



Informationen für den Mittelstand



Inforeihe  
**Unternehmenswachstum**

**Teil 4: Business-IT**



## Inforeihe Unternehmenswachstum

### Teil 4: Business-IT

#### Inhalt

#### Inhalt

» Einleitung .....	3
» Probleme .....	5
» Lösungsweg .....	8
» Beispiel für ein ganzheitliches Business-IT-System .....	15
» Rechenbeispiel Business-IT .....	25
» Fazit .....	37
» Erfahrungsberichte Business-IT .....	40





## Einleitung

Die M.I.T. GmbH als erfahrener IT-Berater und IT-Dienstleister hat es sich zur Aufgabe gemacht, mittelständischen Unternehmen bei der Recherche und Auswahl wichtiger Informationen aus allen wesentlichen IT-Bereichen mit Rat und Tat partnerschaftlich zur Seite zu stehen.

Zu diesem Zweck haben wir die Website **www.infoportal-mittelstand.de** ins Leben gerufen. Das Infoportal hat im März 2007 seine Tore geöffnet und wird im Laufe der Zeit zu einer umfassenden Wissensdrehscheibe für den Mittelstand ausgebaut werden.

Die Informationen und Erfahrungen im **Infoportal Mittelstand** helfen Ihnen dabei, eine optimale Strategie für die effiziente Gestaltung Ihrer Betriebsorganisation zu finden. Das Portal zeigt Ihnen Möglichkeiten für die Optimierung und Automatisierung Ihrer unternehmensweiten Geschäftsabläufe. Es erläutert, wie erfolgreiche mittelständische Unternehmen auf die sich ständig ändernden wirtschaftlichen Rahmenbedingungen in Deutschland reagieren und wie diese ihr innerbetriebliches Optimierungspotenzial erkennen und ausschöpfen.

Die M.I.T. GmbH entdeckt während ihrer Arbeit als IT-Berater, Anwendungsentwickler und Systemhaus in den internen und externen Abläufen vieler Unternehmen immer wieder charakteristische Punkte, die sich einfacher, kostengünstiger und nutzbringender gestalten lassen. Oftmals erschließt sich den Unternehmen ein großes Optimierungspotenzial, d.h. viel Zeit und Geld lassen sich sparen und Umsatz und Ertrag deutlich steigern.

Besonders die vier Bereiche **Dokumentenmanagement** (Papier-Handling und -Nutzung, Ablagestruktur, doppelte und manuelle Vorgänge etc.), **IT-Sicherheit** (Sicherheitskonzept, Netzwerk- und Datensicherheit, Anbindung von Filialen, Außendienst- und Servicemitarbeitern, IT-Ausfallsicherheit etc.), **Telematik** (Ablauforganisation, Fuhrparkmanagement, Auslastung der Transportkapazitäten, Integration der Unternehmensteile und Mitarbeiter etc.) und **Business-IT-Lösungen** (Gestaltung der Warenwirtschaftsabläufe, Systemvielfalt und -alter, Tiefe und Abdeckung der IT-gestützten Unternehmensabläufe etc.) bieten viel Spielraum für Optimierungen.



Um Sie detaillierter über die Probleme, Einsparpotenziale und Optimierungsansätze in den genannten IT-Bereichen informieren zu können, hat die M.I.T. GmbH im März 2007 eine vierteilige Informationsreihe zur Steigerung des Unternehmenswachstums aufgelegt.

Die vierte Ausgabe beschäftigt sich mit dem Bereich

**Business-IT**



## Probleme

Enormer Zeit- und Kostendruck, harter Konkurrenzkampf sowie stetig steigende Kundenanforderungen an Qualität und Service: Das sind die Herausforderungen im alltäglichen Geschäftsbetrieb.

Wer sich hier erfolgreich behaupten und einen klaren Kopf behalten will, kommt ohne Unterstützung durch modernste Informationstechnologie nicht mehr aus.

Kaufmännische Software, die bereits älter als fünf Jahre ist, ist häufig diesen Anforderungen nicht mehr gewachsen. Auch die kostenreduzierenden und umsatzsteigernden Möglichkeiten, die sich durch aktuelle Soft- und Hardwarelösungen, moderne Kommunikationsmöglichkeiten und Anwendungsfunktionen eröffnen, können nicht in Produktion, Vertrieb und Verwaltung gewinnbringend für das Unternehmen eingesetzt werden.

Oft ist die bestehende IT-Infrastruktur über Jahre gewachsen. Dadurch ist keine einheitliche Business-IT-Lösung entstanden sondern eine Sammlung unterschiedlich leistungsfähiger und funktioneller Einzelsysteme, die aufwendig über mehr oder weniger performante Schnittstellen miteinander verbunden werden müssen.


Vielfach wird kein oder kein in die Warenwirtschaft integriertes, leistungsfähiges Kundenbeziehungsmanagement eingesetzt. Dadurch geht dem Unternehmen viel Potenzial für Wiederholungs- und Folgegeschäfte sowie zur Steigerung der Kundenzufriedenheit und des Kundenvertrauens – der Basis für eine langfristige wertschöpfende Kundenbeziehung – verloren.

Es folgt ein Auszug der am häufigsten auftretenden Probleme älterer, nur partiell miteinander verbundener, kaufmännischer Software-Module unterschiedlicher Anbietern.



## **Probleme älterer, heterogener Business-IT-Systeme:**

- » Es kommt zu Fehlern in der Auftragsabwicklung und Produktion sowie in der internen und externen Kommunikation.
- » Hoher Papierverbrauch und Bedarf an Ablageplatz.
- » Manuelle Ablage- und Suchvorgänge sowie hoher Archivierungsaufwand.
- » Verminderte Reaktionsgeschwindigkeit auf unvorhersehbare Ereignisse.
- » Nur durchschnittliche Termin- und Liefertreue.
- » Ungenügende bzw. aufwendige Auskunftsfähigkeit gegenüber dem Kunden.
- » Produktivitätsverluste in allen Unternehmensbereichen.
- » Unternehmensbereiche sind nicht über eine einheitliche Lösung miteinander verbunden.
- » Businessprozesse und -abläufe können nicht zentral gesteuert werden.
- » Mitarbeiter und Unternehmensbereiche haben keinen unmittelbaren Zugriff auf alle relevanten Informationen.
- » Es gibt keine systemübergreifende Benutzer- und Rechteverwaltung von der Oberflächen- über die Funktions- bis hin zur Datenbankebene.
- » Abläufe sind allgemein zu kompliziert, nicht standardisiert und beinhalten vielfach zu viele Arbeitsschritte.
- » Es kommt zu mehrfacher Datenerfassung und der Anlage fehlerhafter Daten.
- » Es gibt kein bzw. kein in die Warenwirtschaft integriertes Kundenbeziehungsmanagement.
- » Aufgrund unterschiedlicher Softwaremodule besteht ein hoher Einarbeitungs- und Fortbildungsaufwand für die Mitarbeiter.
- » Das Daten-Handling kann aufgrund einer fehlenden einheitlichen Plattform nicht medienbruchfrei abgewickelt werden.
- » Es entsteht ein hoher Systembetreuungsaufwand durch eine verzweigte, heterogene IT-Infrastruktur mit externen Schnittstellen.



Um die angesprochenen Probleme in den Bereichen kaufmännische Anwendungen, Kunden- und Systembetreuung effektiv und dauerhaft lösen zu können, bietet sich die Verwendung einer auf das jeweilige Unternehmen individuell angepassten, ganzheitlichen und alle betriebswirtschaftlichen Prozesse und Abläufe abbildenden Business-IT-Lösung an.

Näheres hierzu beschreiben die beiden folgenden Kapitel.



## Lösungsweg

Um eine dauerhafte Wettbewerbsfähigkeit Ihres Unternehmens zu sichern, müssen Ihre betrieblichen Abläufe optimal und ohne Reibungsverluste gestaltet werden. Für die effiziente Einsatzplanung aller vorhandenen Ressourcen ist es notwendig, dass alle Unternehmensbereiche über eine leistungsfähige Business-IT-Lösung miteinander kommunizieren und zusammenarbeiten.

Eine optimale Lösung muss auf Ihre betriebswirtschaftlichen Prozesse und Abläufe möglichst detailliert und umfassend angepasst sein. Diese Anpassung erhalten Sie nicht durch den Kauf von Standardprodukten.

Bevor eine betriebswirtschaftliche IT-Lösung in Ihrem Unternehmen effizient eingesetzt werden kann, sollten zunächst Ihre bisherigen Arbeitsabläufe gemeinsam mit einem ERP-Experten dokumentiert werden, um im ersten Schritt potenzielle Schwachstellen zu identifizieren. Darauf aufbauend erhalten Sie das passende Business-Konzept für Ihr Unternehmen, das Ihr persönliches Optimierungspotenzial ausweist.

Durch den Einsatz einer neuen kaufmännischen Lösung sollen die innerbetrieblichen Abläufe so gestaltet werden, dass mit den bestehenden Ressourcen (Personal, Fuhrpark und Kundenstamm) mehr Umsatz/Ertrag bei reduzierten Kosten generiert werden kann.



## **Wichtige Punkte, die in einer ganzheitlichen Business-IT-Lösung Berücksichtigung finden sollten, sind u.a.:**

- » Ablauforganisation optimieren und vereinfachen.
- » Bearbeitungszeiten und Kommunikationskosten reduzieren.
- » Termin- und Liefertreue verbessern.
- » Auslastung der Transportkapazitäten erhöhen.
- » Auskunftsfähigkeit gegenüber dem Kunden erhöhen.
- » Papiereinsparung > 50%.
- » Ablagen, Ausdrücke und Papier-Faxe (In/Out) einsparen.
- » Doppelte Datenerfassung und manuelle Vorgänge einsparen.
- » Überflüssige Arbeitstätigkeiten und -wege einsparen.
- » Mit elektronischer Verarbeitung und automatischen Prozessen Fehler reduzieren.
- » Einbeziehung aller Warenein- und Warenausgangsprozesse.
- » Optimierung der Einlagerungs- und Auslagerungsprozesse und Lagerorganisation.
- » Fehlerfreie und schnelle Abwicklung aller Kommissionierungs-, Lager- und Transportabläufe.
- » Einführung eines Fuhrparkmanagementsystems (Kostenreduktion).
- » Steigerung der Transportkapazitätsausnutzung durch ein Tourverwaltungsprogramm.
- » Schaffung von mehr Freiräumen im Servicebereich für ein qualitativ (Steigerung der Beratungskompetenz) und quantitativ (Neukundengewinnung) verbessertes Arbeiten mit den Kunden.
- » Konditionierung des Kundenverhaltens (Umsatz und Handling).



Es folgt eine Auflistung der wesentlichen Module und Funktionen, die eine moderne, ganzheitliche Business-IT-Lösung als Fundament Ihrer betriebswirtschaftlichen Prozesse und Abläufe bereitstellen muss:

## **Effizienter Warenfluss (Warenwirtschaft)**

Aufträge effizient zu bearbeiten, bedeutet einen optimalen Überblick über die gesamte Wertschöpfungskette zu haben. Dazu gehört die Abbildung Ihres Preissystems und Ihrer Kunden bis hin zur Lagerverwaltung, vom Kundenauftrag zum Bestellvorschlag, vom Liefereingang bis zur Packliste, von der Rechnung bis zu allen Auswertungen, die Sie für eine ökonomische Arbeitsweise in Ihrem Unternehmensalltag brauchen. So können Sie Ihren Warenfluss unproblematisch und störungsfrei planen und organisieren.

