, mit der Cloud als Schlüsseltechnologie.
- Die GWS Unternehmensgruppe setzt sich aus der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH, den Tochterunternehmen SANGROSS GMBH & Co. KG und DIACOM Systemhaus GmbH sowie der Mehrheitsbeteiligung faveo GmbH zusammen.
- Über 1.300 Kunden setzen auf die IT-Lösungen der GWS – Tendenz weiter wachsend.
- Aktuell arbeiten weit über 480 engagierte und qualifizierte Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den Standorten Münster, München, Nürnberg, Leonberg, Isernhagen und Essen für die Gruppe.
- Seit der Gründung gibt es beständige und solide Wirtschaftszahlen.



Firmenprofil

Die Münsteraner GWS Unternehmensgruppe ist einer der führenden Anbieter von IT-Lösungen für verbundorientierte Handels- & Dienstleistungsunternehmen in Deutschland und dem deutschsprachigen Europa. Als profunder Kenner der digitalen Transformation mit der Cloud als Schlüsseltechnologie unterstützt der Dienstleister seine Kunden gezielt bei der Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit, nachhaltiger Effizienzsteigerung, Kostenreduktion sowie Wachstum im Rahmen einer zukunftsorientierten Digitalisierungsstrategie. Durch den Einsatz innovativer ERP & CRM-Branchenlösungen auf Basis der marktführenden Plattformen von Microsoft Dynamics 365 optimiert die GWS Vertrieb und Marketing sowie die gesamte Lieferkette. Auch die Minimierung finanzieller Risiken und die Erfüllung gesetzlicher Anforderungen werden optimal unterstützt.

Produkte & Services

Die Kernprodukte der GWS sind gevis ERP | BC und gevis 365 | Enterprise, speziell für den Handel entwickelte ERP-Systeme. Sie setzen auf Microsoft Dynamics 365 Business Central bzw. Microsoft Dynamics 365 Finance & Supply Chain Management – ehemals AX – auf und konzentrieren sich auf die Bereiche Einkauf, Vertrieb & Marketing, Lagerhaltung & Logistik sowie Finanzbuchhaltung und Controlling. Im Portfolio finden sich zudem vielfältige Internet-Branchenportale und -Shops sowie Partnerprogramme, zu denen besonders die Bereiche Lagerverwaltung, Dokumentenmanagement, Business Intelligence und CRM

zählen. Umfassende Beratungsleistungen und Schulungen runden das Angebot ab.

Enge Partnerschaft mit Microsoft

Die GWS Unternehmensgruppe lebt eine enge und langjährige Partnerschaft

mit Microsoft. Diese schließt die Zusammenarbeit im Vertrieb, in der Produktentwicklung sowie der Aus- und Weiterbildung, aber auch die Nutzung langfristiger Microsoft-Strategien ein. Wie erfolgreich diese Zusammenarbeit ist, belegen eine Vielzahl an Auszeichnungen und Signets. Dazu gehören höchste Gold-Bewertungen, die ein Unternehmen innerhalb des Partnerprogramms von Microsoft erreichen kann oder die Auszeichnung zum Finalisten für den MICROSOFT PARTNER OF THE YEAR 2020.

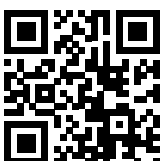
Referenzen

Zu den mehr als 1.300 Kunden der GWS Unternehmensgruppe zählen Unternehmen aus dem Baustoff-, Stahl-, Sanitär-, Malergroß-, Fahrzeugteile-, Technischen Handel sowie Lebensmittel-Großhandel. Im Portfolio finden sich zudem IT-Leistungen für Einkaufskooperationen, Verbundgruppen, Zentralregulierer, Sport und Event-Unternehmen sowie Hotelketten. Raiffeisenwarengenossenschaften, bei denen eine Marktdurchdringung von mehr als 90 Prozent vorhanden ist, stellen eine weitere wichtige Klientel dar. Unternehmen, die von der GWS Unternehmensgruppe betreut werden, sind unter anderem AGRAVIS Raiffeisen AG, BÄKO Zentrale eG, Ebäcko, Fritz Frieling KG, G. Elsinghorst Stahl und Technik GmbH, Hilton International, K+K Klaas & Kock B.V. & Co. KG, PENTAGAST eG, Fassbender-Tenten GmbH & Co. KG, Bayer 04, Soennecken eG, Wilhelm Löchterfeld GmbH und Zentraleinkauf Baubedarf GmbH & Co. KG (ZEB).

Kontakt

GWS Gesellschaft für
Warenwirtschafts-Systeme mbH
Willy-Brandt-Weg 1
48155 Münster

Tel.: +49 251 7000-02
Fax: +49 251 7000-3844
info@gws.ms
www.erpsystem.de / www.gws.ms



Bereit für ein ERP ohne Grenzen? flexibel, quelloffen, vollständig integriert, erweiterbar...

ias Industrial
Application
Software



Bildquelle: IAS GmbH_Rawpixel.com



Bildquelle: IAS GmbH_Doka Amstetten

Die Industrial Application Software ist ein international tätiger Hersteller im Bereich betriebswirtschaftlicher Gesamtlösungen. 30 Jahre Erfahrung in der Software-Entwicklung sowie Konzeption, Umsetzung und Begleitung von komplexen ERP-Projekten in unterschiedlichen Branchen, machen die Unternehmensgruppe zu einem Technologieführer unter den ERP Anbietern für die mittelständische Industrie. Aktuell wird die Software von 30.000 Anwendern in 30 Ländern und 15 Sprachen genutzt.

Produkt und Service

Die einzigartige Technologie, Architektur und Entwicklungsumgebung unterscheiden caniasERP von anderen ERP-Lösungen am Markt. Denn die Software kann entsprechend dem Kundenbedarf als individualisierbares Standard-ERP oder als Entwicklungsplattform angeboten werden. Durch die eigenentwickelte Programmiersprache TROIA erhält der Kunde einen direkten und uneingeschränkten Zugriff auf den Source-Code der Applikation und kann selbst Änderungen vornehmen. Diese Möglichkeit zur eigenständigen Anpassung an unternehmensspezifische Anforderungen, bietet eine sehr hohe Flexibilität und nachhaltige Effizienz-

vorteile. Somit erhält das Anwenderunternehmen eine vollständig integrierte, individuelle und dennoch erschwingliche Lösung. Das modular aufgebaute System caniasERP ist bekannt für seine hohe Integrationsphilosophie. Denn neben den klassischen ERP-Komponenten sind viele zusätzliche Funktionsbereiche – die häufig sonst mithilfe eigenständiger, über Schnittstellen verbundener Softwareprodukte abgedeckt werden – nahtlos in die Komplettlösung caniasERP integriert. Ihr Portfolio vereint über 40 Module und geht in ihrem Funktionsumfang weit über die klassischen ERP-Funktionen hinaus.

Leistungsmerkmale und Nutzen

- Plattformunabhängigkeit: Investitionssicherheit durch Unterstützung aller gängigen Datenbanken und Betriebssysteme (auch Linux und MySQL)
- Webfähigkeit: Flexibilität durch ortsunabhängigen Zugriff auf die Applikation
- Offene Systemarchitektur: leichte Einbindung von Fremdsystemen
- Mehrmandanten- und Mehrsprachenfähigkeit: leichte Einbindung von verbundenen Unternehmen (auch im Ausland)

- Objektorientierte Entwicklungsumgebung und Zugriff auf den Source-Code der Applikation: Individualität durch großen Gestaltungsfreiraum, Schnelligkeit bei Anpassungen, „mitwachsendes“ System (Ergänzung zusätzlicher Anforderungen und Module im Zeitverlauf), Erhalt der Releasefähigkeit
- Vollständige Integration, umfassende Vernetzung von Modulen, hohe Transparenz und Datenkonsistenz, bessere Reaktionsfähigkeit auf aktuelle Entwicklungen, keine Schnittstellen, reduzierte IT-Kosten

Kontakt

Industrial Application Software GmbH
Kriegsstrasse 100
76133 Karlsruhe

Tel.: +49 721 96416 0
vertrieb@caniaserp.de
www.caniaserp.de



„Die hatten verstanden, was wir wollten“



Unternehmensspezifische Prozesse bieten ERP-Systeme meist erst nach Anpassungen. Mit dem richtigen System lassen sich aber sogar komplett neue Produkte ohne teure Unterstützung durch den Software-Anbieter relativ einfach abbilden.

Von Volker Vorburg

Die Wuppertaler HUEHOCO-Gruppe ist ein Global Player für die Veredelung von Metallprodukten. Mit über 1.000 Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen an 14 Fertigungsstandorten in Deutschland, Frankreich, Kanada, USA, Brasilien, Mexiko und China beliefert man von dort 40 Länder und über 30 Branchen. Vertretungen gibt es unter anderem in Hongkong und Südkorea. Durch die Vernetzung aller Unternehmen bietet die familiengeführte Unternehmensgruppe branchenübergreifende Systemlösungen für veredelte Metallbänder. Größter Abnehmer ist die Automobilindustrie, wobei nicht die OEMs direkt beliefert werden, sondern deren Zulieferer, die dann wiederum die OEMs mit ihren Produkten beliefern. Weitere Kunden sind Elektronikfirmen und die Nahrungsmittelindustrie.

Bis zum Jahr 2007 gab es bei HUEHOCO lediglich eine rein kaufmännische Software, die etwa einen Lieferschein oder eine Rech-



nung erzeugen konnte. Trotz Ausbau konnte das Programm die Anforderungen, die man an moderne Unternehmen stellt, nicht mehr erfüllen. Es war kaum möglich, die Daten in einen Gesamtzusammenhang zu bringen, also sich etwa mit den Themen Preisen und Disposition zu beschäftigen oder vorausschauende Planungen durchzuführen. In einem Auswahlprozess wollte man darum herauszufinden, welche Anbieter mit einem geeigneten Software-Produkt es überhaupt gab. Die großen Anbieter wie SAP hatte man grundsätzlich ausgeschlossen, weil sich deren Systeme relativ starr präsentierten und man eher die eigenen Prozesse an das ERP-System angleichen musste als umgekehrt.

Die Wahl fiel rasch auf die ERP-Lösung caniasERP des Karlsruher Softwarehauses Industrial Application Software GmbH (IAS). Das System überzeugte bei der Präsentation außer durch seine Flexibilität direkt mit einem Testsystem, sodass IT-Leiter Klaus Peter Schönfeld sicher war: „Die hatten verstanden, was wir wollten.“ Zunächst programmierten die Berater des IAS-Projektteams die meisten Anpassungen und übergaben sie der IT-Abteilung zum Testen, damit kleine Fehler beseitigt werden konnten. So entstand gleich so etwas wie eine Individualprogrammierung. Aber schnell

konnte sich Schönfeld selbst intensiver mit der Programmierung beschäftigen und eigenständige Lösungen entwickeln. Denn das Highlight von caniasERP ist für den IT-Profi der Zugriff auf den kompletten Source Code und die Entwicklungsumgebung mit der Programmiersprache TROIA, die von IAS mitgeliefert werden. „Wir können alles abdecken, von der FiBu über die Anlagenbuchhaltung bis zur Konzernkonsolidierung erledigen wir alles in caniasERP“, so Schönfeld.

„Man kann mit logischem und mathematischem Verständnis alles selbst programmieren. Die Anpassungen, die wir bis jetzt schon programmiert haben, hätten wir mit keiner anderen Software realisieren können“, weiß Schönfeld und resümiert: „caniasERP ist wirklich eine tolle ERP-Lösung. Wenn sie mal in unsere Transaktionsliste schauen, stellen sie fest, dass die Anzahl der Neuentwicklungen inzwischen größer ist, als die der Standardfunktionalitäten. Es ist ein absolutes Highlight für uns, dass wir über den gesamten Source Code inklusive der Prüftabellenwerte, die hinterlegt sind, verfügen. Und das tollste daran ist: Ich habe noch keine Grenzen entdeckt, die sich nicht mit eigenen Mitteln überwinden ließen.“





MARCO VOLK

ALTER: 27 JAHRE

**DERZEITIGE POSITION:
HEAD OF MARKETING
INTERNATIONAL**

WERDEGANG:

ERSTE AUSBILDUNG ZUM KAUFMANN IM GROSS- UND AUSSENHANDEL. NACH ERFOLGREICHEM ABSCHLUSS FOLGTE EINE AUSBILDUNG ZUM MEDIENGESTALTER DIGITAL UND PRINT AN DER GEFRAGTEN JOHANNES-GUTENBERG-SCHULE IN STUTTGART. SEIT 2014 BEI DER INDUSTRIAL APPLICATION SOFTWARE GMBH IN KARLSRUHE.

2014 – 2018 MARKETING RESPONSIBLE UND MEDIA DESIGNER INTERNATIONAL. 2018 BIS HEUTE; HEAD OF MARKETING INTERNATIONAL FÜR DIE 11 STANDORTE DER IAS GRUPPE.

Auch im Zeitalter der Digitalisierung und Künstlichen Intelligenz behält ein geeignetes ERP-System seine zentrale Bedeutung. Marco Volk, Head of Marketing International beim Karlsruher ERP-Anbieter Industrial Application Software GmbH (IAS), weiß, worauf es ankommt.

Herr Volk, verändern Digitale Transformation und Künstliche Intelligenz die IAS-Software?

Nein. Ein ERP-System soll die Unternehmenslogik abbilden und unternehmensrelevante Informationen sammeln und verarbeiten. Das Erfassen, Analysieren und Aufbereiten erfolgt heute wegen der immensen Datenflut immer öfter in der Cloud, die ERP-Software nutzt dann die Ergebnisse für eine optimale Unternehmenssteuerung, wobei KI-Technologien immer wichtiger werden.

Gibt es schon solche Technologien in Ihrer ERP-Software?

Als Basis zur künftigen Nutzung von Algorithmen haben wir eine Datenbank für unser ERP-System caniasERP entwickelt, die durch In-Memory-Computing äußerst schnelle Prozesse zulässt. Damit lässt sich etwa die vorausschauende Wartung von Anlagen realisieren: Algorithmen ermitteln den nächsten Wartungstermin, sodass sich ungeplante

Standzeiten vermeiden lassen. Und es gibt jetzt einen auf ARM-Prozessoren basierenden Mini-Server, der direkt an Maschinen oder Anlagen installiert wird. Er ist mit verschiedenen Sensoren bestückt und lässt sich direkt an ERP-Module wie Produktionsplanung oder Materialwirtschaft andocken. Man kann ihn auch mit unserem Modul „Maintenance“ verknüpfen, das die Maschinenwartung zu festgelegten Zeiten oder als geplante Produktionszyklen abbildet.

Welche Bedeutung hat die Cloud für caniasERP?

caniasERP gibt es bereits seit längerem als Cloud-Variante. Allerdings besteht kaum eine Nachfrage danach. Sobald Kunden an einer Stelle individuelle Anpassungen vornehmen möchten, ist der Eigenbetrieb des ERP-Systems in einer On-Premises- oder Private-Cloud-Umgebung auch sinnvoller. Wir wollen den Anwendern die Möglichkeit geben, selbst das ERP-System unkompliziert, dynamisch und flexibel an die eigenen Abläufe anpassen zu können.

