



ALPHA PLAN ERP-System des Jahres ERP 4 2010 und 2011 (Kategorie Handel)

Ein Dank

Zum zweiten Mal erhielt ALPHAPLAN die Auszeichnung „ERP-System des Jahres“ in der Kategorie Handel. 2009 erreichten wir eine Nominierung, in den beiden Folgejahren kamen wir den entscheidenden Schritt weiter. Angesichts der aktuellen Aufmerksamkeit für Produkt und Hersteller ist aber ein Hinweis auf unsere jeweiligen Projektpartner geboten. Ohne die Bereitstellung diverser interner Informationen und die gemeinsame Erarbeitung zahlreicher Daten (etwa zur Nutzenbestimmung) wäre die Abfassung der schriftlichen Bewerbung in der erforderlichen Qualität und Aussagekraft nicht möglich gewesen. Und auch die persönliche Unterstützung unserer Anbieterpräsentationen in Potsdam durch die jeweiligen Projektpartner wog schwer. Es sind also gemeinsame Erfolge, und allen Beteiligten sei an dieser Stelle noch einmal herzlich gedankt – aktuell der:



**Artedona AG /
Match Market Access Services
GmbH & Co. KG**

und im Rückblick auf 2010:

**PK Components, Elektronische
Bauelemente Vertriebs GmbH**

sowie 2009:

Wäschekrone GmbH & Co. KG

Michael Krutzke
Marketingleiter



Potsdam, 29.11.2011:

Preisverleihung durch Professor Dr.-Ing. Norbert Gronau und die verantwortlichen Organisatorinnen Corinna Fohrholz und Hanna Theuer (von rechts).

Die Preisträger – Robert Lüers und Gerhard Schubert (von links) – freuen sich über den Lohn ihrer Arbeit.

Das Wettbewerbsprojekt



ALPHAPLAN-Einführung bei Artedona

Ausgangslage vor ALPHAPLAN-Einführung

Artedona benötigte professionelle warenwirtschaftliche Unterstützung des Internet-Shops als zentrale Verkaufsplattform. In einem „Use-Case“ wurde dieser Bedarf konkretisiert und wurden Aufgaben für die Entwicklung (vor allem intern, weniger extern) festgelegt. Die allgemeinen Anforderungen waren einfach formuliert; die gesuchte Lösung mußte:

- effektiv kunden- und projektbezogene Geschäftsprozesse abbilden,
- über eine gute Anbindung an die vorhandene Diamant-Finanzbuchhaltungssoftware verfügen,
- hochgradig flexibel, anpaßbar und vor allem updatefähig sein,
- eine hohe Integrationsfähigkeit (besonders zum Web-Shop) besitzen.

Der Absicherung aller individuellen Anpassungen kam eine zentrale Bedeutung zu. Nicht jedes ERP-System bot die geforderte Updatefähigkeit – auch das war ein Grund für die Entscheidung zugunsten ALPHAPLANs.

Systemplanung, Einführungsprojekt

Nach gemeinsamer Erfassung und Bewertung des aktuellen Zustandes erfolgten Festlegungen des Sollzustandes, eine allgemeine Beschreibung der Aufgaben und Verantwortlichkeiten, die Erstellung eines Projektstruktur- sowie eines Termin- und Ressourcenplans. Aufgaben und Verantwortlichkeiten wurden detailliert beschrieben und Festlegungen zur Projektdokumentation, zur Qualitätssicherung während des Einführungsprojekts und zum Ausbildungskonzept getroffen. Mit der Grundinstallation ALPHAPLANs sowie der erworbenen Module und der Vorkonfiguration der Funktionsbereiche Rech-

teverwaltung (Benutzerverwaltung), Druckstandards (Formulare und Listen), sowie Systemeinstellungen begann auch die Ausbildung des Administrators und der Entwickler. Deren Rolle als Ansprechpartner in fachlichen Fragen möglichst früh – durch Vermittlung fundierter Kenntnisse des neuen Systems – zu stärken, war ein wesentlicher Erfolgsfaktor. Die wichtigsten Systemparameter, wie Workflow, Datenbankstruktur, Belegverarbeitung usw. bildeten auch im vorliegenden Projekt den Kern der Ausbildung.