- » Entscheidungsunterstützende Auswertungen für alle leitenden Ebenen, basierend auf objektiven Echtzeitdaten.
- » Geringere Fehlerquote durch Vermeidung doppelter Datenerfassung.
- » Vollständige Dokumentation und Rückverfolgbarkeit aller Prozesse, vom Einkauf über Lagerhaltung und Weiterverarbeitung bis zum Verkauf.
- » Flexible, individuelle Preisfindung sowohl auf Lieferantenseite als auch auf Kundenseite.

## **Zentrales Rechnungswesen (Finanzbuchhaltung)**

Die Finanzbuchhaltung stellt die Zentrale des Rechnungswesens dar und muss maximale Integration bieten. Daten werden aus der Auftragsbearbeitung, der Anlagenbuchhaltung oder der Lohn- und Gehaltsabrechnung übernommen. Andere Daten werden in die Kostenrechnung übergeben. Eine weitere Gruppe von Daten, z. B. die Personenkonten, wird gemeinsam von mehreren Programmteilen genutzt. Nur ein optimales Zusammenspiel dieser verschiedenen Bereiche erlaubt Ihnen, eine kostenbewusste und effiziente finanzbuchhalterische Verwaltung.



- » Tagesgenaue Liquiditätsanalyse durch vollständig transparente Kostenstruktur.
- » Mehrdimensionale Auswertungen der Finanzen auf unterschiedlichen Ebenen per Knopfdruck.
- » Zweistufige Soll-Ist-Budgetierung sowie Zahlungsmoralauswertung Ihrer Kunden.
- » Automatisierte Buchungserfassung und Fakturausgleich.

### **Steigender Kundenwert (Kundenbeziehungsmanagement)**

Die Mitarbeiter, die täglich Kundenkontakt haben, sind das Herz Ihres Unternehmens. Damit sie ihre Aufgaben so effektiv wie möglich ausüben können, brauchen sie entsprechende Hilfsmittel. Aus diesem Grund finden CRM-Systeme Einsatz im Kontakt- und Kundenmanagement, in der Außendienst- und Marketingsteuerung und in der Unterstützung des Kundenservices.

- » Kundenbezogene Prozesse und Daten werden in einer zentralen Datenbank gespeichert, die Ihnen die Bewertung und Segmentierung Ihrer Kunden ermöglicht.
- » Optimierte und individuelle Kundenansprache.
- » Bessere Planung, Steuerung und Auswertung Ihrer Kundenprozesse durch Strukturierung, Dokumentation und Automatisierung.
- » Entlastung und höhere Produktivität Ihrer Mitarbeiter durch bessere Organisation.

### **Perfektes Timing (Produktionssteuerung)**

Zu einem PPS-System, das den gesamten Fertigungsprozess eines Unternehmens abbildet, gehört u. a. ein ausgereiftes Ressourcenmanagement, die Kontrolle der Liefer- und Fertigungstermine, ein Betriebskalender sowie die Möglichkeit der Variantenfertigung. Weitere wesentliche Elemente sind mehrstufige Fertigungsstücklisten, die Arbeitsvorbereitung und die Produktionsmeldung.



- » Produktionsstatus mit Abgleich zwischen Produktionsauftrag und Fakturierung.
- » Jahresübergreifende Artikelverfolgung.
- » Ressourcenbelegung bzw. -auslastung inklusive Übersichts- und Kollisionslisten.
- » Kapazitätsplanung und Projektnachkalkulation.

## Immer im Geschäft (E-Business)

In der heutigen Zeit ist das Internet durch Globalisierung und Präferenzverschiebung der Konsumenten ein unverzichtbarer Absatzkanal geworden. Dies gilt sowohl für den Kleinbetrieb, der lediglich einen einfachen Webshop benötigt, bis hin zum Mittel- und Großunternehmen, das über eine Außendienstanbindung verfügen möchte. Dabei wird jederzeit online auf Daten zugegriffen, die u. a. die Finanzbuchhaltung und die Auftragsbearbeitung tangieren. Durch einen direkten Zugriff auf die zu verändernden Bereiche, erfolgt die Pflege und Wartung der Daten nur einmalig, und alle im Internet dargestellten Daten sind jederzeit aktuell verfügbar.

- » Optimierte Zusammenarbeit mit Kunden, Zentrale, Außendienst und Servicetechnikern durch Verfügbarkeit aktueller Unternehmensinformationen zur jeder Zeit an jedem Ort.
- » Ein umfangreiches kundenindividuelles Informationssystem inklusive offener Posten, Bestellungen und spezifischer Preisgestaltung stellt einen optimalen Kundenservice zur Verfügung.
- » Vertreter- und Außendienstanbindung mit Online-Erfassung, Kontoblättern, Provisionen und Statistiken.
- » Ausdehnung Ihrer Geschäftsprozesse und Erschließung neuer Märkte durch den Absatzkanal Internet.



## Leistungsstarke Ablage (Dokumentenmanagement)

Durch die wachsenden Dateibestände, aber auch durch rechtliche Vorgaben für die Aufbewahrung geschäftlicher Dokumente, entsteht die Notwendigkeit, Verwaltungsfunktionen bereitzustellen, die die Handhabung von Dokumenten mittels elektronischer Funktionen ermöglichen, erleichtern und beschleunigen.

Damit unternehmensrelevante Entscheidungen objektiv und richtig getroffen werden können, ist es erforderlich, dass die Unternehmensdaten zentral gespeichert werden. Dadurch können jederzeit aussagekräftige Analysen und Statistiken für alle wesentlichen Unternehmensbereiche erstellt werden.

- » Das gesamte Wissen Ihres Unternehmens steht Berechtigten dauerhaft und auf Knopfdruck zur Verfügung.
- » Sie erhalten optimale Transparenz in allen Bereichen Ihres Unternehmens und können somit Zusammenhänge Ihrer Unternehmensprozesse besser erkennen.
- » Eine vollautomatische Archivierung erstellter Dokumente spart außerdem Kosten und Zeit bei Ablage und Suche.
- » Durch Verschlagwortung oder auch Vergabe eindeutiger Dokumentenidentifikatoren erhalten Sie eine strukturierte Ablage, die es Ihnen ermöglicht, benötigte Informationen und Dokumente leichter und schneller zu finden.

Eine Ihren unternehmerischen Erfolg optimal unterstützende kaufmännische Gesamtlösung inkl. aller für die Planung, Realisierung und Betreuung notwendigen Dienstleistungen können Sie von uns, der M.I.T. GmbH, erhalten. Im folgenden Kapitel geben wir Ihnen einen detaillierten Einblick in die Leistungsfähigkeit und den Funktionsumfang der von uns favorisierten und mehrfach ausgezeichneten ERP-Lösung MESONIC.



## Business-IT-Lösungen der M.I.T. GmbH

Die M.I.T. GmbH kann Ihnen, auf Ihre Unternehmensgröße und Branche optimiert, verschiedene ganzheitliche Business-IT-Lösungen anbieten. Unsere Spezialität ist die optimale Anpassung unserer Business-IT-Lösungen auf Ihre individuellen Anforderungen sowie die für die optimale Nutzung der angebotenen betriebswirtschaftlichen Module und Funktionen notwendige Schulung Ihrer Mitarbeiter.

In das M.I.T.-Business-Konzept ist eine langjährig bewährte Standard-Business-Lösung integriert. Das System besticht durch seinen großen Leistungsumfang, der alle Bereiche eines Unternehmens abdeckt. Dazu gehören u. a. die Module Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung, CRM, Dokumentenmanagement, Archivierung, Produktion und E-Business. Da alle Module aus einer Hand kommen, erlaubt dies eine optimale Zusammenarbeit zwischen ihnen. Daten werden einmal erfasst und können in allen Modulen genutzt werden.

Die M.I.T.-Lösung zeichnet sich durch Ihren modularen Aufbau aus, durch den sie sich auf Ihre individuellen Anforderungen und Ihre Unternehmensentwicklung abstimmen lässt. Damit ist gewährleistet, dass Sie zum einen nur die Module kaufen, die Sie wirklich benötigen. Zum anderen können Sie jederzeit Ihr momentan eingesetztes System problemlos erweitern. Weiterhin stellt diese Lösung durch ständige Investitionen in neue Technologien, langjährige Erfahrung und hohe Verbreitung eine solide Basis für Ihre Investition dar.

Tel.: 0551-3076491

E-Mail: [service@infoportal-mittelstand.de](mailto:service@infoportal-mittelstand.de)



## Beispiel für ein ganzheitliches Business-IT-System

Wir möchten Ihnen in diesem Kapitel ein Beispiel für eine moderne, leistungsfähige und ganzheitliche Business-IT-Familie geben.

Die M.I.T. GmbH favorisiert die Lösung von MESONIC, weil wir mit dieser Lösung bereits langjährig besonders gute Erfahrungen bei der Realisierung individueller Projekte mit unterschiedlichsten Anforderungen gemacht haben. Außerdem werden uns die besonders gute Qualität und ein ausgesprochen gutes Preis-Leistungsverhältnis dieser Lösung durch unsere Kunden und durch die Topplatzierungen in unabhängigen Qualitätsstudien bestätigt.

Die M.I.T. GmbH passt diese Lösung auf der Ebene eines Entwicklungspartners auf die individuellen Kundenanforderungen an. Dadurch können wir für ein besonders hohes Maß an Business-Prozess-Optimierung und Benutzerfreundlichkeit sorgen. Auf Wunsch übernehmen wir auch die gesamte Betreuung und Modernisierung kleinerer und mittelständischer IT-Infrastrukturen.

Die MESONIC Business-IT-Lösung steht in verschiedenen funktionellen Ausprägungen und Kostenvarianten für Unternehmen beliebiger Branche und Größe zur Verfügung:

### Software für den Kleinbetrieb (WINLine®)

Die Produktlinie **WINLine®** wurde von MESONIC für Klein- und Mittelbetriebe entwickelt und ist speziell auf die Bedürfnisse dieser Zielgruppe abgestimmt. Zur Abbildung aller betriebswirtschaftlichen Geschäftsprozesse bietet die WINLine® Programme für Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft/ Auftragsbearbeitung, Anlagenbuchhaltung, Archivierung, Kostenrechnung sowie Lohn und Gehalt.

Die Anbindung an Internet, Intranet und Extranet wird mit Hilfe der WINLine® WEB Edition gewährleistet.



Ein wichtiges Merkmal ist der modulare Aufbau der Software. Jedes Unternehmen hat andere Anforderungen an eine Software. Um diesen Ansprüchen gerecht zu werden, kann jeder Kunde individuell wählen, welche WINLine®-Module in seinem Unternehmen benötigt werden. Auf diese Weise können Betriebsabläufe optimal dargestellt werden. Und natürlich kann WINLine® auch mit den steigenden betrieblichen Anforderungen im Unternehmen mitwachsen. Weitere Module können jederzeit hinzugekauft werden.

Die einzelnen Module sind untereinander vollständig integriert und spielen optimal zusammen.

### **Software für den Mittelstand (Corporate WINLine®)**

Die **Corporate WINLine®** ist die Standardlösung von MESONIC für den mittelständischen Betrieb.