Das funktioniert mit unterschiedlichen Software-Schichten. Es gibt eine Standardschicht, in der wir unsere eigenen Entwicklungen vornehmen und in einer weiteren Schicht können die User mit relativ wenigen IT-Kenntnissen eigene Programmierungen durchführen. Die

Entwicklungsumgebung mit unserer eigenen Programmiersprache TROIA ist leicht zu lernen und führt rasch zu ersten Ergebnissen. Außerdem erhält jeder Kunde die gesamte Datenstruktur und den Quellcode des ERP-Systems, sodass er in der Lage ist, eigenständige Anpassungen vorzunehmen.

Binden Sie auch externe Programme wie CRM- oder DMS-Systeme an?

ERP-Standards sollen heute erheblich mehr Prozesse abdecken, als vor zehn Jahren. Nicht alle Funktionen gehören jedoch unbedingt in ein ERP-System, da es oft hoch spezialisierte Subsysteme gibt, die sich einfach andocken lassen. Vielen Kunden reichen unsere Standardfunktionalitäten aus. Aber natürlich gibt es welche, die CRM-Systeme wie Salesforce anbinden. Das funktioniert vom On-Premises-ERP ins Cloud-CRM und umgekehrt. Für die Einrichtung hybrider Systeme sind also alle Möglichkeiten gegeben. Heute finden vor allem individuell gestaltbare ERP-Programme Beachtung. Ihre Flexibilität behindert keine bestehenden Prozesse und sie können eher mit steigenden Ansprüchen mitwachsen und neue Anforderungen integrieren. Zudem ermöglichen sie, sich durch stärkere Individualität von Mitbewerbern zu unterscheiden. Und da ist caniasERP nun einmal Erste Wahl.



Highlights

- maximale unternehmerische Agilität
- einfache Usability
- schlankes System durch individuell wählbare Komponenten
- einfache Konfiguration und geringer Anpassungsaufwand durch innovative Schichtenarchitektur
- leichte Erweiter- und Aktualisierbarkeit
- zuverlässiger Support und umfassende Betreuung
- Maximum an Skalierbarkeit und Flexibilität
- langfristige Investitionssicherheit

Referenzen

Auma, Avanco, Dopag, Doppelmayr/Garaventa Group, Dürr Dental, Eickhoff, Hama, Huber SE, K2, Kendrion, Kyocera, LPKF, Marabu, maxon motor, Nova Werke und Vökl Sports



Firmenprofil

IFS entwickelt und liefert weltweit Business Software für Unternehmen, die Güter produzieren und vertreiben, Anlagen bauen und unterhalten sowie Dienstleistungen erbringen. Die Branchenexpertise der Mitarbeiter und das erklärte Ziel, jedem einzelnen Kunden einen echten Mehrwert zu verschaffen, machen IFS zu einem der anerkannt führenden und meist empfohlenen Anbieter auf ihrem Gebiet. Rund 4.000 Mitarbeiter und ein stetig wachsendes Partnernetzwerk unterstützen weltweit mehr als 10.000 Kunden dabei, neue Wege zu gehen und klare Wettbewerbsvorteile zu erzielen.

Produkte & Services

Die umfassenden IFS Lösungen für Enterprise Resource Planning (ERP), Enterprise Asset Management (EAM) und Field Service Management (FSM) sind bekannt für ihre Anwenderfreundlichkeit, das modulare Design, die hohe Flexibilität sowie die einfache Implementierung. Die weltweit verfügbaren Lösungen unterstützen Unternehmen dabei, vorausschauend die technologischen wie ökonomischen Herausforderungen der Digitalen Transformation anzugehen und zu überwinden sowie schnell auf sich ändernde Marktbedingungen zu reagieren. Analysten (wie Gartner und IDC) und Kunden sind sich seit Jahren einig: IFS bietet die anwenderfreundlichsten, flexibelsten und besten Lösungen für global agierende Unternehmen.

Die ERP-Lösung IFS Applications™ bietet leistungsstarke Tools für all Ihre Geschäftsbereiche und erfüllt die komplexen Anforderungen

an Projektmanagement, Konstruktion, Produktdatenmanagement, Fertigung, Vertrieb und Service in einer hochintegrierten Umgebung. Sie zeichnet sich durch zahlreiche funktionale Branchenerweiterungen, eine intuitive Anwenderoberfläche und einem einzigartigen Überblick über alle unternehmensweiten Aktivitäten aus. Die modernen Lobbies sowie vielfältige Interaktionsmöglichkeiten tragen darüber hinaus zu einer höheren Produktivität und einer schnelleren Entscheidungsfindung bei.

IFS Applications bietet Ihrem Unternehmen höchstmögliche Flexibilität: Die modulare Systemarchitektur ermöglicht eine kundenspezifische Implementierung und kann bei Bedarf einfach an sich ändernde Anforderungen angepasst und ergänzt werden. Individuelle Modifikationen lassen sich so durch Konfiguration statt durch Programmierung realisieren. Der ‚Evergreen‘-Modus stellt zudem sicher, dass die Lösung immer auf dem aktuellsten Stand ist. Auch Digitalisierung und IoT-Initiativen können u. a. mit dem IFS IoT Business Connector mit wenig Aufwand umgesetzt und mit geringem Risiko realisiert werden. Zudem lässt IFS Ihnen die Wahl – beim Betriebsmodell (Cloud, als Cloud Services oder On-Premise), bei der Lizenzierung (Perpetual oder SaaS) und bei der Implementierung (direkt oder über Partner).

Die umfassenden Trainings- und Supportkonzepte stellen während des gesamten Lebenszyklus sicher, dass Sie stets das Optimum aus der Lösung und somit Ihrer Investition erhalten. Dafür bieten weltweit die Support-Zentren maßgeschneiderte Support-Angebote bis hin zur 24x7 Betreuung.

Kontakt

IFS Deutschland GmbH & Co. KG
Am Weichselgarten 16
91058 Erlangen

Tel.: +49 9131 77 34-0
Web: www.ifs.com/de
E-Mail: a.obermeyer@ifs.com





READY TO

BREAK FREE?

Ihr ERP-System sollte zu
Ihrem Unternehmen passen –
nicht umgekehrt!

Run your business your way!

#forthechallengers | ifs.com/de

IFS

Firmenprofil

Wir sind ein Unternehmen der NTT DATA Gruppe. Mit SAP-Lösungen – unserem Schwerpunkt – schaffen wir echten Mehrwert für unsere Kunden. Als Partner helfen wir Unternehmen wie Ihrem dabei, sich zu wandeln, zu wachsen und noch erfolgreicher zu werden. Und gelingt uns das? Tatsächlich haben wir seit der Unternehmensgründung vor über 30 Jahren tausende von Unternehmen dabei unterstützt, sich zu wandeln und erfolgreicher zu werden. Dafür sind unsere 10.000 SAP-Experten in 26 Ländern überall dort, wo unsere Kunden sie brauchen.

Produkte und Services

Für Entscheider mittelständischer Unternehmen ist es wichtig, dass sich eine neue Businesssoftware schnell, zuverlässig und nachhaltig implementieren lässt.

Branchenlösungen

Zu diesem Zweck bietet itelligence Branchenpakete als bewährte Prozesslösungen für Maschinen- und Anlagebau, High-Tech- und Elektronik, Dienstleistungsunternehmen, Metall- und Kunststoffverarbeiter, Automobilzulieferer, Metall-, Holz-, Möbel-, Chemie- und Pharma-, Nahrungsmittel- und Gebrauchsgüterindustrie sowie für den Fach- und Großhandel. Die Lösungen enthalten alle betriebswirtschaftlichen Kernfunktionen in einem integrierten ERP-System. Wir beraten unsere Kunden prozessual. Zusätzliches Change Management sorgt für eine reibungslose Umsetzung und eine hohe User-Akzeptanz.

SAP S/4HANA

Grundlage des smarten Unternehmens von morgen ist SAP S/4HANA, das neue, skalierbare ERP-System von SAP für das digitale Zeitalter. Es wurde auf Basis der In-Memory-Datenbank SAP HANA entwickelt und ist auf die Verarbeitung von Big Data ausgerichtet. Geschäftsprozesse werden schlanker und schneller, ohne dabei auf Stabilität verzichten zu müssen. In einer zentralisierten Plattform lassen sich komplexe Anfragen verarbeiten, beispielsweise das Kundenverhalten analysieren und Markttrends lange im Voraus identifizieren. Als Inno-

vationstreiber hat itelligence bereits zahlreiche SAP S/4HANAProjekte zum Erfolg geführt.

SAP S/4HANA Cloud

Wächst Ihr Unternehmen demnächst von 100 auf 1.000 Mitarbeiter oder möchten Sie einen Teil des Unternehmens mit der Hauptgeschäftsstelle zusammenführen? Mit der S/4HANA Cloud reduzieren Sie Ihre operativen Aufwände und Kosten durch zunehmende Automation von täglich wiederkehrenden Prozessen. Sie ermöglicht Echtzeit-Kostencontrolling durch Integration von Finanzbuchhaltung und Logistik und bietet somit eine fundierte Entscheidungsgrundlage. Sie kennen die Auslastung Ihres Teams und können neue Projekte basierend auf den Fähigkeiten Ihrer Mitarbeiter gezielt besetzen. Durch die zentrale und integrierte Rückmeldung von projektbezogenen Zeiten und Reisekosten stellen Sie Ihre Dienstleistung schneller Ihren Kunden in Rechnung und erhalten somit schneller Ihr Geld. Die Integration ermöglicht zeitgleich die leistungsbezogene Entgeltabrechnung Ihrer Mitarbeiter. Sie erhalten einen Echtzeiteinblick in die Profitabilität Ihrer Projekte und steuern anhand ihrer KPIs. Mit einer standardisierten Einführungsmethodik unterstützt Sie itelligence als erfahrener internationaler Implementierungspartner mit ausgeprägten Kenntnissen im Bereich der SAP-Cloud-Lösungen.

Digitale Transformation

Wir bei itelligence sind fest davon überzeugt, dass Digitalisierung nie Selbstzweck sein darf – aber alternativlos ist, um nachhaltig erfolgreich zu bleiben. So konnten wir z.B. einige Kunden durch den zielgerichteten Einsatz von Digitalen Assistenten oder Robot Process Automation in der Automation von Geschäftsprozessen unterstützen und erhebliche Kostenvorteile realisieren. Nach Schema F gelingt die Digitale Transformation allerdings nie, sondern nur im engen, partnerschaftlichen Austausch mit unseren Kunden. Dabei ist es unser Anspruch, neben der Bereitstellung des ERP-Systems die Innovationen unserer Kunden durch den Einsatz und die richtige Kombination neuester Technologien zu ermöglichen – um so, gemeinsam mit Ihnen, Neues zu schaffen. Beispiele, dass uns dies schon viele Male gelungen ist, finden Sie hier: <https://itel.li/enablinginnovations>



Referenzen (Auswahl)

Armacec, Bernhard Krone Holding, Bühler Motor, Camina & Schmid Feuerdesign und Technik GmbH & Co. KG, Canyon Bicycles, DENIOS, Friesland-Campina, HANNA-Feinkost, Hochland, Leifheit, UDG, Vitakraft pet care, Vitrolan, Winterhalter Gastronom, WITTENSTEIN, WM SE.

Partner

Adobe, Amazon Web Services (AWS), ap-solut, CITRIX, DSC Software, Fujitsu-Siemens, GIB, Harting, HP, IBM, IQC, LeanIX, Microsoft, Natuvion, NTT DATA Gruppe mit einem Netzwerk von mehr als 15.000 SAP-Experten und -Beratern, OpenText, Optimal Systems, SAP, Seal Systems, Signavio, Top-Flow, Ubisense, UiPath, Uniserv, web-netz, WSW.

Kontakt

itelligence AG
Königsbreite 1
33605 Bielefeld

Tel.: 49 (0) 800/4 80 80 07
E-Mail: anfrage@itelligence.de
Internet: www.itelligencegroup.com



Firmenprofil

Die Beherrschung von neuen technologischen Verfahren, die Machbarkeit und Umsetzbarkeit von neuen Produkten ist für den produzierenden Mittelstand am Standort Deutschland ein essentieller Bestandteil der Unternehmenskultur. Dabei ist die Digitalisierung als Treiber für Rationalisierung und Produktivitätssteigerung auch im Mittelstand angekommen.

Als zentraler Bestandteil dieser Strategie unterstützt jKARAT als vollintegriertes ERP System die einzelnen Schritte in der Digitalisierung durch flexibel einsetzbare Module, basierend auf einer zukunftsfähigen, browserbasierten Architektur des ERP Gesamtsystems. Wir verstehen uns als Inkubator für die Umsetzung der jeweils aktuellen IT Technologien.

Mit einer modernen IT-Architektur, vollintegrierten Schnittstellen und einem vollständigen Funktionsumfang kann der Kunde darauf vertrauen, dass jKARAT stets dem aktuellen Stand der Technik entspricht. Releasewechsel oder die ständige Anpassung von Schnittstellen gehören durch die kontinuierliche Updatefähigkeit von jKARAT der Vergangenheit an.

Mit dem integrierten Communication Hub vereinfacht sich sowohl die Kommunikation zwischen Innen- und Außendienst und sichert gleichzeitig eine völlige Transparenz zum Kunden über heute übliche Verfahren wie Chatbots, VoIP oder auch dem klassischen Mailsystem.

Neben den üblichen Standardfunktionen eines ERP Systems bietet jKARAT u.a. auch eine Vielzahl an integrierten MES Funktionen an. Monteure oder Projektmitarbeiter können

ihre Daten mobil erfassen, externe und interne Dokumente stehen allen Mitarbeitern über das optionale Dokumentenmanagementsystem zur Verfügung. Mit in Echtzeit verfügbaren Kennzahlen aus Fertigung, Materialwirtschaft, Finanzbuchhaltung oder dem Controlling lässt sich die Entwicklung aller Unternehmensbereiche standortübergreifend verwalten, analysieren und steuern.