Umsetzung

IT Projektleiter Dr. Kerner und sein Team mit Software-Architekt Tobias Jungclaus übernahmen in enger Zusammenarbeit mit der Artedona-Geschäftsleitung die Gestaltung der Bildschirmmasken nach abteilungs- und arbeitsplatzspezifischen Erfordernissen. Ferner wurden Formulare angelegt, das Datenbankdesign gestaltet und die gesamten Workflow-Anpassungen vorgenommen. Insgesamt wurden etwa 160 eigene Dialoge und 80 angepaßte Standard-Dialoge sowie ca. 30 Formulare mit dem ALPHAPLAN Design-Kit gestaltet. Die ALPHAPLAN-Sprachübersetzungstabelle wird intensiv genutzt. Zur Erklärung: Mit dem Einsatz der Übersetzungstabelle liegt ein und dasselbe Formular lieferantenseitig in vier und kundenseitig in zwei Sprachen vor.

Das Artedona Business-Modell

Das Kernsystem initiiert und steuert die warenwirtschaftlichen und die Verkaufsprozesse. Anforderungen und Regeln dafür werden aus dem Business-Know-How heraus definiert. Dort werden die erforderlichen Parameter nach Maßgabe internationaler Abwicklungs- und Logistikanforderungen sowie

geschäftlicher Zielsetzungen für das Marketing und die Prozeßoptimierung festgelegt; sie fließen über die benannten Schnittstellen in die Prozesse ein. Die wesentlichen Komponenten des Kernsystems – Warenwirtschaft und Shoppingsystem – kommunizieren per Daten-Syncer (einem von Artedona für eigene Zwecke entwickelten Synchronisierungstool) miteinander.

Nutzeneffekte

Um ein so vielschichtiges Nutzenpotential, wie es ALPHAPLAN bietet, einigermaßen erfaßbar zu machen, wurden einzelne Anwendungsfälle herausgearbeitet, zu denen gesicherte Erkenntnisse und möglichst auch meßbare Werte vorlagen. Hier sind einige davon aufgeführt.

Für die **Preisgestaltung** für internationale Märkte sind Wechselkurse, Frachtkosten, Zoll- und Mwst.-Sätze und länderspezifische Besonderheiten zu berücksichtigen. Artedona entwickelte dazu ein komplexes Berechnungsverfahren. ➔ *Erheblicher Nutzeneffekt, kaum zu beziffern.*

Mit dem ALPHAPLAN-Modul „**Stapelverarbeitung**“ wird eine auftragsprioritätengesteuerte Reihenfolge der Kommissionierung ermöglicht. Der Auslagerungsvorschlag berücksichtigt unter anderem die Auftrags- und Kundenpriorität, den gewünschten Liefertermin, das gewünschte Lieferland und die Akzep-

tanz von Teillieferungen sowie Kreditlimit und mögliche Liefersperren.

➔ *Weniger Zeit und mehr Sicherheit durch Automatisierung.*

Mit dem operativen CRM

sollen Änderungen des Markterfolgs von Produktgruppen und im Kaufverhalten der Kunden gegenüber diesen Produkten frühzeitig erkannt und bewertet werden, um operative Maßnahmen planen zu können. Die erforderlichen Daten erscheinen in eigens gestalteten Masken auf die einzelnen Kunden bezogen. ➔ *Erhebliche Effizienz und Wettbewerbsvorteile, Mehrumsatz.*

Das **Suchsystem** als Bestandteil des ALPHAPLAN-Bedienerkonzepts ist ein gewichtiger Nutzenfaktor. Besonders bei Vorliegen unscharfer Informationen spielt es seine Stärken aus. ➔ *Zeitersparnisse und bessere Auskunftsfähigkeit bei Anfragen.*

Gesamtnutzen

➔ *Ein aussagefähiger Indikator für den Gesamtnutzen des ALPHAPLAN-Einsatzes ist die Amortisationszeit der getätigten Investition. Bei Artedona wird von etwa 20 Monaten ausgegangen.*

Artedona | Match



Artedona ist ein international tätiger Fachhandel für exklusives Porzellan, Glas und Silber für den gedeckten Tisch sowie ausgesuchte Wohnaccessoires. Das Unternehmen führt Waren renommierter großer Marken und traditionsreicher kleiner Manufakturen aus ganz Europa. Das auch im Internet Shop abgebildete Produktsortiment umfasst mehr als 13.000 Produkte von fast 100 Herstellern. Zu den Kunden von Artedona gehören Privatkunden, Interior Designer und andere Einrichtungsprofis. Die weltweite und termingerechte Lieferung unter Berücksichtigung von länderspezifischem Steuerrecht und Einfuhrbedingungen sowie die Möglichkeit, in den gängigsten Währungen der Welt zu bezahlen heben sich von anderen, üblichen E-Commerce und Internethändlern deutlich ab.