Mittelständische Unternehmen sind auf flexible und anwenderorientierte Softwarelösungen angewiesen. Die Zukunftssicherheit eines Produktes spielt ebenso eine wichtige Rolle wie die Erfüllung der höchsten technischen Standards. Corporate WINLine® ist die Softwarelösung, die diese Ansprüche erfüllt. Die integrierte Gesamtlösung deckt sämtliche Bereiche eines mittelständischen Unternehmens von der Finanzbuchhaltung über die Anlagenbuchhaltung und Kostenrechnung, Auftragsbearbeitung/Warenwirtschaft, Fertigung und Lohn & Gehalt ab.

Die Anbindung an Internet, Intranet und Extranet erfolgt mit Hilfe der WINLine® WEB Edition. Wie schon bei der WINLine® sind natürlich auch sämtliche Module der Corporate WINLine® vollständig - untereinander und in die Produkte des Microsoft Office-Paketes - integriert und bieten so eine effiziente Unterstützung der Anwender in ihrer täglichen Arbeit. Alle betrieblichen Geschäftsabläufe können so nicht nur abgebildet, sondern durch umfassende Informationen optimiert werden. Corporate WINLine® ist eine branchenneutrale Client-Server-Lösung die auf der leistungsfähigen Microsoft-SQL-Datenbank basiert.



### **Kostengünstige Lösung (Business Compact)**

**MESONIC Business Compact** bietet die Funktionalität der kompletten Programm-Palette und deckt somit alle Bereiche im Unternehmen ab, von der Buchhaltung über Controlling, Einkauf, Warenwirtschaft, Lagerverwaltung sowie Kostenrechnung, Anlagenbuchhaltung und Fertigung. Und das zu einem attraktiven monatlichen Fixpreis. Ein Einstieg bzw. Ausstieg ist jederzeit möglich.

MESONIC Business Compact ist eine branchenneutrale Client-Server-Lösung die auf SQL-Datenbanken (SQL 2000 sowie PostGreSQL) basiert. Diese Datenbanken ermöglichen eine optimale Betriebssicherheit sowie maximale Performance.

Im Gesamtpaket von MESONIC Business Compact ist der gesamte Umfang der Programme mit voller Funktionalität enthalten. Der in den Kosten eingeschlossene Wartungsvertrag sichert Ihnen regelmäßige Programm-Updates auf Grund gesetzlicher Änderungen oder Leistungserweiterungen zu. Die Lösung ist als Einzelplatz- und Mehrplatz-System einsetzbar.

Folgende Module beinhaltet MESONIC Business Compact (MBC):

Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft/Auftragsbearbeitung, Anlagenbuchhaltung, Serienproduktion, Projektverwaltung, Kampagnenmanagement, Archivierung von WINLine®-Belegen, Qualitätsmanagementsystem und DB-Connector für den MS SQL-Server.

### **Ortsunabhängiger Zugriff (WINLine® Web Edition)**

Die **WINLine® WEB Edition** ist eine web-basierende Produktreihe von MESONIC. Es stehen verschiedene Module zur Verfügung, mit denen die individuellen Bedürfnisse jedes Unternehmens abgedeckt werden können. Dies gilt sowohl für den Kleinbetrieb, der lediglich einen einfachen Webshop benötigt, bis hin zum Mittel- und Großunternehmen, das über Außendienstanbindung verfügen möchte. WINLine® WEB Edition ist eine in WINLine®/Corporate WINLine® integrierte Lösung.



So wird jederzeit online auf Daten zugegriffen, die in der Finanzbuchhaltung, in der Auftragsbearbeitung und im Lohn zur Verfügung stehen. Die Pflege und Wartung der Daten erfolgt also nur einmalig in der Umgebung der WINLine® bzw. Corporate WINLine®. Damit sind dann alle im Internet dargestellten Daten jederzeit aktuell.

WINLine® WEB Edition ermöglicht einfaches Web-Design ohne Programmierkenntnisse. Alle Module der Reihe sind mehrmandantenfähig, mehrsprachig und fremdwährungsfähig und können browserunabhängig eingesetzt werden.

### **WINLine® WEBTrader B2C Business to Consumer – die klassische WEB-Shop-Lösung**

mit der Artikel präsentiert und verkauft werden können.

### **WINLine® WEBTrader B2B Business to Business – der erweiterte WEB-Shop**

bietet zusätzlich zur B2C-Variante eine Auftragsverfolgung, eine OP-Übersicht und Belegarchivierung für den registrierten Benutzer. WINLine® WEB Trader B2B stellt mit diesem umfangreichen Informationssystem einen optimalen Kundenservice zur Verfügung.

### **WINLine® WEB Trader Business Solution – die Außendienstanbindung**

bietet zusätzlich zum Leistungsumfang von B2B eine Vertreter- und Außendienstanbindung mit Online-Erfassung von Aufträgen, Kontoblättern, Provisionen und Statistiken.

### **WINLine® WEB HR – Human Resources**

ist ein Personalinformationssystem inklusive Zeiterfassung, BDE und „schwarzem Brett“ - Funktion. Mitarbeiter können ihre Lohn- und Gehaltsabrechnung, die Arbeitnehmerstammdaten, das Jahreslohnkonto sowie Nachweise für die Sozialversicherung online einholen.



## **WINLine® WEB CRM – Customer Relationship Management**

dient als umfangreiches Auskunftssystem im Internet. Es ermöglicht weiterhin Service, Support und Call-Center Lösungen über das Intranet und das Internet, z.B. Hotline Support oder jede andere Form des Kundendienstes.

## **WINLine® WEB ARCHIV – Archivierung**

kann ein Unternehmen online Daten zur Verfügung stellen, die im WINLine® Archiv erfasst wurden. Dies bedeutet vollständige Informationen zu jeder Zeit und an jedem Ort!

## **WINLine® WEB CMS – Content Management System**

ist ein Autorensystem, mit dem Textbausteine aus der WINLine® als Newpage, Information, „schwarzes Brett“ oder Pressemitteilung ins Internet gestellt werden können.

## **WINLine® WEB MC Mobile Computing – Mobilität für Ihre Daten**

stellt Daten aus den verschiedenen Modulen des ERP-Systems den Mitarbeitern auf Handhelds, PDA's und Subnotebooks zur Verfügung. Der Geschäftsleitung steht zusätzlich ein Management Informations-System zur Verfügung.

## **Für Alles die perfekte Lösung (Programm-Module)**

### **FIBU – Finanzbuchhaltung**

Dieses Modul bietet maximale Integration. Daten werden aus der Auftragsbearbeitung, der Anlagenbuchhaltung oder der Lohn- und Gehaltsabrechnung übernommen. Andere Daten werden in die Kostenrechnung übergeben. Eine weitere Gruppe von Daten wird gemeinsam von mehreren Programmteilen genutzt, so z. B. die Personenkonten. Nur ein optimales Zusammenspiel erlaubt, kostenbewusst und effizient zu arbeiten. Eine Vielzahl an Berichten steht für interne und externe Analysen zur Verfügung, wie z.B. Bilanzen, Gewinn- und Verlustrechnungen oder Mehrwertsteuerabrechnungen.



## **FAKT – Warenwirtschaft/Auftragsbearbeitung**

Zu den Standardfunktionen der FAKT gehören neben der Auftragsbearbeitung (Angebot, Auftragsbestätigung, Lieferschein, Rechnung, Sammelfaktura) auch eine umfassende Lagerbuchhaltung sowie die Provisionsabrechnung, z.B. für Vertreter. Ein integrierter Statistikeil ermöglicht ausführliche Auswertungen über Kunden, Artikel bzw. Dienstleistungen und den Außendienst. Durch zahlreiche flexible Auswertungsmöglichkeiten wird das Controlling unterstützt. FAKT erlaubt auch Fremdwährungsfakturierung. Wiederkehrende Belege, Auftragsverfolgung, Seriennummernverwaltung, Kontraktverwaltung, Mehrlager, Chargenverwaltung, Größen, Farben und viele weitere Möglichkeiten runden das Programm ab.

## **LOHN – Lohn und Gehaltsabrechnung**

Das Modul LOHN erfüllt alle Anforderungen, die an das Personalwesen und die -abrechnung gestellt werden. Es zeichnet sich vor allem durch eine sehr flexible Stammdatenstruktur und ein umfassendes Zugangsberechtigungssystem aus. Die Bruttolohnerfassung kann zu jedem beliebigen Zeitpunkt der Abrechnungsperiode erfolgen. Die Basisdaten der Bruttoabrechnung können über Zeiterfassungsgeräte oder Fremdprogramme gesammelt und anschließend automatisch in das Lohnprogramm übergeben werden. Das Produkt ist Voll-DEÜV-systemuntersucht und besitzt ein entsprechendes Zertifikat der ITSG.

## **KORE – Kostenrechnung**

KORE ermöglicht eine Reihe von Analysen, die Grundlage für unternehmensrelevante Entscheidungen sind. Durch die Zuordnung von Kosten zu Kostenarten, Kostenträgern und Kostenstellen lassen sich wichtige Fragen für das Controlling beantworten. Für die Kontrolle der laufenden Kosten bieten sich z.B. das Journal und das Kostenstellenblatt an. Auf einen Blick kann das Betriebsergebnis ebenso abgebildet werden wie auch die Kostenträgererfolgsrechnung, bei der der Gewinn bzw. Verlust, den ein einzelner Kostenträger erwirtschaftet, deutlich wird. Selbstverständlich enthält KORE auch einen BAB. Durch den umfangreiche Statistikeil von KORE,



der außerdem einen Kostenstellen- und Kostenträger-Budgetvergleich ermöglicht, lassen sich Trends rechtzeitig erkennen und beeinflussen.

### **KAMPAGNE – Kampagnenmanagement**

Das Kampagnenmanagement steuert und organisiert die Durchführung von Marketing-Aktionen mit verschiedensten Daten, die aus sämtlichen Bereichen von WINLine® zusammengestellt werden können.

Serienbriefe, E-Mails, Telefonlisten und Auswertungen können mit WINLine® Kampagne direkt aus der kaufmännischen Software WINLine® gedruckt bzw. versandt werden. Die Zielgruppen können bei diesen Aktionen verschieden sein, da sie nach unterschiedlichen Kriterien selektiert werden können.

### **ANBU – Anlagenbuchhaltung**

ANBU vereinfacht die Abbildung des vorhandenen Anlagevermögens. Einfach und schnell kann ermittelt werden, welche Anlagen in welchem Zeitraum ersetzt werden müssen. Dabei stehen dem Anwender verschiedene Abschreibungsmethoden zur Verfügung. Zusätzlich besteht die Wahlmöglichkeit zwischen steuerrechtlicher und handelsrechtlicher Abschreibung. Weitere Funktionen sind u.a. die Anlage und Umbuchung von Subanlagen sowie die Buchungen von (Teil-)Abgängen. Der Auswertungsteil ist umfangreich: neben dem Anlagenverzeichnis und dem Anlagenspiegel, können dort auch die Zu- und Abgänge, die Periodenabschreibung sowie die Einheitswerte ermittelt werden.

### **CRM – Kundenmanagement**

Die Besonderheit von WINLine® CRM und WINLine® CRM Compact liegt u.a. darin, dass Sie vollständig in die Oberfläche der MESONIC ERP-Software WINLine® integriert ist. Das CRM-Modul wird somit direkt aus WINLine® heraus bedient, so dass im Gegensatz zu anderen das CRM-System aus der WINLine® WEB Edition-Reihe keinen Web-Browser benötigt. Für Unternehmen, die ein CRM-System ohne Anbindung an ihre ERP-Software

wünschen, ist auch der „stand alone“-Einsatz von WINLine® CRM und WINLine® CRM Compact möglich.