Branchen

Der Fokus liegt auf gehobenen mittelständischen Unternehmen aus der verarbeitenden Industrie. Vom Einzel- bis hin zum Großserienfertiger – unsere Kunden stammen aus den unterschiedlichsten Branchen:

- Automobilzulieferer
- Maschinen- und Anlagenbau
- Kunststoffverarbeitung
- Werkzeug- und Formenbau
- Metallverarbeitung
- Geräte- und Komponentenbau
- Zulieferer Luftfahrtindustrie
- Gießerei
- Elektro-Schaltanlagenbau
- Technischer Großhandel

Highlights

jKARAT überzeugt seine Kunden:

- Alle Funktionalitäten in einem System, ohne Module
- Eine Version für alle Kunden, auf dem neuesten Stand, ohne Zusatzkosten, ohne Neulizenzierung
- Effizienzsteigerung durch vollintegrierte Funktionen wie Business Intelligence, EDI, CRM ...
- Ausgezeichnete Leistung zum fairen Preis
- Digitale Abbildung aller Prozesse und Geschäftsfelder
- Lebenslange Kompatibilität von Sonderentwicklungen und Schnittstellen

Kontakt

jKARAT GmbH
industry solutions
Jahnstrasse 1
35630 Ehringshausen

Tel.: +49 6449 9224 0
Fax: +49 6449 9224 9

info@jkarat.de
www.jkarat.de



.ERP
Erfolgreiche
Ressourcen
Planung



.BI
Business
Intelligence



.WfM
Workflow
Management



.HR
Human
Resources



.EDI
Electronic
Data
Interchange



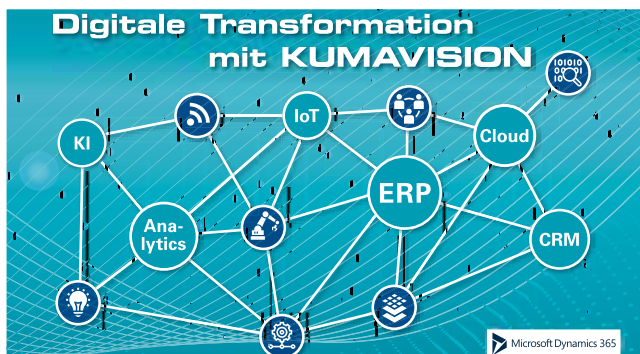
.DMS
Document
Management
System



.CRM
Customer
Relationship
Management

Highlights

- Praxisgerechte ERP-Branchensoftware für Fertigungsindustrie, Handel, Projektdienstleister und Gesundheitsmarkt auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central
- Zahlreiche praxiserprobte Best-Practice-Prozesse für Ihre Branche: Schneller Einstieg ohne umfangreiche Anpassungen
- Alle Unternehmensprozesse und alle Anwendungen auf einer einheitlichen Technologie- und Datenplattform
- Nahtloses Zusammenspiel von ERP und CRM, Business Analytics, DMS, IoT, KI sowie Office
- Höhere Effizienz und maximale Transparenz sowie Kennzahlen in Echtzeit durch Prozesse ohne Schnittstellen
- Fit für die digitale Transformation durch moderne Softwarelösungen und kompetente Beratung



ERP. CRM. BI. CLOUD. Nutzen Sie den KUMA-Effekt!

Automatisieren Sie Prozesse, realisieren Sie nachhaltig Einsparpotenziale. Reagieren Sie schneller als der Wettbewerb auf Markt- und Kundenanforderungen. Vernetzen Sie Maschinen, Produkte und Kunden. Etablieren Sie neue zukunftsorientierte Geschäftsmodelle. Treiben Sie die digitale Transformation in Ihrem Unternehmen mit einer einzigartigen, integrierten Plattform für Business-Anwendungen voran. Manche nennen das Ergebnis mehr Erfolg. Wir nennen es den KUMA-Effekt.

Seit 1996 ist KUMAVISION der Business-Software-Spezialist für mittelständisch geprägte Unternehmen. Von unseren innovativen ERP- und CRM-Lösungen auf der zukunftssicheren Basis von Microsoft Dynamics, unserem exzellenten Know-how bei der Gestaltung schlanker Geschäftsprozesse, der effizienten Einführung von Softwarelösungen und unserem nachhaltigen Betreuungskonzept profitieren bereits über 1.700 Kunden mit rund 50.000 Anwendern. Aber das allein genügt uns nicht. Wir sind Ansprechpartner, Innovationstreiber, Experte und Berater, wenn es um Zukunftsfragen Ihrer Unternehmenssoftware geht!

Der KUMA-Effekt für Ihre Branche

Wir haben den Standardumfang der weltweit bewährten Softwareplattform Microsoft Dynamics um zahlreiche Best-Practice-Prozesse erweitert. Die daraus entstandenen KUMAVISION-Branchenlösungen sind somit perfekt auf die Bedürfnisse Ihrer Branche zugeschnitten:

- Maschinen-, Anlagen-, Gerätebau
- Auftrags-, Serien- und Projektfertiger
- Medizintechnik
- Elektronik-Industrie
- Großhandel und Vermietung
- Einzel- und Filialhandel
- Ingenieur- und Konstruktionsbüros
- Projekt- und Industriedienstleister
- Gesundheitsmarkt

Der KUMA-Effekt für die digitale Transformation

Ideen in erfolgreiche Geschäfte verwandeln: Die digitale Transformation stellt Unternehmen vor große Herausforderungen. Die Digitalisierungsspezialisten von KUMAVISION beraten und begleiten Sie auf diesem Weg – mit individuellen Lösungskonzepten und großem Fachwissen.

- Dokumentenmanagement (DMS) und Enterprise Content Management (ECM)
- Workflow-Lösungen und Business-Apps
- IoT-Integration für eine herstellerunabhängige Vernetzung
- Umsetzung neuer Geschäftsmodelle wie Pay-per-Use oder Predictive Maintenance
- KI-Services mit Microsoft Azure, z. B. für Bild-, Text- und Spracherkennung

Der KUMA-Effekt in Ihrer Nähe

An zahlreichen Standorten in Deutschland, Österreich, der Schweiz und Italien (Beteiligung EOS Solutions) arbeiten über 750 Berater und Technologieexperten, die vor allem exzellente Branchenkenner mit ausgeprägter Projekterfahrung sind. Das Resultat: schnelle Reaktionszeiten sowie kurze Wege zu Kunden.

Kontakt

KUMAVISION AG
Oberfischbach 3
88677 Markdorf

Telefon: +49 800 5862876

E-Mail: info@kumavision.com
Internet: www.kumavision.com



KUMAVISION ERP bei Bellmer GapCon: Durchgängigkeit dank CAD-Integration

BELLMER



Die Bellmer GapCon GmbH hat sich auf die Entwicklung und Herstellung von Maschinen sowie Anlagen für die Papier- und Zellstoffindustrie spezialisiert. Von Siebpartie über die Pressen- und Trockenpartie bis hin zur Aufrollung liefert das Technologieunternehmen Maschinen für alle Prozessschritte. Intern stellt die ERP-Branchensoftware von KUMAVISION für die Fertigungsindustrie auf Basis von Microsoft Dynamics einen reibungslosen Ablauf zwischen den Abteilungen sicher.

„Ziel der ERP-Einführung war es, alle Abteilungen enger miteinander zu verzahnen und dabei auch automatisierte Workflows zu etablieren“, erklärt Dieter Zinn, ERP-Projektleiter der Bellmer GmbH. Die CAD-Schnittstelle bildet dabei einen zentralen Bestandteil der ERP-Branchensoftware. „Alle Produkte sind Sonderanfertigungen, die wir exakt nach den Anforderungen unserer Kunden herstellen“, berichtet Stefan Kauertz, ERP-Koordinator bei Bellmer GapCon. Rund 25 Konstrukteure arbeiten an den technischen Zeichnungen der einzelnen Bestandteile der komplexen Anlagen, die aus Kaufteilen in der eigenen Endmontage aufgebaut und getestet werden. Weil die Anlagen über einen Zeitraum von mehreren Monaten gebaut werden, wachsen die Stücklisten von Tag zu Tag. Die Herausforderung: Der aktuelle Stand ist oft bereits am nächsten Tag wieder überholt. Daher wurden früher jeden Abend die aktuellen Stücklisten manuell aus der CAD-Software PROCAD exportiert und am darauffolgenden Arbeitstag an die für die Materialbeschaffung im Einkauf zuständigen Mitarbeiter weitergegeben.

Die in die KUMAVISION-Branchensoftware integrierten CAD-Schnittstelle automatisierte die Produktionssteuerung vollständig. „Von der ersten Zeichnung bis zur Fertigstellung werden mehrmals täglich Daten vom CAD an das ERP-System übergeben, um so Änderungen abzugleichen“, berichtet Martin Bürkle, CAD-Administrator bei Bellmer. Auch die Übermittlung der Bestellfreigabe erfolgt nun automatisiert. Die Konstruktion gibt die betreffenden Artikel im Produktdaten-Managementssystem frei, über das die Verwaltung der CAD-Daten erfolgt. Anschließend werden die entsprechenden Artikel im ERP-System automatisch als freigegeben gekennzeichnet und an den Einkauf weitergeleitet. „Ein Gesamtblick über alle Projekte ist jetzt auf Knopfdruck möglich“, freut sich auch Tobias Schmitz, der als ERP-Koordinator für den Bereich Service die Auftragsabwicklung genauestens verfolgt.

Von der zügigen Bearbeitung und Freigabe der Bestellvorschläge profitieren auch die Mit-

arbeiter von Bellmer GapCon im zentralen Einkauf. „Bei uns spielt Zeit eine entscheidende Rolle“, sagt Sascha Schröder, ERP-Koordinator für den Bereich Logistik. „Dabei muss der Einkauf sicherstellen, dass stets alle für die nächsten Produktionsschritte benötigten Materialien und Komponenten vorrätig sind – aufgrund der komplexen Projekte keine leichte Aufgabe. Hier spielt die ERP-Software von KUMAVISION ihre Stärke voll aus: Als integriertes System bildet die Branchenlösung für die Fertigung die kompletten Einkaufsprozesse ab und verbindet Einkauf eng mit Konstruktion, Produktion und Logistik.“

Die in Produktion und Konstruktion erfassten Arbeitszeiten werden elektronisch ins ERP-System übertragen und dort direkt auf die verschiedenen Projekte verbucht. „Die umfassende Nachkalkulation erlaubt uns eine verbesserte Projektplanung und unterstützt uns bei der Optimierung von Prozessen. Zudem können wir nun die Gemeinkosten besser in Einzelkosten aufschlüsseln“, zieht Zinn ein Fazit.



Referenzen

Bass GmbH & Co. KG, Niederstetten
 Boll & Kirch Filterbau GmbH, Kerpen
 Drahtwerk Elisenthal GmbH & Co. KG,
 Neuenrade
 Fredy's Backwaren AG, CH-Baden
 Gather Industrie GmbH, Mettmann
 Meinolf Gockel GmbH & Co. KG,
 Warburg
 Westdeutscher Metall-Handel GmbH
 (WMH), Essen
 Wild Beauty AG, Seeheim-Jugenheim

Partner

Als Value Added Reseller (VAR) nutzt MAIT die innovativsten Technologien von marktführenden PLM-, ERP- und IT-Anbietern wie Siemens, PTC, abas, Comarch, HP und Fujitsu. Weitere Technologiepartner: SAP, Microsoft, Proxess, Easy Software, Open Mind, Autodesk, Qlik, engomo, IVS Zeit + Sicherheit, Barracuda, Sophos.



Traditionelle Geschäftsmodelle verändern sich durch Trends wie das Internet der Dinge (IoT), die digitale Vernetzung und den Wunsch nach mobilem Arbeiten. Dabei kommt es verstärkt zu disruptiven Prozessen, die zum Teil die Zukunft ganzer Unternehmen infrage stellen, wenn nicht vorausschauend gehandelt wird. Dies gilt insbesondere für Fertigungs- und Handelsunternehmen. Seit über 30 Jahren stärkt MAIT die Innovationsfähigkeit und digitale Fitness von Unternehmen, damit diese im Wandel die Nase vorn haben.

Firmenprofil

Die MAIT Gruppe (vormals Computer-Komplett Gruppe) ist mit 100 Mio. EUR Umsatz und über 5.200 Kunden der Partner für innovative digitale Lösungen in der Produktentwicklung, der Unternehmenssteuerung und im IT-Service. Mehr als 500 MAITs (eine Wortschöpfung aus „mate“, engl. für Partner, „AI“ für Künstliche Intelligenz und „IT“) realisieren an 19 Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz spezifische Lösungen in enger Zusammenarbeit mit ihren Kunden. Auf Augenhöhe. Wegweisend.

Produkte und Services

Das erfahrene Unternehmen für ERP Software, Product Lifecycle Management und IT stützt sich auf marktführende Technologiepartner wie abas, Comarch, Siemens, PTC, SAP-PLM, HP und Fujitsu. Ziel ist, alle Wertschöpfungspotenziale zu nutzen und daraus Wettbewerbsvorteile für die Kunden zu generieren.

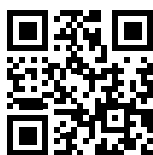
Eine Kernkompetenz von MAIT sind traditionelle ERP-Systeme für mittelständische Unternehmen. Viele Kunden, mit 50 bis 2000 Mitarbeitern, vertrauen bereits auf die flexiblen ERP-Technologien von abas und Comarch, die MAIT plant, installiert, einführt und betreut. Während abas ERP sich insbesondere für Unternehmen aus der Einzel- oder Serienfertigung eignet, liegt der Schwerpunkt von Comarch ERP bei Handelsunternehmen. Mit beiden Produktlinien unterstützt MAIT die Menschen in diesen Unternehmen, sich schnell und flexibel an neue Marktsituationen und daraus resultierende Technologieanforderungen anzupassen. Die Vernetzung aller Mitarbeiter aus den verschiedenen Unternehmensbereichen verschafft den Kunden von MAIT die notwendige Flexibilität und Innovationsfähigkeit, sprich die entscheidenden Wettbewerbsvorteile. Beide ERP-Systeme eignen sich ideal für Unternehmen, die mit einer ERP-Einführung neu durchstarten möchten, sei es, indem sie Prozesse revolutionieren, neue Geschäftsbereiche eröffnen, international expandieren wollen oder sich auf tiefgreifende Veränderungen im Markt vorbereiten. Darüber hinaus stellt MAIT seinen Kunden ein modulares System aus On-Premise-Services- und Cloud-Lösungen für eine stabile zukunftsgerichtete und flexible IT-Infrastruktur zur Verfügung. Von der IT-Analyse über die sichere Implementierung und den Support über den Betrieb vor Ort bis hin zum Full Outsourcing aus dem eigenen Rechenzentrum in Deutschland werden die Kunden ganzheitlich betreut. Diese Flexibilität im Betrieb der Lösungen entweder vor Ort beim Kunden oder im Rechenzentrum oder in

Kontakt

MAIT Germany GmbH
 Berner Feld 10
 D-78628 Rottweil

Tel. +49 (0)741 1752 0
 Fax. +49 (0)741 1750 200

info@mait.de
 www.mait.de



EIN FLEXIBLES SYSTEM MIT VIELEN INTEGRATIONEN

einem Mischbetrieb bei immer gleichbleibenden Service-Leveln macht das Angebot von MAIT für die Kunden einzigartig. Seit über 30 Jahren bietet die HÄNSSLER Kunststoff- und Dichtungstechnik GmbH Ingenieurskunst und Fertigungserfahrung „Made in Germany“. Das Unternehmen entwickelt individuelle Lösungen vom Einzelstück über Klein- bis hin zu Großserien. Hierbei setzt HÄNSSLER abhängig von Menge, Material und Einsatzgebiet auf 3D-Druck, Kunststoffzerspanung oder -spritzguss. Durch die Digitalisierung befindet sich der Betrieb permanent im Wandel und führte zunächst zur Optimierung der Unternehmensprozesse ein neues ERP-System ein, das die betrieblichen Vorgänge flexibel abbildet und mitwächst. abas ERP entspricht genau diesen Anforderungen, so dass die IT-Experten von MAIT nach ausführlicher Analyse und Beratung die Einführung übernehmen. Vor kurzem hat das Unternehmen die Digitalisierungsplattform ThingWorx erfolgreich eingeführt und kann auf neue Anforderungen noch schneller und flexibler reagieren. ThingWorx schafft eine Transparenz der Daten über alle Systemgrenzen hinweg.