Alle IT- und Buchhaltungsfunktionen werden im Auftrag von Artedona durch die Muttergesellschaft **MATCH GmbH & Co. KG** durchgeführt. MATCH ist eine ursprünglich im Rahmen eines innovativen Venture Capital Konzepts gegründete Firma, die sich mittlerweile auf IT- und Finanzdienstleistungen für dritte Firmen, wie Artedona, spezialisiert hat. Für Artedona baute MATCH u.a. eine an die Geschäftsprozesse optimierte IT-Umgebung rund um die Produkte ALPHAPLAN und Oxid sowie über Schnittstellen zu weiteren Logistik- und Zahlenwendungen auf. Neben der fortlaufenden Wartung und Weiterentwicklung dieser IT-Landschaft ist MATCH auch Buchhaltungsdienstleister für Artedona.

(Text: Artedona)

Link zum Artedona-Shop:



Red

Hintergründe



Link zu den Teilnahmebedingungen des Veranstalters (PDF, 66 kB)

Der Wettbewerb „ERP-System des Jahres“

Veranstalter: Zeitschrift ERP Management und Center for Enterprise Research (CER) an der Universität Potsdam.

Kategorien: Dienstleistung, E-Business, Einmalfertigung, Handel, Rechnungswesen, Serienfertigung.

Jury: 12 Experten aus der Wissenschaft, aus Beratungsunternehmen und aus Fachmedien.

Wettbewerb und Verfahren: Grundlage ist die schriftliche Ausarbeitung einer ERP-Projektbeschreibung nach sieben Kriterien. Die Einreichungen werden von der Jury nach einem Punktesystem (max. 1.000) bewertet. Je Kategorie werden die drei besten Einreichungen (mit mind. 500 Punkte) mit einer Nominierung ausgezeichnet. In der Endausscheidung präsentieren die nominierten Teilnehmer vier Kriterien in einem öffentlichen Vortrag vor der Jury und stellen sich deren Fragen in einem nichtöffentlichen Teil.

Kriterien: Einführungsmethodik, Nutzen, Ergonomie, Technologie und Integrationsfähigkeit, Support und Qualifizierung, Kundenkommunikation und Vertriebsmarketing, Forschung und Entwicklung.

Preisverleihung: Sie bildet den Höhepunkt des jährlich stattfindenden ERP-Kongresses in Potsdam.

Die Juroren: Prof. Dr. Katja Andresen (Beuth Hochschule für Technik Berlin); Dr. Sandy Eggert (ERP Management, Berlin); Prof. Dr.-Ing Norbert Gronau (Universität Potsdam); Dr. Klaus-Martin Gubitz (AIP-Institut, Hagen); Helmuth Gümbel (Strategy Partners International, Scoul, Schweiz); Rainer Huttenloher (Fachjournalist, Iffeldorf); Walter Kolbenschlag (UBK, Lauf); Prof. Dr. Petra Schubert (Copenhagen Business School, Kopenhagen, Dänemark); René Schüller (IPML, Chemnitz); Bert Stühr (INFOSOFT, Hamburg); Heinrich Vaske (Chefredakteur Computerwoche, München); PD Dr. Axel Winkelmann (Universität Münster)

Das Artedona-Team



Alexander Luft, Petra Beyer, Dr. Christoph Kerner

Alexander Luft, Geschäftsführer MATCH GmbH & Co. KG; Vorstand Artedona AG

Wir verwenden ALPHAPLAN durch die sehr gute Integration mit unserem Oxid-basierten Webshop als Content Management System (CMS) für alle Produkt- und Auftragsdaten. Diese werden neben anderen Informationen, wie z. B. internationalen Preisfindungsmodellen, automatisch mit dem Webshop synchronisiert.

Petra Beyer, Geschäftsführerin MATCH GmbH & Co. KG; Vorstand Artedona AG

ALPHAPLAN ist unser zentrales Nervensystem, in dem sämtliche Daten zu unseren Produkten, Kunden und Aufträgen verwaltet werden. Ohne ALPHAPLAN wäre die Abwicklung unseres stark gewachsenen Auftragsvolumens und die Abbildung unseres Projektgeschäfts erheblich schwieriger zu bewältigen.

Dr. Christoph Kerner, IT-Leiter, Match-Market Access Services GmbH & Co. KG

Besonders das stark international ausgerichtete Geschäft von Artedona und die dadurch bedingte Herausforderung, länderspezifische Steuergesetze und Einfuhrbedingungen systemseitig abzubilden, ließ sich mit ALPHAPLAN hervorragend umsetzen. ALPHAPLAN bietet die notwendige Flexibilität, um den sich stets verändernden Anforderungen der User zeitnah durch Systemanpassungen gerecht zu werden.