Ein Überblick über die wichtigsten Funktionen von WINLine® CRM und WINLine® CRM Compact:

- » Management Informationssystem: Auf Knopfdruck Informationen zu Artikeln, Kunden, BKZs uvm.
- » Kampagnenmanagement/Postausgangsbuch: Management von Marketing- und Vertriebsaktivitäten, z.B. Serienbriefe und Mailaussendungen, die mit Unterstützung von WINLine® CRM im Kundenkonto protokolliert werden.
- » Projektmanagement: Komplette Projektverwaltung von der Planung bis hin zur Organisation, Durchführung und Controlling.
- » Aktionsschritte: Definition individueller Aktionen. Verlauf des Kundenkontaktes wird kontinuierlich festgehalten und anhand der Aktionen ausgewertet.
- » Listen und Auswertungen: Erstellen eigener Listen und Auswertungen mit Hilfe des integrierten, assistentenunterstützten Listgenerators.
- » Workflows: Erstellen eigener Workflows, um unternehmensspezifische Abläufe festhalten zu können. Kontrolle über Geschäftsprozesse, Definition von Wiedervorlagen und Erinnerungen, Kontrollvermerke etc.
- » Kalendereintrag/„To do“-Liste: Festhalten von Terminen. Automatische Erinnerungsfunktion – so gerät kein Termin in Vergessenheit.
- » Persönliche Bildschirmgestaltung (Cockpit): Der persönliche Arbeitsplatz in WINLine® – mit den wichtigsten Informationen, Listen, Kennzahlen – alles auf einen Blick und individuell für jeden Benutzer einzurichten.



## **ARCHIV – Archivierungssystem**

Das Modul Archiv dient zur übersichtlichen Verwaltung sämtlicher interner und externer Dokumente und sorgt dafür, dass Informationen, die über Jahre gesammelt wurden, jederzeit wieder eingesehen werden können. Alle Arten von Dokumenten können im Archiv gespeichert, verwaltet und wieder aufgerufen werden. Dies gilt sowohl für gescannte Schriftstücke, aber auch für den gesamten Bereich des COLD, also Briefe und Kalkulationen und natürlich alle Belege, die direkt in WINLine® erzeugt werden. Die Beschlagwortung der Belege, anhand derer die Dokumente wieder gefunden werden, kann mit dem Modul Archiv vollautomatisch durchgeführt werden. Nach abgeschlossener Suche anhand der eingegebenen Schlagworte, werden alle Dokumente angezeigt, die dem Suchprofil entsprechen.

## **PROD – Fertigung und Materialwirtschaft**

Das Modul PROD stellt ein PPS-System dar, das den gesamten Fertigungsprozess eines Unternehmens abbildet. Zu den Funktionen gehören ein ausgereiftes Ressourcenmanagement, die Kontrolle der Liefer- und Fertigungstermine, einen Betriebskalender sowie die Möglichkeit der Variantenfertigung. Weitere Elemente sind die bis zu 9-stufigen Fertigungsstücklisten, die Arbeitsvorbereitung und die Produktionsmeldung. Entsprechende Übersichten geben jederzeit Auskunft über den Status der Projekte. Nach Eingabe der IST-Werte und der IST-Zeiten kann der Produktionsablauf nachkalkuliert und festgestellt werden, wo z.B. weniger Material verwendet wurde oder Zeit optimiert werden konnte.

## **OLAP – Mehrdimensionales Auswertungstool**

Um fundierte Unternehmensentscheidungen treffen zu können, müssen bestimmte Daten jederzeit übersichtlich zur Verfügung stehen. Mit OLAP (Online Analytical Processing) werden Daten aus der Finanzbuchhaltung, Warenwirtschaft oder Kostenrechnung in einer mehrdimensionalen Datenwelt abgebildet. Sie bilden damit die Basis für komplexe Entscheidungen auf Grundlage topaktueller Informationen. Typische Anwendungsgebiete



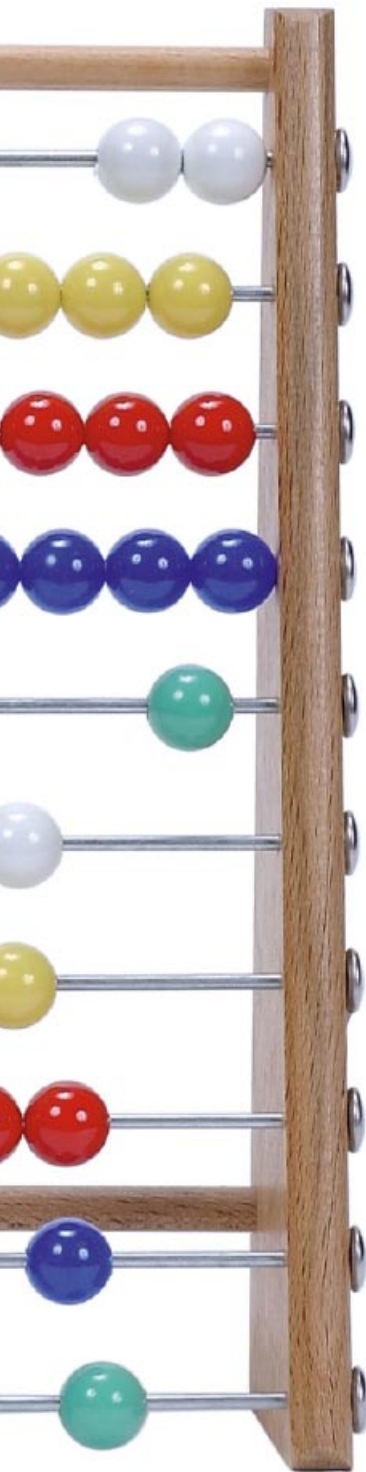
für mehrdimensionale Auswertungen mit OLAP sind Verkaufs- und Marktanalysen, Finanzmanagement und Controlling, Budgetierung und Planung, Profitabilitätsanalysen, Preisgestaltung und Optimierungen und die Qualitätskontrolle.

### **LIAN – Liquiditätsanalyse**

Wie steht es um die aktuelle Finanzlage in Ihrem Unternehmen? Was ist an Einnahmen und Ausgaben in den nächsten Wochen zu erwarten? Wie steht es um die Zahlungsmoral Ihrer Kunden? Fragen, die sich mit WINLine® LIAN, dem Tool für die Liquiditätsanalyse im Unternehmen, jetzt noch einfacher beantworten lassen.

### **Action Server – Aufgaben automatisieren**

Mit WINLine® Action Server gibt es eine neue revolutionierende Möglichkeit, Auswertungen und Dienste auf einem Server oder auch am einzelnen Arbeitsplatz zeitlich zu steuern und automatisch abarbeiten zu lassen. Besonders bei zeitaufwändigen und umfangreichen Auswertungen garantiert der Einsatz des Action Servers eine enorme Zeitersparnis. Auswertungen werden z. B. in der Nacht vorbereitet und können zu Arbeitsbeginn am nächsten Morgen ohne lange Wartezeiten sofort am Bildschirm aufgerufen werden. Auch ein Computer Cluster kann damit in WINLine® abgebildet und eine optimale Lastverteilung auf mehrere Maschinen realisiert werden.



## Rechenbeispiel Business-IT

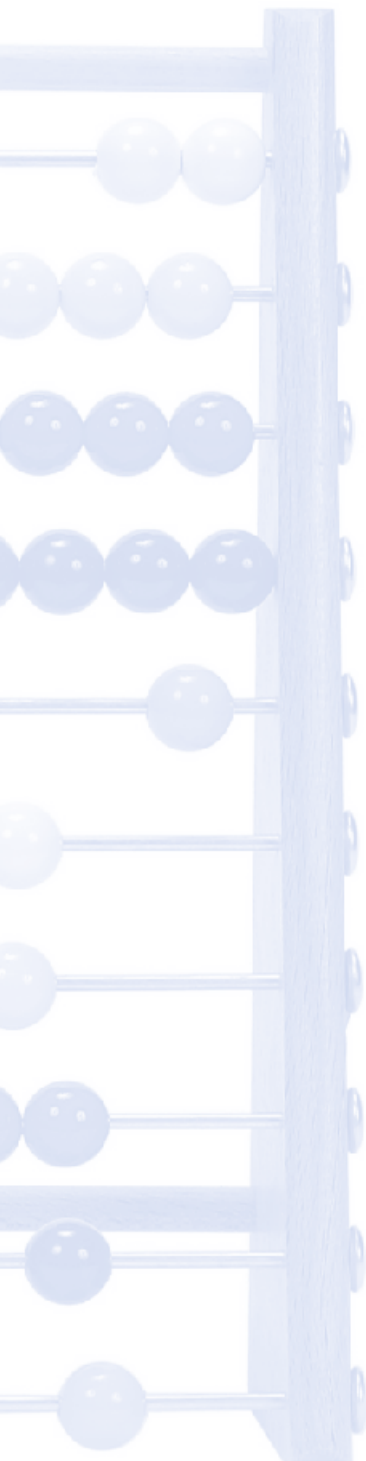
In diesem Rechenbeispiel werden in drei Teilen die Kosten von Business-IT-Systemen ermittelt, die älter als 5 Jahre, lediglich partiell miteinander verbunden und gering an die individuellen Unternehmensabläufe angepasst sind. Diese Kosten können gleichzeitig als Einsparpotenzial angesehen werden, welches durch ein modernes, ganzheitliches und optimal an die eigenen internen und externen Abläufe angepasstes Business-IT-System nutzbar wird. Der erste Teil beschäftigt sich mit den Kosten im Bereich „operative Businessprozesse“, der zweite Teil mit den Kosten im Bereich „Kundenbetreuung“ und der dritte Teil mit den „Business-IT-Infrastrukturkosten“.

Die Beispieldaten sind in einem Produktions- und Handelsunternehmen mit 80 Mitarbeitern exemplarisch ermittelt worden.

**In diesem Rechenbeispiel werden ausschließlich die reinen Arbeitszeitkosten der eigenen Mitarbeiter betrachtet. Umsatzeinbußen und Kundenabwanderung als Folge von Schnittstellen- und Anwendungsprogrammproblemen sowie gering performanten Abläufen in der Auftragsbearbeitung sowie im Kundenbeziehungsmanagement (oder gar kein CRM-System) bleiben unberücksichtigt.**

### Teil A (Einsparpotenzial operative Businessprozesse)

In Teil A geht es um das Kosteneinsparpotenzial im Bereich „operative Businessprozesse“ mit den Schwerpunkten Warenwirtschaft, Buchhaltung, Produktionssteuerung und Materialwirtschaft. Die reinen Dokumentenmanagementkosten sowie die Lieferschein- und Lagerverwaltungskosten sind bereits im ersten Teil dieser Infreihe berücksichtigt worden. In diesem Bereich werden die Arbeitsschritte im Auftragsmanagement (im Ein- und Verkauf), in der Debitoren- und Kreditoren-Buchhaltung sowie die in der Produktion notwendigen Steuerungsvorgänge näher betrachtet. Anfallende Kommunikations- und Papierkosten sowie die Lohnnebenkosten bleiben in diesem Rechenbeispiel unberücksichtigt.