DIE INTEGRATION VON PLM UND ERP SCHAFFT MEHRWERTE

Die ERP-Software bildet alle unternehmensrelevanten Prozesse benutzerfreundlich ab. Über Schnittstellen sind externe Systeme – wie das PLM-System (Product-Lifecycle-Management) von Windchill mit Freigabelogik von Zeichnungen und CAM-Programmen – vollständig in die ERP-Lösung integriert. Eine CAD/PDM-Entwicklung (Produktdatenmanagement) von PTC übergibt die Informationen direkt an die Unternehmenssoftware. Der Multifunktionscontainer „Hänel Lean-Lift“ und die eigene Kalkulation von HÄNSSLER sind ebenfalls integriert. HÄNSSLER verknüpft sein flexibles ERP-System mit der Digitalisierungsplattform ThingWorx und nutzt die Vorteile eines lückenlosen Datenflusses. Durch die Anpassungsfähigkeit von abas ERP

konnten auch nach der Installation weitere Systeme wie das abas DMS (Dokumentenmanagementsystem), ein CRM und das Lagersystem mit Barcodeinsatz problemlos und schnell angebunden werden. Des Weiteren hat MAIT die Feinplanung APS (Advanced Planning and Scheduling) von abas und das Zeiterfassung Management System (ZMS) von Breitenbach eingeführt. Die ERP-Software wird durchgängig in allen Unternehmensbereichen, vom Verkauf bis zur Auslieferung, eingesetzt. So wurden nicht nur zuvor übliche Doppeleingaben vermieden, sondern Arbeitsschritte so aufeinander abgestimmt und optimiert, dass in allen Abteilungen der Output erhöht werden konnte.

„Unsere ERP- und PLM-Lösung lässt uns den Freiraum, das System an unsere spezialisierten Prozesse kontinuierlich anzupassen.“

Sebastian Häussler, CEO HÄNSSLER Kunststoff- und Dichtungstechnik GmbH

INDUSTRIAL INTERNET OF THINGS IST DIE ZUKUNFT

Traditionelle Geschäftsmodelle werden zunehmend von disruptiven Prozessen infrage gestellt. Der Trend zur digitalen Vernetzung ist insbesondere bei Fertigungs- und Handelsunternehmen ungebrochen. Immer schneller werden Menschen, Maschinen, Roboter, Produkte und Logistik über digitale Systeme miteinander verbunden. Auch HÄNSSLER will sich keinen Stillstand erlauben und wird mit Unterstützung von MAIT die Innovationsplattform „PTC ThingWorx Smart Connect Operations“ einrichten. Mit ihr kann HÄNSSLER die Fertigungsmaschinen vernetzen und überwachen, wichtige Unternehmensdaten in Echtzeit über Dashboards visualisieren; beispielsweise die Planungsdaten aus abas ERP oder die Informationen aus den Produktionsanlagen. Mit ThingWorx von PTC bietet MAIT eine Plattform, um IIoT-Anwendungen schnell und ohne viel Programmierung umzusetzen, damit Unter-

nehmen im digitalen Wandel immer einen Schritt voraus sind.

DIE INTEGRATION VON PLM UND ERP SCHAFFT MEHRWERTE

ThingWorx integriert Visualisierungen in Produktionsabläufe. Intuitive Design-Tools, die auf Desktop-, Mobile- und Wearable-Geräten angezeigt werden, unterstützen die Mitarbeiter bei komplexen Aufgaben in ihrer Arbeitsumgebung, ob im Lager, bei der Fertigung, Montage, Konstruktion oder in Meetings mit Geschäftspartnern. ThingWorx kann Reports, 3D-Inhalte, CAD-Dateien und Daten von Drittanbietern in Echtzeit auf ein Objekt projizieren und visualisieren.

Highlights

- CRM (Customer-Relationship-Management)
- CAD / PDM – PLM mit Freigabelogik von Zeichnungen
- abas DMS
- Vollständig integriertes Lagersystem
- Anbindung des „Hänel Lean Lift“
- Installation ZMS
- Einführung der Digitalisierungsplattform ThingWorx
- Vernetzung und Überwachung der Maschinen



MODUS Consult GmbH

Innovative Branchen-Lösungen für die Fertigungsindustrie



Wir bei MODUS Consult vereinen als Branchenexperte unser umfassendes Know-how der unterschiedlichen Fertigungsarten in unseren Branchenlösungen: Unsere Kunden fertigen einzeln, auftragsbezogen, in Varianten, taktorientiert oder in Chargen. Und oft auch in gemischter Weise.

Als Branchenexperte haben wir Lösungen im Maschinen- und Anlagenbau, der Kunststoffverarbeitung, Möbelbranche und Lebensmittelindustrie, die seit 25 Jahren von Microsoft ausgezeichnet werden.

Wir setzen auf die innovativste Plattform für den Mittelstand: Microsoft Dynamics 365. Erhalten Sie von MODUS Consult und Stammunternehmen Bechtle die IT, Services und Branchenapplikationen aus einer Hand. Durchdacht und prozessorientiert.

Das Next Level Ihrer Business-IT

Wir hören zu, verstehen und gestalten mit Ihnen das nächste Level Ihres Unternehmens: einfacher, schneller, integrierter. Alle Daten fließen zusammen für den großen Überblick und detaillierte Betrachtungen, für strategisches Management und fundierte Entscheidungen.

MODUS M365 ist der zukünftige Standard für Branchenlösungen, die keine Grenzen kennen. Aus den umfassenden Systemen für ERP, ECM und BI wird eine umfassende Plattform mit Lösungen für die Unternehmenssteuerung auf der nächsten Entwicklungsstufe.

Verbinden Sie einfacher denn je die bestehende IT-Landschaft mit den Möglichkeiten der Cloud. Mit unserem innovativen hybriden Ansatz schützen wir Ihre Investitionen und treiben die Automatisierung Ihrer Verwaltungsprozesse und Digitalisierung Ihrer Wertschöpfungsprozesse smart voran.

MODUS INDUSTRY ist die umfassende Business-IT-Umgebung für die Zulieferindustrie mit Produkten aus Kunststoff und Metallen. Getaktete Serienfertigung mit einem Höchstmaß an Planung und Automatisierung.

MODUS ENGINEERING lässt Projekt- und Einzelfertigern den Raum für kreative Lösungen. Von der CAD-Zeichnung bis zur Langläuferplanung geht Ihren Ingenieuren nichts verloren. Neue Services für Ihre Produkte inklusive.

MODUS FOODVISION ist die erfolgreiche Unternehmenssoftware für die Lebensmittel-

industrie. Mit uns genießen Sie volle Sicherheit, Rückverfolgbarkeit und volle Liefer- und Dokumentationsfähigkeit. Ob Rezepturenverwaltung, Maschinenplanung oder Lager und Logistik, optimieren Sie Ihre Produktion und seien Sie auch für die Anforderungen des LEH von morgen bestens gerüstet.

MODUS FURNITURE fügt Ihre Produktion von Systemmöbeln, Polstermöbeln oder Küchen fest zusammen und macht sie doch flexibel bis auf Losgröße eins. Der integrierte Variantenkonfigurator schenkt Ihnen Freiheit und verschafft kalkulatorische Transparenz.

Allen Lösungen gewinnen durch die durchgängige, intelligente Integration der Stammdaten, Dokumente, Auswertungen sowie Kunden- und Nutzerverwaltung. Ihre Business-IT wird so zur schönsten Nebensache, damit Sie sich auf Ihr Hauptgeschäft konzentrieren können.

Referenzen:

Fragen Sie uns nach unseren zahlreichen passenden Referenzen aus Maschinen- und Anlagenbau, Zulieferindustrie, Kunststoffindustrie, Nahrungsmittelherstellern und -händlern, Möbelindustrie und Bauindustrie. Zu unseren Kunden aus den unterschiedlichen Branchen gehören unter anderem: Duisburger Hafen, Assmann Büromöbel, SABEU Kunststoff, RT Lasertechnik, ELHA Maschinenbau, Abele Ingenieure, Petri Feinkost, Höhenrainer Pute u.v.m.

Warum MODUS Consult

Wir begleiten Sie auf dem Weg in das nächste Level Ihres Unternehmens. MODUS M365 Power Services ermöglichen mit Augenmaß und steter Optimierung bestehende IT-Landschaften mit den Möglichkeiten der Microsoft Azure-Plattform zu verknüpfen. Datensicherheit, Datenschutz und Datenverfügbarkeit stehen überall im Fokus. Im Büro, an der Werkbank und in der Business-Applikation. Über 25 Jahre Erfahrung und ein Top-Partner von Microsoft, Qlik und ELO ermöglichen Ihnen Branchenlösungen, mit dem Mehr an Flexibilität und Automatisierung.

Als Teil der Bechtle Gruppe bieten wir alle Leistungen zur Systemtechnik, den Cloud-Betrieb und Modern Workplace mit Office 365 aus einer Hand.



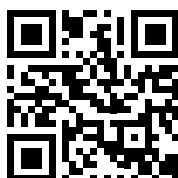
Kontakt

MODUS Consult GmbH
Tel. +49 5241 9217 -0
E-Mail: contact@modusconsult.de
Internet: www.modusconsult.de

info@modusconsult.de
www.modusconsult.de

Standorte:

Bonn, Gütersloh,
Mönchengladbach,
Neckarsulm, Nürnberg,
Stuttgart,
Villingen-Schwenningen





An 40 Standorten in Deutschland und Europa berät die HPC AG, der Experte für Digitalisierung und Umwelttechnik, öffentliche und private Auftraggeber im Flächenrecycling, in der Umweltberatung und bei der Infrastrukturplanung.

Einheitliches Digitalisierungskonzept für 750 Mitarbeiter

Die Digitalisierung der eigenen Leistungserbringung für die 750 Experten der HPC AG – die in den letzten Jahren durch Zusammenschlüsse kleinerer Ingenieurbüros gewachsen ist – soll sowohl organisatorisch als auch technisch eine einheitliche Vorgehensweise sicherstellen. Alle operativen und administrativen Prozesse von der Angebotserstellung über die Projektbearbeitung bis zur Abrechnung werden durchgängig in einen Prozess gebracht.

Standardisierte Vorgehensweise für erfolgreiche Projekte

„Für uns war der erste Schritt, ein standortübergreifendes Kundenmanagement einzuführen“, benennt CIO Stefan Rosehr eine der ersten Maßnahmen. Mit MODUS Consult, einer Bechtle Tochter, führte HPC Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement ein. „Für mich war klar, dass nur ein cloudbasiertes CRM schnell und skalierbar an allen Standorten und im Außendienst verfügbar sein konnte.“

Mit dem durchgängigen Adressmanagement und der Schnittstelle zum aktuellen Projektinformationssystem ist jederzeit einsehbar, wer mit wem an welchen Projekten arbeitet. Die Schnittstelle zwischen dem eigenentwickelten Projektinformationssystem und Dynamics 365 ist das Herzstück für die Verfügbarkeit der Angaben im System.

Microsoft Dynamics 365 - Digitalisierung der Prozesse mit Sicherheitskonzept

Aufgrund der guten Zusammenarbeit mit MODUS Consult hat sich HPC entschieden, auch weitere administrative Prozesse mit Microsoft Dynamics 365 zu digitalisieren. Dazu gehören im nächsten Schritt die Finanzbuchhaltung mit der Projektabrechnung und der Einkauf. Auch hier setzt das Unternehmen auf Microsoft Dynamics 365 mit Finance and Operations. „Ich kann die Ängste und Vorbehalte gegenüber cloudbasierten Systemen nicht teilen“, verteidigt Stefan Rosehr seine Cloud-Strategie: „Die Sicherheitstechnik in den Rechenzentren ist um ein Vielfaches höher als ich es leisten könnte. Außerdem lässt sich die Cloud beinahe beliebig skalieren. Wir haben uns intensiv mit Wirtschaftsprüfung und Datenschutz auseinandergesetzt und wurden von allen relevanten Stellen geprüft und zertifiziert. Mithilfe eines Access Rights Management für

die Azure-Umgebung gelingt es uns, zentral zu verwalten, wer welche Daten im Zugriff hat. So können wir neben dem Datenschutz und der Datensicherheit auch das Prinzip der Datensparsamkeit gewährleisten.“

Die Cloud erleichtert die Aufgaben der IT

Durch die dezentrale Struktur des Unternehmens bilden sich immer öfter virtuelle Teams für die tägliche Arbeit. Für die bessere Kollaboration setzt HPC mit Microsoft Teams ebenfalls auf eine Cloud-Strategie. In Microsoft Teams tauschen sich Experten aus, halten Videokonferenzen ab und planen die Projekte.

„Mit Office 365 und Microsoft Dynamics 365 muss sich die IT nicht mehr um die Belange des Betriebssystems und der Serverlandschaft kümmern. Die Verwaltung der Bereiche und Anwender wird um ein Vielfaches einfacher. Die rechtskonforme Speicherung von E-Mails und anderen Dokumenten ist von vorneherein gegeben. Für mich ist die Microsoft-Plattform der ideale Weg, damit wir uns auf unsere Kernkompetenzen im Projektmanagement kümmern können.“

CIO STEFAN ROSEHR



Keep it simple!

- Seit der Gründerzeit 1989 stehen die Unternehmer im Mittelpunkt der Software-Konzeption.
- mgm steht für moderne Business Software, die passt.
 - modular. ganzheitlich.
 - maßgeschneidert.
- Die modular aufgebaute Software wird den konkreten Anforderungen genau angepasst.
- Fokus unserer Beratung ist stets die Frage nach dem Zweck und Ziel einer neuen ERP-Lösung.



- Flexibilität & Einfachheit
- Erfrischendes & simples Nutzererlebnis
- Wissensvorsprung & Optimierung
- Ganzheitlichkeit & Individualität

mgm ERP

Unser Baukastenprinzip für mehr Flexibilität – damit es passt!

- | | |
|-------------------|------------------|
| mgmERPcore | mgmWM |
| mgmPPS | mgmCRM |
| mgmBI | mgmCS |
| mgmIDM | mgmWebApp |



Kontakt

mgm Software Team GmbH
 Industriestraße 1
 A-6134 Vomp

Tel: +43 5242 23123
 Mail: info@mgm.at
 Web: www.mgm.at



Firmenprofil

Als Hersteller von Business Software seit 30 Jahren unterstützt die mgm Software Team GmbH internationale KMUs aller Branchen, ihr Unternehmen weiter zu entwickeln. Im Fokus stehen unser Motto „Keep it simple“ und der optimale Mehrwert für unsere Kunden.

Dabei legen wir höchsten Wert auf eine partnerschaftliche Geschäftsbeziehung, denn so gedeihen die besten Lösungen. Wir agieren auf Augenhöhe und verstehen, wie Themen in der Praxis angegangen werden müssen und berücksichtigen vielfältige Perspektiven. Im Fokus der Zusammenarbeit mit Kunden steht immer die Frage nach dem Zweck und Ziel einer neuen Business-Lösung. Gleichzeitig lassen wir unseren großen Erfahrungsschatz und das Experten-Wissen im Haus in jede Lösung einfließen – zum Nutzen unserer Kunden.