„Werkzeuge für ein mobiles ERP“ – Vortrag auf dem ERP-Kongreß

Fragen an Robert Lüers, Vertriebsleiter und Prokurist bei der CVS Ingenieurgesellschaft mbH: Braucht der Mittelstand ein mobiles ERP?

Nun – was heißt schon mobil? Vor 15 Jahren habe ich einen Hochleistungs-PC mit einem Dutzend ALPHAPLAN-Installationen und einen großen Röhrenmonitor zu meinen Vorführungen mitgenommen: 30 Kilo schwer, aber mobil ... Heute benutze ich natürlich Notebook und Beamer – bedeutend leichter, aber trotzdem manchmal etwas sperrig. Im Kern geht es doch um zwei Fragen: Für welche Aufgaben braucht der Außendienst welche technische Unterstützung? Und: Welches mobile Gerät ist genau dafür sinnvoll? Auch die Anzahl der Außendienstler spielt eine Rolle. Bei einigen Hundert könnten spezielle Hard- und Softwareentwicklungen sinnvoll sein – aber das ist nicht mehr Mittelstand.

Im Vortrag geht es um Tablet-PCs ...

Richtig. Ich sagte ja gerade, daß auch ein leichtes Notebook manchmal etwas sperrig sein kann. Aus jahrelangen praktischen Erfahrungen mit diesen Geräten, deren Akkus und den bloß nicht zu vergessenden Netzadaptern weiß ich die Einfachheit der neuen Geräteklasse Tablet-PCs zu schätzen. Sie ersetzen das Notebook nicht, ergänzen die „Außendienst-Technik“ aber sinnvoll. Ich nutze ein iPad, doch auch bei der Android-Konkurrenz ist noch viel Bewegung im Markt. Allerdings ist noch nicht erwiesen, welche Geräte sich da durchsetzen.

Wird es ALPHAPLAN-Apps für iOS und Android geben?

Nein. Wie eingangs gesagt: Die Werkzeuge müssen sich nach den Aufgaben richten. Wer braucht denn sein gesamtes ERP-System unterwegs? So gut wie niemand. Wir gehen einen anderen Weg und nutzen dabei das Kernstück der Anpassungsfähigkeit unseres Systems – das Design-Kit. Damit entwickelt sich der Kunde selbst eine einfache Bedieneroberfläche für das Tablet, mit genau den Funktionen, die sein Außendienst braucht. Auf ein bestimmtes Betriebssystem muß er sich nicht festlegen, denn er arbeitet auf dem zentralen ALPHAPLAN, und zwar mittels RDP-Verbindung – eine Art Fernbedienung also. Mehr braucht man üblicherweise nicht. Damit ist auch ein wichtiges Sicherheitsproblem gelöst. Mobil werden keine Daten gespeichert, die bei Verlust des Geräts in falsche Hände geraten könnten. Also rundum eine einfache und flexible Lösung und damit gerade richtig für den Mittelstand.

Hinweis

Eine Kompaktversion des Vortrags finden Sie auf unserer Themenseite: www.alphaplan.de/Werkzeuge_mobiles_ERP.html



Anwenderportraits 2011

Maschinenhandel, Laborausrüstung, Biogas-Anlagenbauer und Schaumstoffhandel sind die Branchen der Anwenderportraits, die wir 2011 in der Zeitschrift ERP Management veröffentlicht haben. Dort werden sie in der Rubrik „Success Stories“ geführt – zu Recht. Denn in jedem einzelnen Fall wird

ein Unternehmen beschrieben, das mit viel Geschick seinen Weg durch verschiedene Zeiten gemacht und eine jeweils ganz eigene Erfolgsgeschichte geschrieben hat. Ein Stück durften auch wir mit ALPHAPLAN sie begleiten und zum Erfolg beitragen. Allen Lesern eine spannende Lektüre.



Link zu den Anwenderberichten auf alphaplan.de



Seit 2005 berichtet die Zeitschrift **ERP Management** über die „ERP-Szene“. Unter der Leitung einer hochqualifizierten Redaktion schreiben Autoren aus der Wissenschaft, aus IT-Beratungen, von Anbietern und aus der Unternehmenspraxis über ihre Erfahrungen. In Success-Stories werden konkrete Lösungen in Unternehmen beschrieben.



Eine Beschreibung der Artedona-Anwendung befindet sich auch in ERP-Management 04/2010. **Praxis: Transparenz und Qualität in der gesamten Auftragsverarbeitung durch ERP**
Autorin: Dr. Sandy Eggert