Wir gehen weiterhin von folgenden, durchschnittlichen Basisdaten aus:

---

Gesamtmitarbeiterzahl . . . . .	80 Mitarbeiter
Kundenstamm . . . . .	2.000 Kunden
Produzierte bzw. vertriebene Güter pro Jahr . . . . .	150.000 Güter
Anzahl der Lieferscheine pro Jahr . . . . .	50.000 Stück

---

Anzahl der an die Kunden gerichteten Warenwirtschaftsvorgänge (Auftragserstellung, Konditions- und Preisbildung etc.) pro Tag . . . . .	200 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit ausgehender Warenwirtschaftsvorgang . . . . .	3 Minuten

---

Anzahl der von den Kunden ausgelösten Warenwirtschaftsvorgänge (Auftragsänderungen, Lieferterminanfragen, Stornierungen, Reklamationen etc.) pro Tag . . . . .	50 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit eingehender Warenwirtschaftsvorgang . . . . .	5 Minuten

---

Anzahl der an die Kunden gerichteten Buchhaltungsvorgänge (Buchungen, Mahnungen, Gutschriften etc.) pro Tag. . . . .	200 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit ausgehender Buchhaltungsvorgang . . . . .	2 Minuten

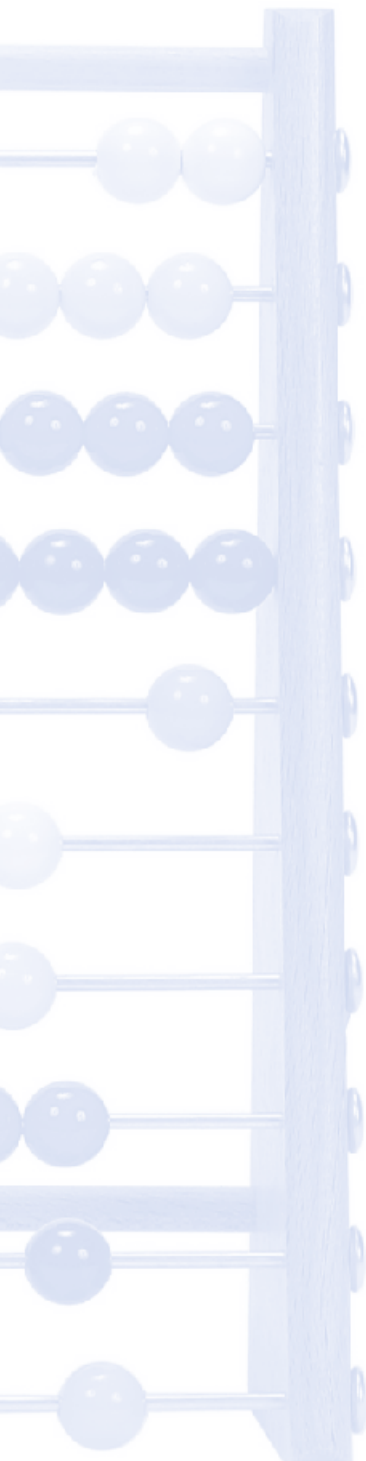
---

Anzahl der von den Kunden oder Lieferanten ausgelösten Buchhaltungsvorgänge (Buchungen, Rechnungskorrekturen, Infoanfragen etc.) pro Tag. . . . .	60 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit eingehender Buchhaltungsvorgang . . . . .	2 Minuten

---

Anzahl der Verwaltungs- und Kommunikationsvorgänge in der Produktionssteuerung und Materialwirtschaft pro Tag. . . . .	60 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit der o.g. Vorgänge . . . . .	5 Minuten

---



Kosten Arbeitsstunde Mitarbeiter

in der Auftragsverwaltung . . . . .	20,- €
in der Buchhaltung . . . . .	20,- €
in der Produktionssteuerungsverwaltung . . . . .	20,- €

Arbeitstage pro Jahr . . . . .	250 Tage
Stunden pro Arbeitstag (in der Verwaltung). . . . .	8 Stunden

**Bereich „Warenwirtschaft“**

» **Ausgehende Warenwirtschaftsvorgänge pro Tag: 200 Vorgänge**

**Arbeitszeitkosten zum Kunden gerichteter Warenwirtschaftsvorgänge**

200 Warenwirtschaftsvorgänge \* 3 min Arbeitszeit  
= 600 min/Tag = 10 Std./Tag Arbeitszeit  
250 Arbeitstage \* 10 Std. = 2.500 Std./Jahr = 312 Tage/Jahr Arbeitszeit  
2.500 Std. \* 20,- € Arbeitszeitkosten = 50.000,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten** (ausg. Warenwirtschaftsvorgänge): **50.000,- €/Jahr**

» **Eingehende Warenwirtschaftsvorgänge pro Tag: 50 Vorgänge**

**Arbeitszeitkosten vom Kunden ausgelöster Warenwirtschaftsvorgänge**

50 Warenwirtschaftsvorgänge \* 5 min Arbeitszeit  
= 250 min/Tag = 4 Std./Tag Arbeitszeit  
250 Arbeitstage \* 4 Std. = 1.000 Std./Jahr = 125 Tage/Jahr Arbeitszeit  
1.000 Std. \* 20,- € Arbeitszeitkosten = 20.000,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten** (eing. Warenwirtschaftsvorgänge): **20.000,- €/Jahr**

**Summe** (Warenwirtschaftsvorgänge): **70.000,- €/Jahr**



## Bereich „Buchhaltung“

» **Ausgehende Buchhaltungsvorgänge pro Tag:** **200 Vorgänge**

### Arbeitszeitkosten zum Kunden gerichteter Buchhaltungsvorgänge

200 Buchhaltungsvorgänge \* 2 min Arbeitszeit = 400 min/Tag = 7 Std./Tag  
 250 Arbeitstage \* 7 Std. = 1.750 Std./Jahr = 219 Tage/Jahr Arbeitszeit  
 1.750 Std. \* 20,- € Arbeitszeitkosten = 35.000,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten (ausg. Buchhaltungsvorgänge): 35.000,- €/Jahr**

» **Eingehende Buchhaltungsvorgänge pro Tag:** **60 Vorgänge**

### Arbeitszeitkosten vom Kunden ausgelöster Buchhaltungsvorgänge

60 Buchhaltungsvorgänge \* 2 min Arbeitszeit = 120 min/Tag = 2 Std./Tag  
 250 Arbeitstage \* 2 Std. = 500 Std./Jahr = 63 Tage/Jahr Arbeitszeit  
 500 Std. \* 20,- € Arbeitszeitkosten = 10.000,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten (eing. Buchhaltungsvorgänge): 10.000,- €/Jahr**

**Summe (Buchhaltungsvorgänge): 45.000,- €/Jahr**

## Bereich „Produktionssteuerung“

» **Verwaltungsvorgänge Produktionssteuerung pro Tag:** **60 Vorgänge**

### Arbeitszeitkosten Verwaltung in der Produktionssteuerung

60 Produktionsverwaltungsvorgänge \* 5 min Arbeitszeit  
 = 300 min/Tag = 5 Std./Tag Arbeitszeit  
 250 Arbeitstage \* 5 Std. = 1.250 Std./Jahr = 156 Tage/Jahr Arbeitszeit  
 1.250 Std. \* 20,- € Arbeitszeitkosten = 25.000,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten (Produktionsverwaltungsvorgänge): 25.000,- €/Jahr**

### Gesamteinsparpotenzial

**Bereich operative Businessprozesse: 140.000,- €/Jahr**



## Teil B (Einsparpotenzial Kundenbeziehungsmanagement)

In Teil B geht es um das Kosteneinsparpotenzial im Bereich „Kundenbeziehungsmanagement“ mit dem Schwerpunkt Kundenbetreuung. Die reinen Dokumentenmanagementkosten sind bereits im ersten Teil und die Kundenbetreuung vor Ort durch den Außendienst im dritten Teil dieser Inforeihe berücksichtigt worden. In diesem Bereich werden die Arbeitsschritte in der Kundenbetreuung (aktive Kundenverkaufsbetreuung, Kundensupport, Kundenpflege, Kundenverhaltensdokumentation) näher betrachtet. Anfallende Kommunikations- und Papierkosten sowie die Lohnnebenkosten bleiben hier unberücksichtigt.

**Die erheblichen Vorteile, die sich für die Umsatzentwicklung und die Qualität und Quantität der Kundenbeziehung durch den Einsatz eines leistungsfähigen Kundenbeziehungsmanagementsystems ergeben, werden in diesem Rechenbeispiel nicht betrachtet!**

Wir gehen weiterhin von folgenden, durchschnittlichen Basisdaten aus:

---

Gesamtmitarbeiterzahl . . . . . 80 Mitarbeiter  
Kundenstamm . . . . . 2.000 Kunden

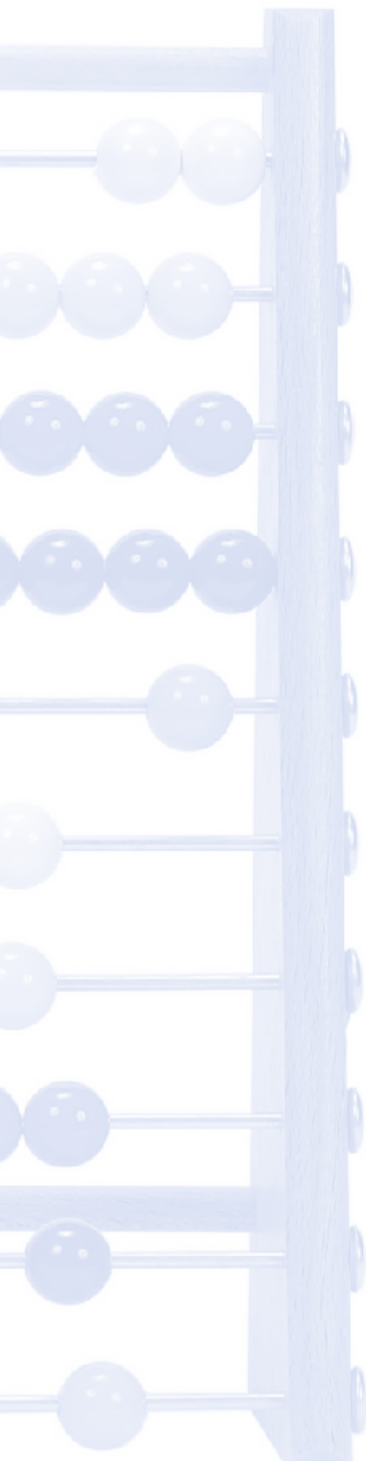
---

Anzahl der an die Kunden gerichteten Kundenbetreuungs Vorgänge (Ermittlung Kundenpotenzial, Auswertung Bestellverhalten, direkte Verkaufsansprache etc.) pro Tag . . . . . 60 Vorgänge  
Durchschnittliche Bearbeitungszeit  
ausgehender Kundenbetreuungs Vorgang. . . . . 8 Minuten

---

Anzahl der von den Kunden ausgelösten Kundenbetreuungs Vorgänge (Produkt- und Lösungsanfragen, After-Sales-Aktivitäten etc.) pro Tag . . . . . 30 Vorgänge  
Durchschnittliche Bearbeitungszeit  
eingehender Kundenbetreuungs Vorgang . . . . . 10 Minuten