Produkte & Services

Zukunftsorientierte, skalierbare Lösungen mit hoher Flexibilität und angenehmen Benutzererlebnis sind unsere Zielsetzungen und damit Ausgangslage für die Softwarekonzeption. mgm ERP ist von Praktikern für Praktiker entwickelt. Der modulare Aufbau des mgm-ERP-Paketes erlaubt eine individuelle Anpassung an die unternehmerischen Anforderungen und ermöglicht gleichzeitig Handlungsspielraum im täglichen Geschäftsbetrieb. Von der Auftragsbearbeitung, Fakturierung und Kontaktdatenmanagement, über Produktionsplanung und Lagerverwaltung, bis hin zu Dokumentenmanagement und umfangreichen Reports.

Den Anwendungsmöglichkeiten von mgm ERP sind dabei aufgrund seiner Flexibilität keine Grenzen gesetzt. Eine Vielzahl an Standardfunktionalitäten sind bereits im Kernsystem integriert, die branchenneutral nutzbar und nahezu vollständig individuell anpassbar sind. Und auch unterwegs steigen die Anforderungen an eine moderne ERP-Software. Mit der mgm WebApp und ihrer browserbasierten Oberfläche sind unsere Kunden auch mobil immer bestens im Bilde und können in Echtzeit effizienter arbeiten. Schulungen, Workshops, Beratung, Datenübernahmen und eine Support-Hotline runden das Leistungsspektrum schließlich ab.

Darüber hinaus zählen die stetige Weiterentwicklung, höchste Qualitätsansprüche an Zuverlässigkeit und Funktion, Zukunftssicherheit sowie Aktualität zu unseren obersten Prinzipien.

Partner

Für leistungsfähige Software setzen wir auch auf starke Partner – ein optimales Rundum-Package für unsere Kunden.

Referenzen

Diamond Tools Austria GmbH, Bergbauer-Lebensmittel GmbH, Knapptools OHG, Bergbahnen Skizentrum Hochzillertal GmbH & Co. KG, Geschützte Werkstatt Integrative Betriebe Tirol GmbH, CRYSTALP Schmuck GmbH, PROLICHT GmbH, Lintner Sicherheitstechnik GmbH, Gartenbau Kerschdorfer GmbH, POLYFILL Produktions-GmbH, usw. Fragen Sie nach.



Firmenprofil

PLANAT entwickelt und implementiert seit 1981 die skalierbare ERP/PPS-Standardsoftware FEPA für Vertrieb, Beschaffung, Logistik, Produktionsplanung und Produktionssteuerung mit Betriebsdatenerfassung sowie für betriebswirtschaftliche Anwendungen. Fundiertes Branchen-Know-how der IT-Experten und enger Kundenkontakt sorgen für praxisnahe IT-Lösungen „Made in Germany“.

Als inhabergeführtes, eigenfinanziertes Unternehmen garantiert PLANAT die zukunfts-sichere Weiterentwicklung der Software für den produzierenden Mittelstand.

Software – Consulting – Service Alles aus einer Hand

Skalierbare ERP/PPS-Standardsoftware

PLANAT ist mit FEPA die Entwicklung eines modernen Software-Konzepts gelungen, das kostengünstige Standards und kundenspezifische Individualität erfolgreich kombiniert und damit den hohen Ansprüchen mittelständischer Kunden voll und ganz entspricht.

Intelligent dreifach kombiniert

Grundlage der ERP/PPS-Software FEPA ist das intelligente 3-Komponenten-Konzept: Je nach Kundenanforderung werden die Module der FEPA Basis-Software mit Branchenobjekten und funktionalen Add-ons zu einer maßgeschneiderten Standardsoftware-Lösung kombiniert. Der Kunde erhält und bezahlt nur die Komponenten, die er aktuell benötigt. Dadurch wird die Lösung schlank, übersichtlich und von den Anwendern schnell akzeptiert.

FEPA Basis

Vertrieb, Einkauf, Produktionsplanung, Produktionssteuerung, Vorkalkulation, Nachkalkulation/Controlling, Automatische BDE/PZE, Personalwesen, Finanzwesen, Kostenrechnung, Unternehmenssteuerung.

FEPA Standard Branchenobjekte

Programmlogik, Funktionen und Oberfläche sind optimal auf die branchenspezifischen Anforderungen ausgerichtet:

- Automotive/Zulieferindustrie
- Elektronik/Elektrotechnik
- Fahrzeugbau
- Kabelherstellung/Kabelkonfektion
- Kunststoffverarbeitung
- Maschinenbau/Anlagenbau
- Metallbe- und Metallverarbeitung
- Präzisionstechnik/Profile
- Werkzeugbau/Formenbau
- Werkstätten für behinderte Menschen

FEPA Standard Funktionale Add-ons

Abhängig von Fertigungsart, Unternehmensstrategie und firmenspezifischen Schwerpunkten können zahlreiche Add-ons bereichsübergreifend zugeschaltet werden

Weitere Dienstleistungen

- Prozessanalyse und Projektmanagement
- Geschäftsprozessoptimierung
- Installation von Hardware- und Netzwerk-komponenten
- Installation von Anwendungs- und Kommunikationssoftware
- Schulung und Systemeinweisung
- Support und Softwarewartung

Highlights

- **FEPA Standardsoftware**
Standardsoftware-Branchensoftware-Individualsoftware: Alles in einem Paket
- **FEPA Updatesicherheit**
Individuelle Anpassungen bleiben bei jedem Update vollständig erhalten
- **FEPA beliebig skalierbar**
FEPA wächst mit den Anforderungen des Unternehmens und bietet damit Flexibilität sowie Investitions- und Zukunftssicherheit
- **FEPA.PETL**
Ein prozessorientiertes Informationssystem, das in Datenbanken vorhandene Informationen vorgangsorientiert zusammenfasst und anzeigt.
- **FEPA umfangreiche Admin-Tools**
Individuelle Gestaltung der Software mit dem BI-Designer und Anbindung von Fremdsystemen mit dem Schnittstellengenerator durch den IT-Admin

Referenzen



Kontakt

PLANAT GmbH
Schönbergstraße 45-47
73760 Ostfildern

T: 49 711 167560
software@planat.de
www.planat.de



Digitalisierung im Mittelstand: ABS GmbH Storkow setzt auf ganzheitlichen ERP-Anschluss



Mit einem modernen Maschinenpark und technischem Know-how behauptet sich die ABS GmbH Storkow seit 30 Jahren als modernes mittelständisches Unternehmen der Metallverarbeitung. Auf der Kundenliste stehen Konzerne wie Bombardier, Siemens oder Stadler.

Mit einem unternehmensweit für alle Prozesse eingesetzten ERP/PPS-System hat die ABS in nur drei Monaten nahezu das gesamte Geschäftsmodell digitalisiert. Die Wahl fiel auf FEPA von PLANAT, einem auf den produzierenden Mittelstand spezialisierten ERP-Hersteller.

Die ABS GmbH Storkow zählt heute zu den führenden Spezialisten in der Metall- und Metallverarbeitung für Schienenverkehrstechnik. Das Unternehmen verfügt über umfangreiche Zertifizierungen und Zulassungen für Fügeverfahren wie Kleben, Schweißen, Qualitäts- und Umweltmanagement sowie über die Bahnzulassung für Pulverbeschichtungen. Die Kernkompetenzen liegen in allen

wesentlichen Projektschritten von der Planung über die Konstruktion bis zur laufenden Fertigung in kleinen oder großen Stückzahlen. Dabei werden keine Prozesse ausgelagert – das technische und fachliche Wissen liegt komplett bei ABS GmbH Storkow.

„Unsere Wahl fiel auf FEPA von PLANAT, da alle unsere Fachabteilungen angebunden werden konnten. Zudem haben wir es gemeinsam geschafft, in nur drei Monaten das System in den Echtbetrieb zu bringen.“

**MARKUS SCHREIER
GESCHÄFTSFÜHRER ABS GMBH STORKOW**

Drei Monate bis zum Go-Live

Um die Vorteile der Digitalisierung voll nutzen zu können, investierte ABS in ein effizientes ERP-System. „Wir wollen alle Bereiche komplett digital abbilden und bauen dies noch weiter aus. Unsere Wahl fiel auf FEPA

von PLANAT, da alle unsere Fachabteilungen angebunden werden konnten. Zudem haben wir es gemeinsam geschafft, in nur drei Monaten das System in den Echtbetrieb zu bringen“, sagt Markus Schreier, Geschäftsführer von ABS GmbH Storkow. Die Einführung von FEPA setzte den Startschuss für die umfassende Digitalisierungsstrategie. Bei der Auswahl und Einführung des ERP-Tools wurden alle Teilbereiche und Fachabteilungen sowie große Teile der Belegschaft einbezogen. Mit einem Import konnten Datensätze von Kunden und Partnern aus dem Alt-PPS übernommen werden, bei den Produkt-Stammdaten hingegen nutzte man die Chance einer Bereinigung und legte zugleich neue Datenstrukturen an.

Zeiterfassung per App

Genutzt werden zahlreiche Module von FEPA – beginnend mit dem CRM, dem Einkaufs- und Vertriebsmodul, der Produktionsplanung und Produktionssteuerung, der Betriebsdaten- und Personalzeiterfassung (auch per App) sowie dem Qualitätsmanagement und dem

Projektmanagement. Die Verwaltung aller Dokumente erfolgt im FEPA DMS.

„Die Schattenprozesse mit Word und Excel gehören damit der Vergangenheit an. Alles ist lückenlos nachvollziehbar, zeitaufwendige Rückfragen zwischen den Abteilungen sind obsolet. Wir sind in allen Bereichen effektiver geworden und können eine Reduktion des Arbeitsaufwandes von mindestens 30 Prozent messen“, berichtet Markus Schreier. Die Erfassung der Maschinen- und Betriebsdaten findet direkt an der Quelle statt: An der Maschine und dem Arbeitsplatz. Das ermöglicht ein gutes Controlling der einzelnen Prozessschritte.

Das Unternehmen verfügt dabei über keine eigene IT-Abteilung. Bei der Implementierung, Beratung und den individuellen Anpassungen lag und liegt die gesamte Verantwortung bei den Mitarbeitern von PLANAT.

Investment für die Zukunft

Das brandenburgische Unternehmen geht dabei Wege, die oftmals nur Konzernen zugehört werden. Was Markus Schreier und sein Team anpacken, wird auch umfassend umgesetzt. Der eigene Maschinenpark mit Abkantpressen, Mehrachs-CNC-Bearbeitungszentren, Laser- und Stanzmaschinen, Bandsägen, Entgratmaschinen, CNC- und Roboterschweißanlagen bis zum eigenen Klebraum, einer Großraum- und einer Automatikkabine für die Pulverbeschichtungen sowie einer 3-Kammer-Nasslackbeschichtungsanlage bedeuten ein enormes Investment für ein mittelständisches Unternehmen, nur wenige metallverarbeitende Betriebe halten diese Anlagen vor. Für ABS GmbH Storkow ist es somit wichtig, als Lohnbeschichter mit anderen Unternehmen aus der Region zusammenzuarbeiten. Die Planung zwischen Lohnaufträgen und kompletten Serien, die für internationale Unternehmen wie Bombardier oder Siemens gefertigt werden, ist demzufolge immens wichtig und stellt täglich eine Herausforderung dar. Auch hier liefert das ERP/PPS-System FEPA von PLANAT die richtige Basis. Rüst- und Fertigungszeiten sind im System hinterlegt und werden von der Software bei der Kapazitätsplanung automatisch einbezogen. Für die Zukunft ist geplant, die

Machine-to-Machine-Kommunikation noch weiter zu digitalisieren – erste Maschinendaten werden bereits jetzt mit FEPA verarbeitet.

Großkunden-Lieferketten

Bei der Abwicklung von Bestellungen gibt es derzeit noch einen Medienbruch, der allerdings in den kommenden Monaten eliminiert wird: Die Bestellungen der Kunden werden zwar digital gesendet, müssen dann aber per Hand in FEPA integriert werden. Mit einer direkten Anbindung an das digitale Bestellwesen von SupplyOn wird ABS in Kürze Teil einer globalen, digitalen Lieferkette, die bereits bei nahezu allen Großkunden im Einsatz ist. SupplyOn ist dafür geschaffen, die effiziente Zusammenarbeit jenseits von Unternehmensgrenzen in einem globalen Netzwerk abzubilden.

„FEPA und sein Zuschnitt auf den produzierenden Mittelstand sowie die Flexibilität des modularen Aufbaus machen uns effizient und wettbewerbsfähig und bilden den Grundstein unserer Digitalisierung.“

MARKUS SCHREIER, GESCHÄFTSFÜHRER VON ABS GMBH STORKOW

SupplyOn macht Bestellwesen digital

Es muss zur Nutzung weder Software auf den Kundensystemen installiert noch zusätzliche Hardware angeschafft werden. Speziell definierte Schnittstellen verbinden die Plattform mit dem ERP-System. „Wenn diese Anbindung und der digitale Übertrag in unser ERP-System komplett programmiert ist, haben wir einen Digitalisierungsgrad von 100 Prozent erreicht“, versichert ABS-Chef Schreier. Das Bestellwesen und die Materialplanung laufen dann automatisch im Hintergrund, über die definierten Cockpits von FEPA haben die Mitarbeiter bis in die Geschäftsführung jederzeit den idealen Überblick über den aktuellen Status aller Prozesse und Kennzahlen im Unternehmen.

Die Entscheidung für das ERP-System von PLANAT hat sich für ABS GmbH Storkow ausgezahlt und dem Unternehmen den Eintritt in eine neue Zeitrechnung ermöglicht: „FEPA und sein Zuschnitt auf den produzierenden Mittelstand sowie die Flexibilität des modularen Aufbaus machen uns effizient und wettbewerbsfähig und bilden den Grundstein unserer Digitalisierung“, so Markus Schreier, Geschäftsführer von ABS GmbH Storkow.



Clever digitalisieren. Mit Bordmitteln!

In Krisenzeiten gilt es, die Prozesse und den Software-Einsatz zu optimieren, ohne viel zu investieren!

Mit unseren Werkzeugen und Services analysieren Sie effizient und nachhaltig Ihre aktuellen Prozesse, um sie auf ihre Zukunftsfähigkeit zu prüfen und zu optimieren.

Gleichzeitig verschaffen Sie sich ein klares Bild Ihrer vorhandenen Software-Landschaft und decken bisher ungenutzte Potenziale auf.



www.clever-digitalisieren.com

Stammdatenmanagement

beginnt mit einer korrekten Adresse



Datenanalyse

Unsere Software nimmt Ihren Kundendatenbestand unter die Lupe und leitet einen eventuellen Handlungsbedarf ab.

Datenbereinigung

Unsere Software korrigiert Anschriften, strukturiert Namen, erkennt Firmen oder Personen (DSGVO) und identifiziert Dubletten.

Datenhygiene

Unsere Software sorgt dafür, dass Ihre Stammdatenqualität auf höchstem Niveau bleibt.



AS Address Solutions GmbH
Kaiserplatz 6
D-52222 Stolberg

Tel.: +49 (0) 2402 7649-19
www.address-solutions.de
info@address-solutions.de



Highlights

- Stark im Mittelstand: proALPHA ist die Nummer 3 im ERP-Markt für Fertigung und Handel. Rund um den Globus setzen Mittelständler die modulare Software ein – on-premises und in der Cloud.
- Mehr als ERP: Lösungen zu Business Intelligence oder Zeitwirtschaft sowie ausgewählte Partnerlösungen schließen direkt an proALPHA ERP an.
- Alles aus einer Hand: Als Partner auf Augenhöhe bietet proALPHA auch Beratung, Schulung und Wartung.
- Innovationstreiber: Das ERP-System bildet das digitale Rückgrat, es vernetzt Systeme und Prozesse. In Forschungs-kooperationen arbeitet proALPHA an zukünftigen Entwicklungen aktiv mit.



„Ohne proALPHA hätte sich das Unternehmen sicher ganz anders entwickelt. Unsere Firma würde heute ohne ein solches Komplettsystem nicht funktionieren.“

FRANK SERR, IT-COORDINATOR, WIPOTEC GMBH

Auf Augenhöhe agieren

proALPHA macht seit mehr als 25 Jahren Kunden glücklich, mit Software, die sie wirklich voranbringt. Neben mittelständischen Unternehmen aus Fertigung und Handel unterstützt die proALPHA Gruppe heute Anwender aus verschiedensten Branchen. Rund 1.200 Mitarbeitende begleiten jeden Tag mehr als 4.500 Kunden weltweit bei ihrer Digitalisierung. Dabei bildet die leistungsstarke ERP-Komplettlösung das digitale Rückgrat, das Systeme und Prozesse entlang der gesamten Wertschöpfungskette miteinander vernetzt und steuert. Weitere Lösungen, etwa zu Zutritts-sicherung, Betriebs- und Maschinendaten-erfassung sowie Datenanalyse, sowie von zertifizierten Partnern schließen sich direkt daran an.

„Ich muss das Unternehmen in Echtzeit steuern und da liefert uns proALPHA wirklich sehr zügig und sehr schnell verlässliche Informationen.“

NIELS ROELOFSEN, GESCHÄFTSFÜHRER DER GAUDLITZ GMBH

Digital – stark – verlässlich

Ob mobiles Arbeiten, internationale Lieferketten oder Predictive Maintenance: Was Mittelständler in Zeiten der Digitalisierung bewegt, darauf liefert proALPHA eine Antwort.

Von Software über Beratung und Schulung bis hin zur Wartung, on-premises oder aus der Cloud – auch über ERP hinaus liefert der Experte für Fertigung und Handel Lösungskonzepte mit Branchenfokus, unter anderem für

- Automotive
- Elektronik & Hightech
- Fahrzeugbau
- Großhandel
- Kunststoffindustrie
- Maschinen- & Anlagenbau
- Medizintechnik
- Metallverarbeitung
- Möbel- & Ladenbau

„Mit proALPHA digitalisieren wir unser Unternehmen durchgängig.“

THOMAS WEISS, ERP-ADMINISTRATION & EINKAUF, FWB KUNSTSTOFFTECHNIK

Von Anwendern für Anwender

Erfahrungsaustausch mit Anwendern, Zusammenarbeit in der Entwicklung: Das finden Kunden im Anwenderkreis proALPHA e.V. (AWK) – einem exklusiven Netzwerk, das mit über 470 Mitgliedsunternehmen seinesgleichen sucht.

Noch mehr Anwenderberichte finden Sie unter www.proalpha.com/youtube

Referenzen



Kontakt

proALPHA
Auf dem Immel 8
67685 Weilerbach

T: +49 6374 800-0
E: info@proalpha.com
W: www.proalpha.com



SPALECK: 150 Jahre FORWARD THINKING – auch beim Ressourcenmanagement

Mittelständisches Traditionsunternehmen, Global Player in grüner Technologie und Hidden Champion aus dem Münsterland: das alles ist die SPALECK GmbH & Co. KG in Bocholt. Der 1869 gegründete Maschinen- und Anlagenbauer beschäftigt rund 410 Mitarbeiter an sechs Standorten weltweit.

SPALECK steht für grüne, umweltfreundliche Technologien

Weltweit führend sind die Bocholter in der Konstruktion und Fertigung von Siebmachines für die Recycling-Industrie. Zweites Standbein ist die Auftragsfertigung von Schweißbaugruppen und CNC-Teilen. In allen Bereichen ist ein durchgängiges, hocheffizientes und transparentes Datenhandling wettbewerbsentscheidend. Erreicht wird dieses seit 2016 mit proALPHA ERP. Vorteil im Maschinenbau: spürbare Zeitersparnis dank CAD-Integration

Transparente Produktionsabläufe, sichere Prozesse und eine präzise Vor-, mitlaufende und Nachkalkulation sind für SPALECK im Geschäftsbereich Maschinen- und Anlagenbau wichtig. Entscheidend aber sind Entwicklung und Konstruktion. Ein Schlüssel zur Verbesserung ist hier das CA-Link Modul von proALPHA. Vor der Umstellung auf proALPHA waren das Kaufmännische und die Konstruktion strikt getrennt. Über CA-Link sind beide Welten heute miteinander verbunden. „Dadurch entfällt viel manuelle Übertragungsarbeit“, berichtet David Tenostendarp, Leiter Managementprozesse & IT bei SPALECK, „wir übernehmen CAD-Daten aus Solid Works nach proALPHA. Umgekehrt greift die Konstruktion auf Informationen direkt aus dem ERP zurück, etwa auf Projekt-Informationen aus dem Vertrieb.“

Tempo und Transparenz sind in der Auftragsfertigung entscheidend

Was das CA-Link Modul für die Konstruktion ist, ist der Produktkonfigurator für die Auftragsfertigung in der Metallverarbeitung und CNC-Teile Fertigung. „In unserer Zulieferfertigung bekommen wir die Zeichnungen direkt vom Kunden. Wir erstellen dann über den



Produktkonfigurator die Artikel mit den Fertigungsinhalten, genauer gesagt Stücklisten und Arbeitspläne, kalkulieren die Kosten und schreiben den Produktionsauftrag direkt aus dem ERP heraus“, erläutert Tenostendarp.

Der Produktkonfigurator unterstützt die genannten Prozesse vollumfänglich. Er macht die Artikelanlage beziehungsweise Angebotserstellung einfacher, schneller und transparenter. Die dafür benötigten Informationen zieht sich das Modul direkt aus dem ERP-System. Das beschleunigt Vertrieb, Einkauf und Produktion und ermöglicht kurze Lieferzeiten bei hoher Qualität zu wettbewerbsfähigen Preisen. Advanced Planning & Scheduling – mit proALPHA Produktion

Ausschlaggebend für den Wechsel zu proALPHA war zudem das Modul Produktion mit Advanced Planning & Scheduling (APS). Es ist bei SPALECK heute das ERP-Highlight schlechthin und dient der Produktionsoptimierung. Um das Leistungspotenzial des Moduls komplett auszuschöpfen, hat SPALECK seine Personaleinsatzplanung und Zeiterfassung von tisoware direkt an proALPHA gekoppelt. Das Ergebnis: „Mit proALPHA haben wir unsere tatsächlich verfügbaren Kapazitäten in der Auftragsfertigung heute sehr genau im Blick. Dadurch sind wir in der Feinplanung um Welten präziser geworden und können zuverlässige Liefertermine an unsere Kunden kommunizieren“, bestätigt Geschäftsführer Carsten Sühling.

Die Erfolge lassen sich auch an den Zahlen ablesen: „In unserer rotativen Auftragsfertigung mit durchschnittlich gut 2.700 laufenden Kopfaufträgen waren früher regelmäßig viele rückständig – bezogen auf den Monatsumsatz lag die Quote bei rund 25 Prozent. Mit proALPHA sind es heute höchstens noch 5 Prozent!“, so Tenostendarp. „Ein Grund dafür und zugleich eine Besonderheit in unserer Branche ist, dass wir mit proALPHA jeden Tag eine Volloptimierung durchführen. Dadurch sind wir in der Lage, auf Planabweichungen sehr schnell und flexibel zu reagieren. So ist es uns im Endeffekt gelungen, deutlich mehr Ruhe in die Fertigung zu bringen.“

Das Ziel ist ein immer intelligenteres Datenmanagement

Intelligent miteinander verknüpfte Daten sind das Fundament des Erfolgs. Dieses Fundament werden SPALECK und proALPHA noch deutlich ausbauen. So arbeiten die Partner aktuell daran, Werkzeug- und Bearbeitungsdaten von einzelnen Maschinen ins ERP zurückzuspielen. Schon bald wird es möglich sein, die Materialkosten und Zeiten für einzelne Aufträge noch präziser zu kalkulieren. Die Ziele und Vorgaben sind ambitioniert, das Unternehmen will seinen Umsatz innerhalb der kommenden zehn Jahre verdoppeln. Das ist „Forward Thinking“, typisch SPALECK.

Highlights

- Integrierte Lösungen für den Mittelstand mit jahrzehntelangem Erfahrungswissen.
- Modellieren Sie Ihre Prozesse, statt Sie umständlich zu programmieren.
- Individuell anpassbare Benutzeroberflächen ermöglichen effizientes Arbeiten und erhöhen den Bedienkomfort
- PSI ist ein Partner auf Augenhöhe, denn wir sprechen die Sprache produzierender Unternehmen. Als Branchenexperte lösen wir Herausforderungen gemeinsam.
- Profitieren Sie vom PSI-Netzwerk: Eine starke Kundevereinigung und die Online-Community PSIng fördern den Austausch zwischen unseren Kunden
- Investitionssicherheit und Berechenbarkeit als Teil eines starken Konzerns.



Firmenprofil

Die PSI Automotive & Industry ist Experte für die intelligente Produktion. Mit unserer ERP + MES Software optimieren wir die Produktion und Prozesse unserer Kunden. Der Markenname PSIPenta steht im deutschen Mittelstand für durchdachte Lösungen, die so nah an den Anforderungen der Branchen sind, wie keine andere.

Im Teamwork finden wir die besseren Ideen. Darum kombinieren wir die Kompetenzen unserer Kunden mit unserer eigenen zu einem größeren Ganzen. Wir begleiten Unternehmen als unabhängiger Impulsgeber mit unserem jahrzehntelangen Erfahrungswissen auf dem Weg zur smarten Fabrik der Zukunft. Wenn unsere Kunden mit unserer Software ihr maximales Potential entfalten, ist unsere Mission erfüllt.

Als Teil der PSI Software AG, die mit über 2 000 Mitarbeitern ca. 200 Millionen Euro Umsatz im Jahr erwirtschaftet, stehen wir für Sicherheit und Stabilität.

Produkte & Services

PSI trägt den gesteigerten Anforderungen an Flexibilität und Agilität durch tiefe Integration in den Bereichen ERP, MES, Predictive Maintenance & Quality, WMS und Künstliche Intelligenz Rechnung.

Mit dem Workflow-basierten MES ist PSI technisch führend. Die Steuerung der Abläufe über

alle Anwendungen hinweg erfolgt durch Workflows. Ohne Programmierung und extrem schnell kann so eine Adaption der Prozesse an neue Anforderungen erreicht werden.

Wir bieten Ihnen industrietaugliche, praxiserprobte Lösungen für die digitale Fabrik:

- Werkerführung an den Arbeitsstationen
- Flexible Integration der Produktionstechnik / Betriebsmittel
- Statusanzeige und Visualisierung der Produktion / Fertigung (SCADA)
- Workflow-basierte Ablaufsteuerung der Produktion und systemübergreifende Flexibilisierung der Fertigungsprozesse
- Flexible Taktung und Integration mit den Transportsystemen
- Just-in-Time / Sequence-Bereitstellung des Materials (e-Kanban) und Steuerung des Warehouse

Referenzen

Mehr als 35 000 Anwender in über 500 Industriebetrieben, viele von ihnen Weltmarktführer ihrer Branche, nutzen heute die Lösungen der PSI Automotive & Industry. Ein Auszug unserer Referenzprojekte:

Alfing Kessler Sondermaschinen
Formel D
Gemü Gebr. Müller Apparatebau
Koenig & Bauer Kammann GmbH
Läpple Gruppe
Carl Mahr GmbH & Co. KG
www.psi-automotive-industry.de/referenzen

Kontakt

PSI Automotive & Industry
GmbH
Dircksenstr. 42-44
10178 Berlin Deutschland



T: +49 (0)800 377 4 968 [kostenfrei]
E: vertrieb@psi-automotive-industry.de
W: www.psi-automotive-industry.de

Automatische Anpassungen sind das Erfolgsrezept

Sondermaschinenbauer Lödige setzt auf adaptives ERP-System

Als Einzel- und Projektfertiger ist die Gebrüder Lödige Maschinenbau GmbH in besonderem Maße auf eine präzise Planung angewiesen. Denn auch in dem von individuellen Fertigungen geprägten Segment erwarten Kunden termingerechte Lieferungen und wettbewerbsfähige Preise. Lödige stemmt diese Herausforderungen auch durch den Einsatz des adaptiven ERP-Systems PSIPenta. Täglich passt die intelligente Lösung die Planungs- und Steuerungsprozesse automatisch und dynamisch an neue Fertigungsbedingungen an.

Die Gebrüder Lödige Maschinenbau GmbH (Lödige) sorgt bereits seit über 80 Jahren für Bewegung in der verfahrenstechnischen Produktion. Das Unternehmen ist einer der weltweit führenden Hersteller von Prozess-equipment und Teilsystemen für industrielles Mischen und Verarbeitungsprozesse.

„In diesem Umfeld ist ein flexibles ERP-System unabdingbar“, erklärt Michael Grimme, Leiter der Bereiche mechanisches Engineering & Kalkulation (Costing) bei Lödige. Bereits seit 2008 arbeiten täglich 142 Mitarbeiter mit dem erweiterten ERP-System PSIPenta adaptive sowie einer integrierten Betriebsdatenerfassung (BDE) des Berliner ERP- und MES-Anbieters PSI Automotive & Industry.

Simulationen verschaffen Zeit und Handlungsspielraum

Das System verfügt über eine breite, funktionale Tiefe für den Sondermaschinenbau. Daher steuert und optimiert es sämtliche Schritte eines Auftragsdurchlaufs. Besonders wichtig und gleichzeitig herausfordernd ist für Lödige die präzise terminliche Abwicklung eines Auftrags. „Natürlich arbeiten wir in Teilen mit Standardbaugruppen. Am Ende ist aber jede Maschine und jedes Teilsystem eine kundenindividuelle Lösung“, erklärt Grimme. Allein ein Blick auf den Umfang der jeweiligen Stücklisten zeigt, wie unterschiedlich komplex die Kundenlösungen sind: Zwischen 300 und 1.000 Positionen umfassen die Listen. Zugute kommen Lödige hierbei die sogenannten wachsenden



Bildquelle: Lödige Maschinenbau GmbH

Stücklisten in PSIPenta. Durch sie können Positionen bzw. Baugruppen im Konstruktionsprozess nach und nach ergänzt und bereits vor Finalisierung der gesamten Liste in die Fertigung übergeben werden. Hieraus lässt sich auch ablesen, dass die Lieferung von Rohmaterial und Kaufteilen sowie die Fertigstellung von Arbeitsgängen, Unterbaugruppen und Halbfabrikaten tägliche Einflussfaktoren bilden, die nur schwer vorhersagbar sind. Genau die haben aber eine hohe Relevanz für die Einhaltung von Fertigstellungsterminen. Diesen Spagat schafft Lödige mit Hilfe der adaptiven ERP-Module. Diese simulieren kontinuierlich die Auslastungssituation in der Zukunft, reagieren automatisch auf Änderungen der Produktionsbedingungen, gleichen diese mit den Zielvorgaben des ERP-Systems ab und passen sie dynamisch an.