---



Kosten Arbeitsstunde Mitarbeiter	
in der Kundenbetreuung . . . . .	15,- €
<hr/>	
Arbeitstage pro Jahr . . . . .	250 Tage
Stunden pro Arbeitstag (in der Verwaltung). . . . .	8 Stunden

**Bereich „Kundenbetreuung“**

» **Kundenstamm:** **2.000 Kunden**

**Arbeitszeitkosten zum Kunden gerichteter Betreuungsvorgänge**

60 Kundenbetreuungsvorgänge \* 8 min Arbeitszeit  
= 480 min/Tag = 8 Std./Tag Arbeitszeit

250 Arbeitstage \* 8 Std. = 2.000 Std./Jahr = 250 Tage/Jahr Arbeitszeit

2.000 Std. \* 15,- € Arbeitszeitkosten = 30.000,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten** (ausg. Kundenbetreuungsvorgänge): **30.000,- €/Jahr**

» **Kundenstamm:** **2.000 Kunden**

**Arbeitszeitkosten vom Kunden ausgelöster Betreuungsvorgänge**

30 Kundenbetreuungsvorgänge \* 10 min Arbeitszeit  
= 300 min/Tag = 5 Std./Tag Arbeitszeit

250 Arbeitstage \* 5 Std. = 1.250 Std./Jahr = 156 Tage/Jahr Arbeitszeit

1.250 Std. \* 15,- € Arbeitszeitkosten = 18.750,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten** (eing. Kundenbetreuungsvorgänge): **18.750,- €/Jahr**

**Summe** (Kundenbetreuung): **48.750,- €/Jahr**

**Gesamteinsparpotenzial**

**Bereich Kundenbeziehungsmanagement:** **48.750,- €/Jahr**



## Teil C (Einsparpotenzial Business-IT-Infrastruktur)

In Teil C geht es um das Kosteneinsparpotenzial im Bereich „Business-IT-Infrastruktur“ mit den Schwerpunkten Schnittstellen und Systembetreuung. In diesem Bereich werden der Arbeitsaufwand, der für den Datenaustausch zwischen den verschiedenen Business-IT-Modulen anfällt, sowie der Aufwand, der für die Systembetreuung der Applikationsserver notwendig ist, näher betrachtet.

Die Warenwirtschaft wird bei den Business-IT-Prozessen als zentrales Bindeglied für die gesamte Business-IT-Landschaft verwendet. Betrachtet werden nur die Schnittstellen von der Warenwirtschaft zur Buchhaltung, zum Kundenbeziehungsmanagement und zur Produktion sowie die Server für die entsprechenden Business-Software-Module.

Die Kosten für die Erstellung der Schnittstellen und der Kostenaufwand für die eingesetzte Serverlandschaft und die damit verbundenen Lizenzkosten werden an dieser Stelle nicht betrachtet. Ebenso findet in diesem Rechenbeispiel die Einarbeitungszeit und der Fortbildungsaufwand der Mitarbeiter für die Nutzung der verschiedenen Business-Module keine Berücksichtigung. Auch die in diesem Bereich anfallenden Kommunikations- und Papierkosten sowie die Lohnnebenkosten bleiben hier unberücksichtigt.

**In diesem Rechenbeispiel werden ausschließlich die reinen Arbeitszeitkosten der eigenen Mitarbeiter betrachtet. Umsatzeinbußen und Kundenabwanderung als Folge von Schnittstellen- und Anwendungsprogrammproblemen (z. B. Dateninkonsistenzen, unterschiedliche Datenstände, Reibungsverluste in den und zwischen den Business-IT-Modulen etc.) bleiben unberücksichtigt.**



Wir gehen weiterhin von folgenden, durchschnittlichen Basisdaten aus:

---

Gesamtmitarbeiterzahl . . . . .	80 Mitarbeiter
Kundenstamm . . . . .	2.000 Kunden
Serveranzahl . . . . .	4 Server

---

**Schnittstellenpflege beinhaltet:**

Konzept, Realisierung, Test, Implementierung

---

Anzahl der Schnittstellenpflegevorgänge	
(Buchhaltung) pro Jahr . . . . .	48 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit	
pro Pflegevorgang . . . . .	4 Stunden

---

Anzahl der Schnittstellenpflegevorgänge	
(Kundenbeziehungsmanagement) pro Jahr . . . . .	48 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit	
pro Pflegevorgang . . . . .	4 Stunden

---

Anzahl der Schnittstellenpflegevorgänge	
(Produktion) pro Jahr . . . . .	48 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit	
pro Pflegevorgang . . . . .	4 Stunden

---

**Systembetreuung beinhaltet:**

Log-File-Analyse, Performance- und Funktionstests, Datensicherung

---

Anzahl der Systembetreuungsvorgänge	
pro Server und Jahr . . . . .	250 Vorgänge
Durchschnittliche Bearbeitungszeit	
pro Serverbetreuungsvorgang . . . . .	60 Minuten

---

Kosten Arbeitsstunde der internen IT-Mitarbeiter	
in der IT-Betreuung . . . . .	25,- €
(für externe Mitarbeiter wenigstens das 4fache)	

---

Arbeitstage pro Jahr . . . . .	250 Tage
Stunden pro Arbeitstag (in der Verwaltung). . . . .	8 Stunden



### Bereich „Schnittstellen“

» Schnittstellenpflegevorgänge pro Jahr: **48 Vorgänge**

#### Arbeitszeitkosten Schnittstellenpflege (Buchhaltung)

Schnittstelle Warenwirtschaft – Buchhaltung

48 Schnittstellenpflegevorgänge/Jahr \* 4 Std. = 192 Std./Jahr

192 Std. \* 25,- € Arbeitszeitkosten = 4.800,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten** (Schnittstellenpflege Buchhaltung): **4.800,- €/Jahr**

» Schnittstellenpflegevorgänge pro Jahr: **48 Vorgänge**

#### Arbeitszeitkosten Schnittstellenpflege (Kundenbeziehungsmanagement)

Schnittstelle Warenwirtschaft – Kundenbeziehungsmanagement

48 Schnittstellenpflegevorgänge/Jahr \* 4 Std. = 192 Std./Jahr

192 Std. \* 25,- € Arbeitszeitkosten = 4.800,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten** (Schnittstellenpflege CRM): **4.800,- €/Jahr**

» Schnittstellenpflegevorgänge pro Jahr: **48 Vorgänge**

#### Arbeitszeitkosten Schnittstellenpflege (Produktion)

Schnittstelle Warenwirtschaft – Produktion

48 Schnittstellenpflegevorgänge/Jahr \* 4 Std. = 192 Std./Jahr

192 Std. \* 25,- € Arbeitszeitkosten = 4.800,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

**Arbeitszeitkosten** (Schnittstellenpflege Produktion): **4.800,- €/Jahr**

**Summe** (Schnittstellenpflege): **14.400,- €/Jahr**

**Bereich „IT-Administration“****» Business-IT-Server:****4 Server****Administrative Arbeitszeitkosten IT-Systembetreuung (Server)**

Es kommt jeweils ein Server für die Warenwirtschaft, die Buchhaltung, das CRM und die Produktion zum Einsatz.

---

250 Systembetreuungsverfahren/Jahr \* 4 Server

= 1.000 Systembetreuungsverfahren/Jahr

1.000 Betreuungsverfahren/Jahr \* 60 min Arbeitszeit

= 60.000 min/Jahr = 1.000 Std./Jahr Arbeitszeit

1.000 Std./Jahr \* 25,- € Arbeitszeitkosten = 25.000,- €/Jahr Arbeitszeitkosten

---

**Arbeitszeitkosten (Serversystembetreuung):**

**25.000,- €/Jahr****Gesamteinsparpotenzial****Bereich Business-IT-Infrastruktur:****39.400,- €/Jahr**



## Zusammenfassung

In diesem Rechenbeispiel wurden nur die wesentlichen Einsparpotenziale bzw. Business-IT relevanten Kosten berücksichtigt, die noch in keinem der vorangegangenen drei Infreihe-Rechenbeispielen behandelt worden sind. In den nicht näher betrachteten Unternehmensabläufen (z. B. Lager, Fuhrpark, Außendienst) sind weitere Einsparpotenziale vorhanden. Dazu kommen die nicht unerheblichen wirtschaftlichen Schäden, die durch den Einsatz einer veralteten Warenwirtschaftslösung bzw. durch Schnittstellenprobleme bei der Verwendung von Modulen unterschiedlicher Anbieter entstehen können.

### Summe der Einsparpotenziale / Kosten pro Jahr

Warenwirtschaftsprozesse:	70.000,- Euro
Buchhaltungsprozesse:	45.000,- Euro
Produktions- und Materialverwaltungsprozesse:	25.000,- Euro
Kundenbetreuungsprozesse:	48.750,- Euro
Schnittstellenpflege:	14.400,- Euro
Administrative IT-Betreuung:	25.000,- Euro

**Gesamteinsparpotenzial Business-IT: 228.150,- Euro**

Durch eine moderne, ganzheitliche und optimal auf das Unternehmen angepasste Business-IT-Lösung in Verbindung mit einem leistungsstarken Kundenbeziehungsmanagementsystem werden in der Regel **zwischen 40 % und 60 %** der Kosten (Gesamteinsparpotenzial) einer herkömmlichen Business-IT-Lösung (älter als 5 Jahre, unterschiedliche Anbieter, unzureichendes oder gar kein Kundenmanagementsystem) eingespart. Diese Kosteneinsparung ergibt sich u.a. durch die Automatisierung sowie Vereinfachung und Reduzierung von Arbeitsschritten. Die Systemeinführung amortisiert sich in den meisten Fällen bereits im ersten Jahr.



In diesem Rechenbeispiel wäre somit eine Kosteneinsparung zwischen 91.260,- Euro und 136.890,- Euro pro Jahr möglich.

**Kosteneinsparung von 91.260,- Euro bis 136.890,- Euro pro Jahr !**

Die frei gewordenen Arbeitszeiten können für die qualitative und quantitative Kundenbetreuung verwendet werden. Die dadurch erzielbaren Umsätze hängen von der Ausrichtung, der Größe und den individuellen Betriebsabläufen ab. Eine Umsatzsteigerung bzw. Vermeidung von Umsatzeinbußen von wenigstens 10 % ist noch sehr niedrig geschätzt.

**In diesem Rechenbeispiel werden ausschließlich die reinen Arbeitszeitkosten der eigenen Mitarbeiter betrachtet. Umsatzeinbußen und Kundenabwanderung als Folge von Schnittstellen- und Anwendungsprogrammproblemen sowie gering performanten Abläufen in der Auftragsbearbeitung sowie im Kundenbeziehungsmanagement (oder gar kein CRM-System) bleiben unberücksichtigt.**

Auf der Website [www.infoportal-mittelstand.de/rechner/index.htm](http://www.infoportal-mittelstand.de/rechner/index.htm) können Sie Ihre individuellen Kosten und Ihr Einsparpotenzial anhand Ihrer eigenen Daten berechnen.



## Fazit

Das Angebot der am Markt befindlichen Business-IT-Lösungen ist trotz zahlreicher Fusionen und Akquisitionen groß und deshalb für den Unternehmer mittlerweile nahezu unüberschaubar. Viele Produkte decken nur Teilbereiche ab und haben in diesen die unterschiedlichsten Leistungsumfänge. So stellt die Suche nach einer für das eigene Unternehmen geeigneten Lösung speziell für kleinere und mittlere Unternehmen vielfach eine schwierige Aufgabe dar.