Das adaptive ERP-System versetzt Lödige in die Lage, auf verschiedene, sich fast täglich ändernde Einflussfaktoren reagieren zu

können. Das betrifft z. B. schwankende Auftragsstände, Lieferengpässe von Zulieferern oder auch interne Faktoren, wie verspätet fertiggestellte Baugruppen.

Lödige steigert Produktivität, Liefertermintreue und Umsätze

Wie sehr Lödige von seinem adaptiven ERP-Systems profitiert, belegen verschiedene betriebswirtschaftliche Zahlen. Lag z. B. die Liefertermintreue vor Einführung von PSIPenta adaptive noch bei etwa 60 Prozent, bewegt sich das Unternehmen heute bei über 85 Prozent.

„Der Erfolg steht und fällt damit, dass wir schon sehr früh Prognosen über die Auslastung der beteiligten Abteilungen machen können. Denn hierdurch steht uns einfach mehr Zeit zur Verfügung, um zusätzliche Kapazitäten aufzubauen oder geeignete Zulieferer auszuwählen“, erläutert Grimme.



Bildquelle: Lödige Maschinenbau GmbH

Firmenprofil

Wir von schrempp edv sind seit 1980 Hersteller von ERP-Komplettlösungen, mit Kernkompetenzen im Maschinen- und Anlagenbau, im Projektcontrolling und bei Variantenfertigern aus allen Branchen. Immer dann, wenn es komplexe Aufgaben und schwierige Anforderungen gibt, sind wir gefragt und unterstützen Sie mit aktuell mehr als 85 Mitarbeitern.

Als mittelständisches, inhabergeführtes Unternehmen schätzen wir unsere Kunden und kennen deren Bedürfnisse. Unsere Kunden wiederum schätzen den persönlichen Kontakt zu uns. Geschäftsverbindungen sind in Jahrzehnten gewachsen und gehen oft über das Geschäftliche hinaus. Mehr als 120 Kunden verlassen sich auf unsere Expertise.

Produkte und Services

SIVAS.ERP begleitet als vollständiges, integriertes ERP-System die gesamte Werteflusskette einschließlich Nachkalkulation, Kostenrechnung und Serviceabwicklung. Schnittstellenprobleme und Informationsverlust sind ausgeschlossen.

Oberfläche und Bedienung

SIVAS.ERP zeichnet sich durch eine moderne und flexible Oberfläche und Rechtevergabe aus.

Kontakt

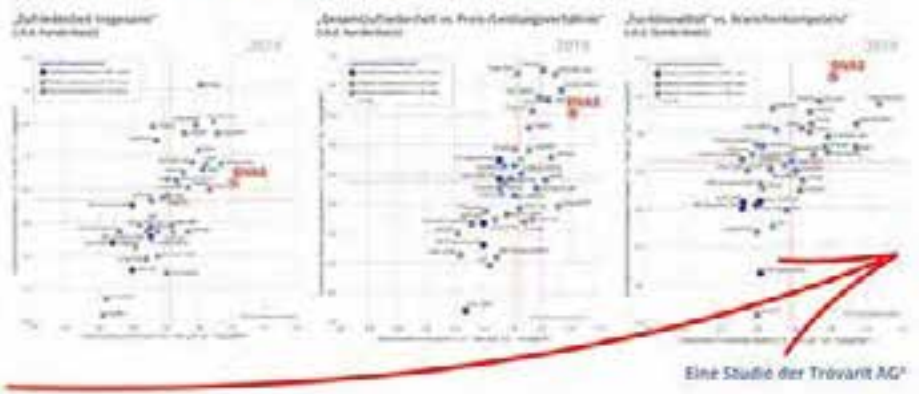
schrempp edv GmbH
Rainer-Haungs-Str. 7
77933 Lahr

Tel. +49 (0)7821 - 95 09-0
Fax. +49 (0)7821 - 95 09-99
E-Mail: info@schrempp-edv.de
Web: www.schrempp-edv.de



ERP-Systeme im Zufriedenheitsportfolio - „Zufriedenheit insgesamt“

Kontinuierlich auf Spitzenposition - seit 1980!



Kundenauftrag im Fokus

SIVAS.ERP ist bereits mit über 120 Installationen bei einer Vielzahl innovativer Unternehmen in Deutschland und Europa im Einsatz. SIVAS.ERP basiert auf Praxiserfahrungen im technischen Umfeld und mehr als 200 Personenn Jahren Entwicklung.

SIVAS.ERP-Module



Mit der Zertifizierung der Entwicklung nach ISO werden außerdem höchste Qualitätsansprüche an den Entwicklungsbereich gestellt und verfolgt. Schneller – produktiv sein – kurze Implementierungszeiten durch erprobte Datenübernahme und Einstellungsprozeduren ermöglichen eine schnelle Systemeinführung.

SIVAS.ERP verwaltet Ihr Projekt ganzheitlich – von der ersten Anfrage bis zur Nachkalkulation. Durchlaufzeiten werden deutlich verkürzt. Unterstützt wird der Kernprozess durch den vollständig integrierten Produktkonfigurator sowie durch umfassende Planungsinstrumente zur terminlichen Steuerung und Verwaltung von Stücklisten.

SIVAS.mobile

Viele Inhalte und Funktionen sind auch auf mobilen Endgeräten mit Apple-, Android- und Windows Systemen verfügbar. Kunden verwenden gerne unsere CRM-, Montage- und Fertigungs-APPs. Die Inhalte werden direkt und ohne Medienbruch und in Echtzeit in das ERP geschrieben.



Firmenprofil

Die SOG Business Software GmbH mit Sitz in Hamburg ist eines der führenden Softwarehäuser mit Fokus auf die Unternehmen des Groß-, Außen- und Versandhandels. Das Team von über 60 Mitarbeitern konzipiert maßgeschneiderte ERP-, WMS- und E-Shop-Lösungen für den individuellen Kundenbedarf. Auf der Basis dieses Gesamtkonzepts bieten wir ein ganz besonderes Highlight: Die meisten Anforderungen aus dem Handel werden bereits im Standard abgebildet. Eine 35-jährige Erfahrung und die konsequente Ausrichtung aller Unternehmensbereiche auf den Handel garantieren ein ausgeprägtes Branchen-Know-how, das sich in allen Lösungen widerspiegelt. SOG ERP ist erfolgreich am Markt vertreten und genießt das Vertrauen zahlreicher überzeugter Kunden im In- und Ausland.

Produkte & Services

Die SOG Business Software GmbH bietet ein ausgefeiltes Businesskonzept für die moderne und leistungsstarke Organisation an, die speziell auf die Anforderungen im Groß-, Filial- und Versandhandel sowie im Import und Export zugeschnitten ist. Das Herzstück ist dabei SOG ERP. Zusätzlich rundet ein zertifiziertes, funktionsgesteuertes Lagerverwaltungssystem die digitalen Prozesse im Lager ab. In Kombination mit dem SOG E-Shop bietet SOG eine sehr leistungsfähige E-Commerce-Lösung inklusive Kundenportal mit Informationen in Echtzeit.

Neben dem hohen Qualitätsanspruch steht eine konsequente Kundenorientierung im Mittelpunkt. Zertifizierte Projektleiter sind Ansprechpartner und organisatorische Betreuer von der Einführungsphase bis zum Echtlauf.

Nach erfolgreichen Projektabschluss stehen zusätzlich qualifizierte ERP-Berater dem Kunden zur Seite. Und schließlich übernehmen eigene Servicemitarbeiter in der Hotline den telefonischen Support, installieren und betreuen mit modernen Fernwartungskonzepten.

Referenzen

Unsere Mitarbeiter verfügen über branchenspezifische Fachkenntnisse und sprechen so die Sprache unserer Kunden – die beste Voraussetzung für eine echte Partnerschaft vom Projektstart bis zum Echtlauf. Das zahlt sich aus – in langjährigen, vertrauensvollen und produktiven Kundenbeziehungen.

Innerhalb der Handelsbranche bietet die SOG Business Software GmbH unter anderem für folgende Bereiche ausgereifte Lösungskonzepte an:

- Konsumgüter / Lifestyle
- Garten- und Freizeitartikel
- Sportartikel
- Food & Rohstoffe
- Futtermittel & Tierbedarf
- Textilhandel
- Möbel
- technischer Handel
- Schiffsausrüster
- Medizin und Chemie
- Dichtungstechnik



Highlights

SOG ERP:

- 94 % der Projekte ohne zusätzliche Programmierkosten und Entwicklungszeiten
- keine zusätzlichen Upgrade-Lizenzkosten
- Terminüberwachung: Artikelreservierung, Zuteilung und Auskunft über die tatsächliche Verfügbarkeit
- rollenbasierte oder individuelle Maskenoberflächen ohne Programmierung

SOG WMS:

- Validiert durch Fraunhofer IML
- Integration in SOG ERP ohne Schnittstellen mit Echtzeitbuchung
- Lagerleitstand für Transparenz und Steuerung
- Wegeoptimierung und Multi-Auftrags-Kommissionierung

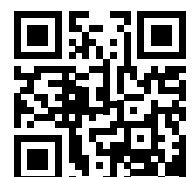
SOG E-Shop:

- B2B und B2C Shop inkl. Kundenportal mit Sendungsverfolgung, etc.
- Echtzeitdaten aus dem ERP für Preise, Lieferzeiten, etc.
- SOG ERP als Backend für den Shop

Kontakt

SOG Business-Software GmbH
Hans-Henny-Jahnn-Weg 35
22085 Hamburg

T: 040/ 73433 - 190
E: vertrieb@sog.de
W: www.sog.de



Highlights

ADDED VALUE PARTNER

Das umfassende Microsoft Dynamics 365-Portfolio ergänzen umfangreiche Hosting-Services (Full Microsoft Stack, Hardware, Betriebssysteme, Datenbanken, Anwendungen) sowie Lösungen und Leistungen für:

- Microsoft Azure
- Microsoft Cortana Intelligence Suite
- Microsoft Power BI
- Microsoft Office 365
- Microsoft SharePoint
- Microsoft Teams
- Microsoft Power Automate
- und weitere Microsoft-Onlineprodukte

Darüber hinaus erbringen wir Services für Software Asset Management und Lizenzberatung.



Kontakt

Nehmen Sie gerne Kontakt zu uns auf. Wir freuen uns auf Ihre Anfrage.

SYCOR GmbH
Heinrich-von-Stephan-Straße 1-5
37073 Göttingen

Tel.: +49/ (0)551/490-0
E-Mail: thomas.redzewsky@sycor.de
Internet: www.sycor-group.com



Im Zuge der Digitalen Transformation kommen immer wieder neue Herausforderungen auf Unternehmen zu – wir helfen, die zu Ihnen passende IT- und Digitalisierungsstrategie zu finden und geben Tipps, wie Sie mehr aus Ihren bereits vorhandenen Systemen holen. Alles aus einer Hand – damit Sie sich auf Ihre Kernaufgaben konzentrieren können.

Mit unserem tiefen Branchen-Know-how sowie einem breitgefächerten Produkt- und Serviceportfolio bieten wir intelligente ERP und IT-Systeme der neuesten Generation für die Branchen Pharma, Vermietung mobiler Güter, Handel sowie Prozessindustrie. Unsere Branchenlösungen basieren auf der weltweit erfolgreichen Plattform Microsoft Dynamics 365 für Finance and Operations. Ergänzt wird unser Portfolio durch branchenspezifische Speziallösungen, Add-ons und Collaboration Tools. Wir setzen integrierte, digitale Branchen- und Business-Lösungen in Cloud-, On-Premise- und Hybrid-Szenarien um und betreiben sie.

Effektive Verwaltung aller Vermietprozesse

Unsere vielfach bewährte und von Microsoft zertifizierte Lösung Sycor.Rental für die Vermietung, den Service und die Wartung mobiler Güter ist eine voll integrierte, praxisorientierte ERP-Branchenlösung. Die gesamte Prozesskette der Vermietung und alle anderen Unternehmensprozesse werden zentral in dieser Lösung abgebildet. Der mobile und rollenbasierte Zugriff auf benötigte Informationen sowie spezifische Business Intelligence-Funktionen sorgt für

effiziente, straffe Prozesse und eine hohe Benutzerzufriedenheit.

Retail@Sycor

Für die Handelsbranche ermöglichen wir ganzheitliche und kundenorientierte Lösungen für alle Omni-Channel-Prozesse. Mit technischem und methodischem Knowhow in der Implementierung und der neusten Retail-Technology aus der Microsoft-Innovationschmiede erreichen wir für unsere Kunden den entscheidenden Wettbewerbsvorteil.

ERP für Pharma und Medizintechnik

Mit unserem weiteren Fokus auf die Pharma- und Medizintechnik-Industrie sind wir der bedeutendste Branchenpartner von Microsoft auf der Plattform D365 FO. Als Alleinstellungsmerkmal haben wir Compliance-Nachweise für D365 FO im validierten Umfeld auf Microsoft Azure vorzuweisen. Somit sind wir zu 100 % auf das Ecosystem von Microsoft für das derzeit modernste und ausgereifteste Business-System Dynamics 365 for Finance and Operations ausgerichtet.

Die Zukunft im Blick

Die Digitalisierung macht es möglich: Der Einmal-Verkauf wird durch langfristige Nutzungsverträge abgelöst. Mit dem Product-as-a-Service-Framework von Sycor, basierend auf Microsoft Dynamics 365 und Microsoft Azure, erhalten Sie eine Lösung, die spezialisiert ist auf wiederkehrende Umsatz- und Service-Geschäftsmodelle. Ergänzt um Maschine Learning und intelligente Datenanalysen können alle PaaS-Prozesse optimal abgebildet werden.

Einführung einer anspruchsvollen Logistiklösung bei Bürklin Elektronik



Herausforderung

Der Wandel vom Versandhandel hin zum aktiven Verkaufen (Demand-Creation) mit dem Schwerpunkt auf dem B2B-Geschäft wurden durch das Altsystem nicht mehr unterstützt. Es war instabil und teilweise extrem langsam. Prozesse, die im Wareneingang und in der Kommissionierung umgestellt werden sollten, konnten nicht abgebildet werden. Dies hatte Auswirkungen auf das Lieferversprechen „Heute bestellt. Morgen geliefert.“

Umsetzung

synko war bei diesem Projekt für die anspruchsvolle IT-Lösung in der Logistik zuständig. Aufgrund des ersten Workshops war Bürklin überzeugt, den richtigen Partner an seiner Seite zu haben. In der Demo waren Anforderungen aus dem Pflichtenheft bereits schon umgesetzt. Dank schlanker Datenpakete, die zwischen der synko-Anwendung und der Microsoft Dynamics 365-Datenbank ausgetauscht werden, laufen die Scanner heute schneller und die Performance konnte wesentlich gesteigert werden. Die Mitarbeiter müssen die Arbeitsmittel nicht mehr wechseln und können mit dem Scanner alle Arbeitsschritte erledigen. Ein weiterer Vorteil: Bürklin konnte die gesamte Hardware (Drucker, Scanner, etc.) übernehmen und so einen enormen Kostenblock sparen.

synko-Lösungen

Bei Bürklin Elektronik kamen im Bereich Logistik die IT-Lösungen synko Mobile, synko BarScan, synko Labeling und synko Printer-server zum Einsatz. Die Spezial-Lösungen von synko basieren auf Microsoft Dynamics 365 Business Central (Microsoft Dynamics NAV)

bzw. sind für die ERP-Lösung konzipiert. Die Add-on-Lösungen erweitern den Systemstandard von Microsoft Dynamics 365 Business Central um branchenspezifische Funktionalitäten, sorgen für eine Optimierung der Lagerbestände und erhöhen die Effizienz der Arbeitsabläufe drastisch.