Es gibt sicherlich kein Patentrezept, wie man bei der Suche nach der passenden kaufmännischen Software am schnellsten fündig wird, aber es gibt einige grundsätzliche Überlegungen und Punkte, die man unbedingt auf der Checkliste haben sollte. Dazu gehören neben den Kriterien, wie dem gewünschten Funktionsumfang, der leichten Bedienbarkeit und dem Budgetlimit, vor allem langfristige Aspekte, die sich um die wichtigen Begriffe „Wachstumsfähigkeit“ und „Planungssicherheit“ ranken.

Elementare Voraussetzung für ein „richtiges“ ERP-System (Enterprise Resource Planning) ist die Integration folgender Funktionen: Warenwirtschaft, Lohn- und Finanzbuchhaltung, Produktionsplanung und -steuerung (PPS), Materialwirtschaft, E-Business (Webshop, Online-Erfassungssysteme etc.), die Schnittstellen zur Finanzamt-Software „Elster“ und zu GDPdU (Grundsätze zum Datenzugriff und zur Prüfung digitaler Unterlagen), Filialanbindung, Möglichkeiten der elektronischen Rechnungsstellung, Archivsysteme, Kundenbeziehungsmanagement (CRM – Customer Relationship Management), Schnittstellen zum Telefon und Fax sowie E-Mail-Anbindung.

Der Unternehmer muss genau überlegen: Bietet die betrachtete Lösung wirklich alle elementaren Funktionen und Möglichkeiten? Genauso wichtig ist die Frage: Wie effizient und komfortabel bewältigt das betrachtete System die gestellten Anforderungen? Hier spielt der Grad der Automatisierung bzw. Automatisierbarkeit ebenso hinein wie die Anpassbarkeit der Lösung in Richtung der unternehmensspezifischen Prozesse und Gegebenheiten. Wer Funktionen und Bedienoberfläche exakt auf seine individuellen Belange und Bedürfnisse abstimmen kann, wird in seiner



täglichen Arbeit bedeutend effizienter sein als jemand, der sich an vielen Stellen mit nicht ganz passenden Standardvorgaben begnügen muss. Das medienbruchfreie Daten-Handling fällt als Teilaspekt unter zwei weitere Hauptkriterien, die höchste Beachtung verdienen: „Integration“ und „Zentralität“. Eine durchgehende, einheitliche Plattform, von der aus alles zentral gesteuert werden kann und in der alle unternehmensrelevanten Anwendungen zusammengeführt sind, ist die anzustrebende Grundvoraussetzung für eine betriebswirtschaftliche Standardlösung, die Effizienz im wirklichen Sinne erst ermöglicht. Nur wenn alle betriebsrelevanten Prozesse und Stationen gut miteinander vernetzbar sind, kann ohne großen Aufwand an der Stellschraube „Effizienzsteigerung“ gedreht werden.

Unternehmen müssen langfristig planen können. Neue Anforderungen des Marktes, neue Rahmenbedingungen, neue Entwicklungen und Wachstumsprozesse innerhalb des Unternehmens machen eine flexible betriebswirtschaftliche Lösung unabdingbar. Dadurch muss in der gewählten Business-IT-Lösung insbesondere der Blick auf „morgen“ stets gegeben sein.



## Wesentliche Vorteile von ganzheitlichen Business-IT-Lösungen

- » Ein Ansprechpartner für alle Business-IT-Systeme und die komplette Betreuung aus einer Hand.
- » Verbindung aller Unternehmensbereiche über eine einheitliche Lösung.
- » Zentrale Steuerungsmöglichkeit aller Businessprozesse und -abläufe.
- » Unmittelbarer Zugriff auf alle relevanten Informationen für alle Mitarbeiter und Unternehmensbereiche.
- » Systemübergreifende Benutzer- und Rechteverwaltung von der Oberflächen- über die Funktions- bis hin zur Datenbankebene.
- » Allgemeine Automatisierung sowie Vereinfachung und Reduzierung von Arbeitsschritten.
- » Vermeidung doppelter Datenerfassung und Anlage fehlerhafter Daten.
- » Effizienteres Arbeiten in einer Gesamtlösung.
- » Integriertes Kundenbeziehungsmanagement.
- » Geringerer Arbeitsaufwand für individuelle Systemanpassungen.
- » Geringerer Einarbeitungs- und Fortbildungsaufwand für die Mitarbeiter.
- » Medienbruchfreies Daten-Handling durch einheitliche Plattform.
- » Reduzierter Systembetreuungsaufwand durch eine konsolidierte IT-Infrastruktur ohne aufwendige externe Schnittstellen.

**Wenn Sie sich für die Optimierung Ihrer Geschäfts- und Kundenprozesse durch den Einsatz einer ganzheitlichen Business-IT-Lösung interessieren, nehmen Sie bitte unverbindlich Kontakt mit den IT-Experten der M.I.T. GmbH auf. Wir beraten Sie gern und unterstützen Sie bei der Auswahl, Anpassung und Implementierung der für Sie optimalen Lösung.**

Tel.: 0551-3076491

E-Mail: [service@infoportal-mittelstand.de](mailto:service@infoportal-mittelstand.de)



## Erfahrungsberichte Business-IT

### Optimierte Geschäftsabläufe durch Prozessanalyse und WINLine®-ERP-Einführung!

Die Firma Ruhe & Co. ist ein 1927 gegründetes Großhandels-Unternehmen für Bodenbeläge und Tapeten in Göttingen. Es beschäftigt 80 Mitarbeiter an 4 Standorten. Zu den Kunden von Ruhe & Co. zählen ca. 1.500 Meisterbetriebe des Maler-, Raumausstatter- und Bodenleger-Handwerks sowie der Facheinzelhandel. In Sachen ERP-Software vertraut der Baustoffhändler seit 2006 auf WINLine® von MESONIC.

#### Zielsetzung & Anforderungen an die neue Software

Ausgangspunkt für die Einführung einer neuen Business Softwarelösung war der Entschluss, die veraltete IT-Infrastruktur und die rund 20 Jahre alte Software für die Warenwirtschaft und die Finanzbuchhaltung auf UNIX-Basis durch eine moderne, ausbaufähige IT-Infrastruktur und eine leistungsfähige, auf die eigenen Bedürfnisse anpassbare, ERP-Software zu ersetzen.

Gleichzeitig sollten alle internen und externen Geschäftsabläufe auf den Prüfstand gestellt und gegebenenfalls optimiert werden. Wesentliche Anforderungskriterien an die Software waren u.a.:

- » die Mehrlagerfähigkeit
- » die Chargenverwaltung
- » die Lagerführung in zwei Mengen
- » die Zukunftssicherheit und individuelle Anpassbarkeit des künftigen Systems.

Ein besonderes Anliegen im Rahmen des Gesamtkonzeptes war die deutliche Reduzierung von Papiervorgängen und den damit verbundenen Verwaltungsaufwand.



Dem Geschäftsführer Manfred Endres war es weiterhin wichtig, dass ein kompetenter IT-Dienstleister vor Ort den gesamten Ablauf plant, realisiert und anschließend die Betreuung und den Vor-Ort-Service für Hard- und Software garantiert.

Die für seine speziellen Anforderungen optimale IT-Gesamtlösung fand Herr Endres schlussendlich in der ERP-Software WINLine® von MESONIC und dessen IT-Full-Service-Dienstleister und MESONIC Development Partner M.I.T. GmbH mit Sitz in Göttingen.

Ein entscheidender Aspekt bei der Auswahl der MESONIC ERP-Software war, dass mit WINLine® ein Gesamtpaket angeboten wurde, das alle gestellten Anforderungen ohne Kompromisse abbilden kann und dies bei gleichzeitig einfachster Bedienbarkeit durch die internen und externen Mitarbeiter.

Als wichtiger Pluspunkt kam der modulare Aufbau der Business-Software hinzu, wodurch sich das System auch in Zukunft an die wachsenden Bedürfnisse und die sich wandelnden Geschäftsprozesse optimal anpassen lässt.

### **Problemlose Umstellung dank sorgfältiger Vorbereitung**

Nachdem sich Ruhe & Co. für die ERP-Lösung von MESONIC entschieden hatte, wurden zunächst alle relevanten Geschäftsprozesse detailliert analysiert und deren Abbildung in der zukünftigen Business-IT-Lösung getestet. Parallel dazu wurde die gesamte IT-Infrastruktur (Server, Arbeitsplätze, Kommunikationssysteme) neu gestaltet und die Mitarbeiter an den neuen Systemen geschult. Durch die Bereitstellung einer Testumgebung von WINLine® konnten bereits im Vorfeld alle Geschäftsprozesse durch die Mitarbeiter getestet und durch Vorschläge und Ideen ergänzt werden.

Der Systemwechsel am Umstellungstag verlief schnell und unkompliziert. Durch die weitsichtige Vorarbeit standen alle tagesaktuellen Daten – 3.800 Personenkonten, 4.700 Haupt- und 4.000 Chargenartikel, 20.000 Debitoren- und Kreditorenkonditionen, 6.200 Debitoren- und Kreditoren-OPs – auf Knopfdruck zur Verfügung.



Herr Endres war vom reibungslosen Übergang begeistert und lobte, dass bereits am ersten Tag des Echtbetriebs – entgegen seiner Erwartung – die Warenauslieferung mit lediglich 30 Minuten Verzögerung starten konnte und nahezu alle Geschäftsprozesse vollständig im neuen System abgebildet werden konnten!

Mittlerweile werden mit WINLine® im Jahr ca. 350.000 Belege erstellt, verwaltet und elektronisch archiviert. Zur Papierreduzierung tragen zusätzlich die Anbindung eines Faxservers sowie die Integration von Outlook bei. Lediglich Lieferscheine und Rechnungen werden derzeit noch in Papierform ausgedruckt. Alle anderen Belege aus Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung werden nur noch elektronisch erzeugt.

Durch die erreichte Zeiteinsparung und Ablaufoptimierung wurde die entscheidende Grundlage geschaffen, weitere Bereiche des in der Erst-Analyse ermittelten Optimierungspotenzials in die Realität umzusetzen.

Geplant ist die Integration des elektronischen Lieferscheins, eines Tourenplanungs- und Optimierungsmoduls mit direkter MESONIC-Anbindung und die WINLine®-Module für die Kostenrechnung und das Kundenbeziehungsmanagement (CRM) in die bestehende IT-Lösung.

*Geschäftsführer Manfred Endres: „Mit der M.I.T. GmbH und MESONIC haben wir leistungsfähige Partner gefunden, die uns in allen IT-Belangen sicher zur Seite stehen. Wir verbinden mit der M.I.T. GmbH Kompetenz, Zuverlässigkeit und ein großes Engagement, sich in unsere Unternehmensprozesse hineinzudenken und unsere Bedürfnisse vollends umzusetzen. Die ERP-Software WINLine® beeindruckt uns bis heute mit ihrer großen Vielfalt, Flexibilität und dabei einfachen Bedienbarkeit.“*



## Fahrzeuge optimal eingesetzt!

Im Sinne seiner Unternehmenspolitik bietet die Firma *Petschl Transporte* ein hohes Maß an Qualität! Täglich führt die Spedition nationale und internationale Transporte im gesamten EU-Raum und den angrenzenden Staaten Osteuropas nach wirtschaftlichen und ISO-zertifizierten Abläufen durch. Neben dem Speditionsbetrieb bietet die Firma Petschl zusätzlich eine öffentliche Werkstatt für LKWs, Anhänger und Sattelaufleger aller Fabrikate an. Mit der ständigen Kommunikationsverbindung zu Bussen, Transportern und Service-Fahrzeugen wird deren Auslastung erhöht, ihre Sicherheit gehoben, aber auch ihre Kontrolle dichter.