Ergebnis

Durch den Einsatz der synko-Lösungen im Bereich Logistik erreichte Bürklin Elektronik erhebliche Verbesserungen im Prozessablauf. Das Unternehmen arbeitet jetzt mit einer chaotischen Lagerhaltung mit einer durchgängigen Chargenverfolgung, einer ordentlichen FIFO bzw. FEFO. Das bedeutet u. a. weniger Lagerfläche und eine deutlich schnellere Einlagerung der Artikel. Weitere wesentliche Verbesserungen konnten in der Kommissionierung erzielt werden. Hier wird enorm viel Zeit gespart. Der Laufweg pro Position ist auf ein Viertel geschrumpft und durch den Einsatz von Kommando-Barcodes ist das Arbeiten für die Mitarbeiter viel ergonomischer geworden.

synko GmbH

Basierend auf Microsoft Dynamics 365 Business Central entwickelt die synko GmbH IT-Lösungen für die Bereiche ERP, CRM und SCM, die in folgenden Branchen zum Einsatz kommen: Distribution für elektronische Bauelemente, Pharmagroßhandel/Produktion von Pharmaprodukten, industrielle Distribution/Großhandel und Unternehmen mit hohen logistischen Anforderungen. Die synko-Lösungen sind schnell, flexibel, transparent und zeichnen sich durch einfache Bedienbarkeit aus.



BÜRKLIN ELEKTRONIK IST EIN AUF QUALITATIV HOCHWERTIGE ELEKTRONISCHE BAUTEILE SPEZIALISIERTER DISTRIBUTOR.

„Wir erzielten durch die Einführung der neuen Software wesentliche Verbesserungen im Prozessablauf: Weniger Lagerfläche, schnellere Kommissionierung, ergonomischere Prozesse – und daraus resultierend eine erhebliche Zeit- und Kostenersparnis.“

KONRAD LAUBERBACH, LEITER LOGISTIK UND UNTERNEHMENSENTWICKLUNG BÜRKLIN ELEKTRONIK

Kontakt

synko GmbH
Neuwieder Straße 114
90411 Nürnberg

info@synko.de
www.synko.de





In der Branche zu Hause

Mit KatarGo und LS Central bieten wir Ihnen zwei erfolgreiche Branchenlösungen auf Basis Dynamics 365 Business Central. KatarGo ist unser komfortables Gesamtpaket für Groß- und Versandhändler, das Finanzen, Warenwirtschaft, Einkauf und Lager mit den speziellen Anforderungen der Branche vereint. Von Omni-Channel-Handel über Abonnements, Beschaffung, EDI, Zahlungsverkehr, Logistik und Retourenabwicklung über Sanktionslistencheck bis hin zu Anbindung von Kassensystemen oder DMS-Lösungen u.v.m. Alle relevanten Bereiche lassen sich zentral steuern und abwickeln. Erfüllen Sie schon heute die Anforderungen von morgen und heben sich vom Wettbewerb ab.

Sie suchen eine Lösung, die Ihre Einzel- oder Filialhandelsprozesse managt? LS Central von LS Retail ist die All-in-One Lösung, die vor allem durch das breite Funktionsspektrum überzeugt. Bereits zum Standardumfang gehören Anwendungen rund um Filialbackoffice, Merchandising, Kasse und Lagerhaltung. Minimieren Sie Ihre Kosten und steigern Sie Ihren Umsatz, indem Sie Ihre Geschäftsprozesse perfektionieren.

Als IT- und Branchenspezialist kennen wir die komplexen Zusammenhänge und Herausforderungen der Branchen. Unsere Experten haben Märkte, aktuelle Trends sowie den technologischen Wandel immer im Visier, sodass wir das Funktionsspektrum unserer Lösungen kontinuierlich optimieren – für Ihre zukunftssichere Unternehmenslösung.

Fit für die digitale Transformation

Nur mit dem richtigen Partner an Ihrer Seite meistern Sie die neuen Herausforderungen in den Prozessen, Erwartungen und Denkweisen, die der digitale Wandel mit sich bringt. Mit Leidenschaft und Freude an Innovation nimmt Sie unser erfahrenes Team an die Hand und steht Ihnen mit Expertenwissen zur Seite. Unser Ziel: gemeinsam erfolgreiche Projekte zu realisieren.

KUNDENSTIMME

„TSO-DATA hat uns bereits in den ersten Gesprächen nicht nur mit tiefen technischen Kenntnissen, sondern auch mit hoher fachlicher Expertise in Retail-Prozessen begeistert. Wir schätzen die Zusammenarbeit auf Augenhöhe sehr.“

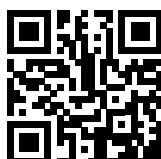
**DENNIS MAW, DIRECTOR OF IT,
BLACK DIAMOND EQUIPMENT**



Kontakt

TSO-DATA Unternehmensgruppe:
Osnabrück,
Nürnberg,
Bremen

Mail: anfrage@tso.de
Web: www.tso.de



ERP – CRM – BI – DMS - CLOUD

Wir sind IT-Spezialist und Microsoft Dynamics Partner aus Osnabrück, Nürnberg und Bremen. Mit Hilfe moderner Technologien realisiert unser Team aus über 200 Mitarbeitern nationale sowie internationale IT-Projekte und bietet individuelle Dienstleistungskonzepte. In der Entwicklung unserer Lösungen und in der Arbeit mit unseren Kunden steckt viel Herzblut und Engagement. Dabei ist uns der partnerschaftliche Dialog ebenso wichtig wie Qualität, Transparenz und Vertrauen. Mit uns erhalten Kunden einen IT-Full-Service-Partner mit ganzheitlicher und nachhaltiger Projektbetreuung.

Aus Leidenschaft IT

Mit unseren Expertenteams an Ihrer Seite bringen wir Know-how, Motivation und Weitblick in Ihre IT-Projekte:

- ERP: Microsoft Dynamics 365 Business Central (On-Premises/Cloud)
- Branche: KatarGo für den Versand-, E-Commerce- und Großhandel, LS Central für den Filial- und Einzelhandel
- CRM: Microsoft Dynamics 365 Customer Engagement (Sales, Marketing, Customer-, Field-, Projekt-Service, Portals)
- BI: Power BI, TARGIT
- DMS: SharePoint, M-Files
- Infrastruktur: On-Premises und Azure Services
- Services: IT-Konzeptionierung, IT-Support, Business Consulting, Schulungen



Business Software ERP VlexPlus als...

- Industrie 4.0 Enabler
- zentrale Daten-Drehscheibe für Ihre Digitalisierungsstrategie
- Zukunftsgarant durch modernste, internet-basierte App-Architektur
- Komplettsystem mit smartem Konfigurator für Produkte nach Kundenwunsch

Mehr Kundenorientierung durch kundenindividuelle Fertigung

Die Haustüre mit Sondermaß, das Sofa mit elektrisch ausfahrbarem Fußteil, die Fassade mit individuellen Strukturen und der Stromzähler mit WLAN-Anbindung und App-Steuerung. Mittelständische Produzenten und Händler stehen vor der Herausforderung, individuellen Kundenwünschen nachkommen zu müssen - auch bei geringer Stückzahl.

Kundenwünsche erfüllen und gleichzeitig die eigenen Kosten gering halten ist eine Aufgabe, mit der sich auch Unternehmen in der Fertigung oft schwertun. Nur wer in der Lage ist, individuelle Kundenvorgaben zu erfüllen, ohne dass die Prozesseffizienz darunter leidet, kann langfristig seine Wettbewerbsfähigkeit behaupten. Kundenorientierter zu fertigen und gleichzeitig das Handling der wachsenden Datenmengen zu vereinfachen, wird für immer mehr Unternehmen zum strategischen Imperativ.

Wachsen und wettbewerbsfähig bleiben im digitalen Zeitalter

Eine stärkere Individualisierung des Produktangebotes erfordert daher eng vernetzte Informationssysteme, ein übergreifend verfügbares Varianten-Management und eine intelligente Planung, Steuerung und Überwachung der komplexen Kalkulations-, Auftrags- und Fertigungsprozesse. Bei mangelnder Integration treten Fehler meist schon in der Angebotsphase auf - etwa, weil ein Kundenwunsch aus techni-

schen Gründen nicht realisierbar ist oder die benötigten Zukaufteile eine längere Lieferzeit haben, als im Angebot zugesichert wurde.

Vertrieb, Konstruktion, Fertigung sowie das Controlling müssen daher optimal aufeinander abstimmt werden, um frühzeitig zu ermitteln, ob diese oder jene vom Kunden gewünschte Variante technisch überhaupt umsetzbar ist, in welchem Zeitrahmen sie realisiert werden kann und ob sie sich für den Betrieb überhaupt rechnet.

Vlexibler fertigen mit Business Software ERP VlexPlus

VlexPlus ist eine Cloud-fähige ERP-Software, die auf modernsten Web-Technologien aufsetzt und dafür sorgt, dass der Spagat zwischen Flexibilität im Fertigungsmanagement auf der einen und Prozesseffizienz auf der anderen Seite gelingt. Das gesamte Varianten-Management wurde in VlexPlus tief in die betriebswirtschaftlichen Prozesse integriert.

Der Vorteil: Sämtliche Prozesse rund um die Konfiguration, Planung und Distribution der unterschiedlichsten Artikelvarianten bleiben unter Kontrolle. Ein strategisches Controlling des gesamten Variantenmanagements und erweiterte Kalkulationsmöglichkeiten stellen sicher, dass die Variantenkosten verursachergerecht ermittelt werden und Unternehmen stets den Überblick bei der Planung, Steuerung und Überwachung ihrer komplexen Auftrags- und Fertigungsprozesse behalten.

Kontakt

VLEXsoftware+consulting gmbh
Fritz-Hornschuch-Straße 12
DE-95326 Kulmbach

Tel: +49(0)9221 - 69177 - 0
Fax: +49(0)9221 - 69177 - 33
Web: www.vlexplus.com



Highlights

- Eine Lösung für alle Prozesse – Kundenzufriedenheit im Fokus
- Vertikal integriert – von der Schlachtung bis in die Filiale ohne Insellösungen
- Vollständige Eigenentwicklung – 100% unabhängig
- 1 Source – keine wartungsintensiven Einzel-Implementierungen
- Continuous Delivery – permanente Weiterentwicklung & Updates
- Fokussiert – Lebensmittelbranche und Handel
- Budgetorientiert – niedrige Einführungs- und Implementierungskosten, schnelle Umsetzung
- Einfache Handhabung, hoher Fernwartungsanteil statt hoher Vor-Ort-Kosten
- Alles aus einer Hand – von der Prozessanalyse bis zur Schulung

Referenzen

Unsere Referenzen finden Sie unter:
www.winweb.de

Partner

In der Hardwareanbindung arbeitet Winweb mit einer Vielzahl von Partnern zusammen.

Kontakt

Winweb Informationstechnologie GmbH
Am Wiesenhang 8
52457 Aldenhoven

Tel. Deutschland: +49 2464 909910
Tel. Österreich: +43 720 880066

E-Mail: info@winweb.de
Web: www.winweb.de



Firmenprofil

winweb-food – das ERP-System für Lebensmittelindustrie und Handel

Als inhabergeführtes Unternehmen entwickelt und vertreibt Winweb seit über 20 Jahren ERP-Software für Unternehmen der Lebensmittelindustrie und des Großhandels. Daraus resultiert ein tiefes Verständnis für die betriebswirtschaftlichen Abläufe in der gesamten Lebensmittelindustrie. Anwenderorientierte Innovationen stehen genauso im Fokus wie kurze Reaktionszeiten auf individuelle Branchenforderungen sowie die Umsetzung sich ständig ändernder rechtlicher Anforderungen. In der Lebensmittelindustrie vertrauen bereits über 200 Kunden auf die hohe Expertise von Winweb. Wir verstehen uns als Softwarepartner auf Augenhöhe und bauen unsere technologische Marktführerschaft kontinuierlich anhand Ihrer Bedürfnisse aus.

Produkte und Services

winweb-food bildet alle Funktionsbereiche von der Schlachtung über Einkauf, Qualitätsmanagement, Lager, Zerlegung, Produktion, Verkauf bis hin zur Anbindung von Filialen in einem integrierten System mit allen branchenspezifischen und gesetzlichen Anforderungen und durchgängiger Chargenrückverfolgung ab. Es stehen Touchscreen-Programme und mobile Datenerfassung (MDE) zur Verfügung.

Ein umfangreiches Management-Info-System (MIS) sorgt für die Möglichkeit detaillierter Auswertungen aller relevanten Unternehmenskennzahlen.

Elektronische Datenanbindung

EDI-Funktionen ermöglichen den einfachen elektronischen Datenaustausch mit Geschäftspartnern direkt aus winweb-food, ohne Schnittstellen-Einrichtungen von Drittanbietern zu benötigen: INVOIC ORDERS, DESADV, IFTMIN, HANMOV, PRICAT. Lückenlose Transparenz wird gewährleistet durch Erfassung und Dokumentation aller Herkunfts- und Verarbeitungsdaten entlang der Prozesskette und dem Datentransfer zu allen wichtigen Traceability-Plattformen: GS1 fTRACE, ALDI ATC oder myNetFair. Zusätzlich stehen Schnittstellen zu Speditionen (Nagel DIGILIS, Dachser EDN, DHL und UPS) und Schnittstellen für die Anbindung von Webshops zur Verfügung. Selbstverständlich wird der Digitale Belegversand per E-Mail und E-POST unterstützt.

Anbindung von Peripheriegeräten

winweb-food übernimmt die Steuerung von Peripheriegeräten (CIM) wie Fördertechnik-Anlagen, Durchlaufwaagen, Ein- und Auslagerungen, Preisauszeichnern (Schnittstellen zu Bizerba, Espera, Leich und Mehl, DataScales und DIGI), Scannern, MDE-Geräten, Etikettendruckern und QS-Prüfungen.

Integrierte Ergänzungsprogramme

CRM: mit dem in winweb-food vollständig integrierten CRM-System verfügen Sie über eine einheitliche Datenbank, in der Sie Ihre Kundendaten detailliert pflegen und jegliche Kundenaktivitäten auf Knopfdruck abrufen können.

DMS: Das Dokumenten-Management-System stellt sicher, dass alle relevanten Belege vom Einkauf bis zum Verkauf dokumentenecht und GoBD-konform automatisch gespeichert werden.



Der MastERPPlan für
Ihre Zukunft!

APPLUS 7.0



**SIMPLY
MORE ERP.**

applus-erp.com

PLANAT ERP

FEPA: ERP/PPS-Software für den produzierenden Mittelstand

Die Fakten sprechen für PLANAT und FEPA!