Das internationale Transportunternehmen Petschl mit Standorten in Deutschland, Österreich, Tschechien und Ungarn führt nicht nur seine Finanzbuchhaltung und Lohnverrechnung mit der Software WINLine® von MESONIC als integrierte Lösung im Backoffice-Bereich durch. Mit WINLine® überwacht Petschl auch die gesamten Kosten seiner LKW-Flotte. Ein Teil der 70 eigenen Fahrzeuge ist mit einem Bordcomputer und einer Satellitenortung inkl. Kommunikationslösung ausgestattet. Mit dem Navigationssystem wird das Fahrzeug über Satellit zum gewählten Ziel geführt.

Der kaufmännische Leiter des Transportunternehmens Petschl lässt die unterschiedlichen Fahrzeugarten, wie temperaturgeführte LKWs, Sonder- und Schwertransport-LKWs und Mineralöl-LKWs, als Profitcenter mit der WINLine® steuern. Dabei werden die Daten von der Auftrags erfassung dank einer Schnittstelle direkt in die WINLine® übernommen.

Seit 2003 setzt die Firma Petschl auch im Bereich der Angebotslegung und Nachbearbeitung die WINLine® FAKT ein. Die Wiedervorlage-Funktion ist dabei für die einzelnen Mitarbeiter ein sehr nützliches Instrument.

Besonders wichtig bei der Auswahl der Software war es, ständig aktuelle Informationen wie Umsätze, Ansprechpartner etc. der bestehenden Kunden verfügbar zu haben. Über das Statistikmodul lassen sich auch die Anzahl der Telefonate und erfolgreichen Abschlüsse nachvollziehen.



## Pelletsheizungen – Wärme mit reinem Gewissen!

**Die Firma ÖkoFEN ist mit seinen umweltfreundlichen Pelletsheizungen Marktführer in Europa – in der Verwaltung ist Corporate WINLine® führend.**

Die Firma ÖkoFEN hat sich Mitte der 90er Jahre zum Ziel gesetzt, eine Hausheizung für den ökologischen Brennstoff Holz zu konzipieren. Als Pionier gelang es, durch die Entwicklung einer vollautomatischen Pelletsheizung mit höchstem Komfort neue Maßstäbe zu setzen und eine führende Rolle in Kompetenz, Qualität und Innovation einzunehmen.

Neben Holzbriketts- und Hackschnitzelheizungen entwickelt die Firma ÖkoFEN bereits seit 1994 vollautomatische Pelletsheizanlagen. Als im Jahre 1996 in Österreich erstmals Holzpellets angeboten wurden, konnte ÖkoFEN 1997 als erster österreichischer Hersteller eine typengeprüfte Pelletsheizung der Öffentlichkeit vorstellen.

Diese Pionierleistung sorgte für großes Aufsehen und war der Beginn einer rasanten Marktentwicklung.

ÖkoFEN zählt heute europaweit zu den führenden Anbietern von Pelletsheizungen und wurde bereits mehrfach ausgezeichnet. Im Jahr 2000 und 2003 erhielt das Unternehmen den Innovationspreis des Ministeriums für Umwelt und 2001 den international renommierten Energy Globe.

Das Unternehmen befindet sich im Besitz der Firmengründer Herbert und Elfriede Ortner und hat mittlerweile Tochterfirmen in Österreich und Deutschland. Seit Januar 2003 beliefert das neueste Tochterunternehmen, die ÖkoFEN Energie & Pellets GmbH, ihre Kunden mit Qualitätspellets und Wärme.

WINLine® FAKT wird seit 1999 eingesetzt. Die rasante Entwicklung der Firma ÖkoFEN erforderte sehr bald eine Erweiterung. Es wurde das Beschaffungswesen mit WINLine® Einkauf neu organisiert und automatisiert.

Um die Vorteile einer integrierten Lösung nutzen zu können, wurde zusätzlich WINLine® FIBU angeschafft. Die Übernahme der Eingangs- und Ausgangsrechnungen aus der Warenwirtschaft bringt hier einen optima-



len Nutzen. Dass sämtliche Zahlungen im In- und Ausland mit dem automatischen Zahlungsverkehr abgewickelt werden, versteht sich bei ÖkoFEN von selbst. Auch das Mahnwesen funktioniert auf Knopfdruck.

Die ständige Optimierung der Abläufe unter Einsatz der WINLine®-Produkte ermöglicht es heute, sämtliche Wartungsabrechnungen automatisch zu fakturieren. Die im Programm vorgedruckten Kundenberichte werden heute gescannt und mit WINLine® Archiv beim Kunden hinterlegt. Damit hat der Techniker bei Kundenanfragen nicht nur auf Knopfdruck die installierte Anlage, sondern auch gleich alle Kundendienstberichte und Wartungsabrechnungen am Bildschirm.

Der letzte große Schritt war die Einführung von WINLine® Produktion. Eine sorgfältige Vorbereitung bei der Umsetzung war die Basis für einen erfolgreichen Einsatz.

Mit der Eröffnung eines Produktionsauftrages werden die benötigten Einzelteile reserviert, eventuell bestellt und natürlich bei der Fertigmeldung vom Lager gebucht.

Die nächsten Schritte bei ÖkoFEN sind schon geplant. In Kürze soll WINLine® Anlagenbuchhaltung als Ergänzung zur Finanzbuchhaltung kommen und auch die Lohnverrechnung soll dann im eigenen Haus und damit voll integriert eingesetzt werden.

### **Braun Maschinenbau: Reben pflegen ohne Chemie!**

**Das pfälzische Familienunternehmen Braun Maschinenbau GmbH in Burrweiler ist ein Global Player im Bereich landwirtschaftlicher Maschinen. Die zunehmende internationale Ausrichtung des Betriebes machte einen Wechsel auf eine neue ERP-Komplettlösung unumgänglich. Seit 2003 arbeitet man bei Braun mit Corporate WINLine® von MESONIC.**

Mit insgesamt 24 Mitarbeitern wird in der zweiten Generation für den nationalen und internationalen Markt Pionierarbeit für die chemiefreie Kultivierung von Wein und Obst geleistet. Honoriert wurde dieser Ein-



satz bereits mehrfach u. a. mit den begehrten Intervitis Interfructa-Auszeichnungen (Preiskommission der weltweit bedeutendsten Messe im Weinbau).

### **Internationalisierung trieb Softwarewechsel voran**

Die von Geschäftsführer Stefan Braun mit großem persönlichem Engagement vorangetriebene internationale Präsenz ließ die Anforderungen an die Business Software stark steigen. Bei der Ausschreibung für die Ablösung der nicht mehr weiterentwickelten alten Software kristallisierte sich sehr rasch die alle Unternehmensbereiche abdeckende und integrierende Corporate WINLine® von MESONIC heraus.

So wie sich Braun Maschinenbau regelmäßig mit sehr publikumswirksamen direkten Praxisvergleichstests mit Konkurrenzprodukten dem Wettbewerb bei Live-Vorführungen auf Weingütern und Obstplantagen stellt, tat MESONIC dasselbe und ging durch die überzeugende Präsentation der durchgängigen Abbildung aller Geschäftsprozesse als Gewinner aus der Ausschreibung hervor.

Ausschlaggebend war u. a. die große Flexibilität bei der Drucksteuerung. So werden Artikeletiketten, Serienschilder und Versandaufkleber automatisch aus dem System heraus mit dem Lieferschein gedruckt.

Angebote, Auftragsbestätigungen, Rechnungen und Mahnungen werden wahlweise als Brief, Fax oder E-Mail direkt aus Corporate WINLine® versandt. Die Portokosten wurden hierdurch um 50 % gesenkt. Ein weiterer Pluspunkt war die nahtlose Überführung der Stamm- und Bewegungsdaten aus der Altsoftware in die neue Lösung.

Die durchgängige Orientierung der Softwarebedienung an den Windows- und Officestandards und die leichte Handhabung komplexer Prozesse mittels assistentengesteuerter Masken resultierte in einem nur wenige Tage umfassenden Übergang zur Aufnahme des Produktivbetriebes mit dem neuen ERP-System.



### **Abbildung branchenspezifischer Besonderheiten im ERP-System**

Den Besonderheiten der Branche – Variantenvielfalt und hohe Fertigungstiefe – wird mit der Seriennummerverwaltung, Produktionsplanung und -steuerung und dem automatischen Bestellwesen Rechnung getragen. Die generierten Daten fließen in die Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung und bilden damit die Grundlage für eine effiziente Finanz- und Liquiditätsplanung. Denn nur so kann dem in den letzten Jahren sprunghaft gestiegenen Rohstoffpreis für Stahl bei nahezu konstanten Endproduktpreisen Paroli geboten und die Wettbewerbsfähigkeit garantiert werden.

Um weitere Produktivitätspotenziale auszuschöpfen, wird im Sommer 2007 die integrierte Ressourcenplanung und -kontrolle in der Produktion mit Fähigkeitenmatrix und Kapazitätenmanagement eingeführt.

Über das elektronische Archiv werden alle Verkaufsbelege und die Kundenkorrespondenz automatisch archiviert, wodurch von den Mitarbeitern schnell und direkt auf Kundenrückfragen geantwortet werden kann. Durch den Zugriff aller auf eine gemeinsame Wissens- und Datenbasis entsteht kein Informationsverlust, wodurch die Prozessdurchlaufzeit (vom Angebot über die Produktion bis hin zur Rechnungslegung) nachhaltig reduziert wurde. Die gewonnene Zeit fließt in eine individuelle Bestandskundenbetreuung und Neukundenakquise ein.



Eine individuelle Kostenaufstellung bzw. Ermittlung Ihres Einsparpotenzials im Bereich Business-IT können Sie auf der Website [www.infoportal-mittelstand.de/rechner/index.htm](http://www.infoportal-mittelstand.de/rechner/index.htm) vornehmen.

**Erscheinungstermine Inforeihe Unternehmenswachstum:**

- Ausgabe „Dokumentenmanagement“ . . . . . Mitte März 2007
- Ausgabe „IT-Sicherheit“ . . . . . Ende März 2007
- Ausgabe „Telematik“ . . . . . Mitte April 2007
- Ausgabe „Business-IT-Lösungen“ . . . . . Anfang Mai 2007**
- Ausgabe „Ergebnis Unternehmenswachstum“ . . . . . Anfang Juni 2007

Wenn Sie Fragen, Anregungen und Wünsche haben, setzen Sie sich bitte mit uns per E-Mail oder Telefon in Verbindung. Wir beraten Sie sehr gerne.

Tel.: 05 51 - 307 6491

E-Mail: [service@infoportal-mittelstand.de](mailto:service@infoportal-mittelstand.de)



**M.I.T. GmbH**

Multimedia Internet Telematik  
Maschmühlenweg 40  
37081 Göttingen

Telefon: 05 51 / 307 64 - 91  
Telefax: 05 51 / 307 65 - 18  
Internet: [www.mit-gmbh.com](http://www.mit-gmbh.com)  
E-Mail: [info@mit-gmbh.com](mailto:info@mit-gmbh.com)