

AUF WACHSTUMSKURS

Flexibel und schnell



Gelegenheiten schaffen mit dem passenden ERP-System

Mit steigenden Ansprüchen stoßen Unternehmen bei der Verwendung von Excel und Access oft an die Grenzen. Dann wird ein modernes und zukunftsicheres ERP-System notwendig, das dem aktuellen Bedarf genügt, aber auch mitwächst. Der Spezialist für Verpackungslösungen romwell GmbH hat diese Erfahrung gemacht und erfolgreich ein ERP-System eingeführt.

Edmund Romberg & Sohn war seit den 1950er Jahren als Händler von Gartenanzuchtartikeln tätig – vorwiegend Island Moos, das vielen Modellbauern gut als ein notwendiges Bauelement bekannt ist. Das Handelshaus lieferte dieses Moos jedoch vorwiegend für die Herstellung von Kränzen, besonders Grabkränzen. Und daraus entstand auch die heutige romwell GmbH & Co. KG: Denn das Material für die Grabunterlagen, die vorher aus nicht verrott- und kompostierbarem Styropor bestanden, sollte verändert werden und wurde nach einigen Experimenten von Wellpappe abgelöst. Mit einer neuen Verpackungsverordnung des Bundesumweltministeriums Anfang der 90er Jahre trat die Firma Edmund Romberg & Sohn dann mit eben diesem Material auch ins Verpackungsgeschäft ein. 1991 wurde die heutige romwell GmbH & Co. KG in Breitscheidt gegründet und stellte Verpackungen aus Wellpappe her. Seit 2018 ist das Unternehmen zu 100% im Eigentum der PartnerFonds AG.

Heute reicht das Produktspektrum von komplexen Formteilen aus Wellpappe über verschiedenste Faltsystemen und Membranpolsterverpackungen bis hin zu in unterschiedlichen Varianten kaschiereten Platten und Polsterprofilen. Es handelt sich dabei immer um kundenindividuelle Lösungen, mit dem Ziel mit möglichst einfachen und wirtschaftlichen Mitteln den optimalen Produktschutz zu erreichen. Inzwischen gibt es drei Produktbereiche: Die klassischen Wellpappe-Polster, Membran-Polster sowie den sogenannten Twistbereich. „Na-

türlich haben wir in jedem einzelnen dieser Segmente heute Mitbewerber. Unser Vorteil ist aber, dass wir aus allen drei Verpackungslinien jeweils die für den Kunden richtige Verpackungslösung entwickeln. Das ist einzigartig im Markt“, erklärt Oliver Krogh, Geschäftsführer der romwell GmbH. Und IT-Leiter Sven Appel ergänzt: „Wir liefern den Kunden das gesamte Verpackungsmaterial, dafür stellen wir ihnen unsere selbst entwickelten Verpackungsmaschinen kostenlos zur Verfügung. Das ist für unsere Kunden natürlich nicht zuletzt wegen der geringen Anschaffungskosten interessant.“

Größte Abnahmebranche ist mit etwa 20% der Automotive-Sektor. „Das ist bedingt durch das After-Sales-Geschäft mit Scheinwerfern, Bremsscheiben und anderen Ersatzteilen“, nennt Oliver Krogh den Kundenkreis. „Es gehören aber auch viele Logistiker gehören dazu, die für ihre Kunden die Retourenabwicklung erledigen oder vor dem Transport die Produkte noch verpacken.“ Der Großteil des Umsatzes, nämlich 85%, wird in Deutschland erzielt, der Rest geht in den Export ins angrenzende Europa. Im kommenden Jahr will das Unternehmen mit seinen 100 Mitarbeitern die Umsatzgrenze von 20 Mio. Euro überspringen.

Wachstum mit ERP unterstützen

Da die Firmenweichen seit einiger Zeit auf Wachstumskurs standen, wollte man bestehende Tools durch ein investitions- und zukunftsicheres ERP-System ersetzen. Noch bis 2009 wurden Aufgaben der IT-Abteilung mit den Microsoft-Standard-Produkten Access und Excel erledigt. „Die Erstellung von Lieferscheine und der Produktionsplanung erfolgten über Excel und befanden sich vor allem im Kopf des Produktionsleiters. Lexware wurde für die Finanzbuchhaltung genutzt und Access diente uns auch als CRM-Modul“, so Sven Appel. „Unser Wunsch war, alle betriebsrelevanten Daten – vom Angebot über den Auftrag und die Produktion bis zur Rechnungsstellung – zentral in einem System verwalten“, blickt der IT-Leiter zurück. Es wurden umfangreiche Marktrecherchen durchgeführt, Gespräche auf der Cebit geführt und letztendlich kamen drei ERP-Lösungen in die engere Auswahl: SAP, Microsoft Dynamics NAV und caniasERP von IAS. „Nach den Präsentationen blieben noch Dynamics NAV und caniasERP in der Auswahl. Kostentechnisch haben sich die beiden nicht viel getan, aber caniasERP war das deutlich flexiblere System“, erinnert sich Oliver Krogh. Das sei der ausschlaggebende Punkt für die Entscheidung gewesen.

„caniasERP IST AUSGESPROCHEN FLEXIBEL UND WIR KÖNNEN SELBST NAHEZU ALLE TRANSAKTIONEN OHNE EXTERNEN BERATER UNSEREN VORSTELLUNGEN ANPASSEN. DAS SIND ZWEI GROSSE VORTEILE GEGENÜBER DEN ANDEREN ERP-PROGRAMMEN“

Und so fiel die Entscheidung, die gemeinsam von der Geschäftsführung, der IT und den Abteilungsleitern getroffen wurde, klar zugunsten des ERP-Standards caniasERP der Karlsruher Industrial Application Software GmbH (IAS) aus. „Ich würde caniasERP als eine Art Grundsystem beschreiben. Es enthält einen umfangreichen Grundbaukasten mit verschiedenen Funktionalitäten, um die ich mich nicht kümmern muss. Damit passt es im Prinzip für alle Branchen“, skizziert Appel die ERP-Lösung. Als Beispiel nennt er den Belegfluss, der vom Erstellen eines Angebots bis hin zur Rechnung im Standard erfolgt. „Wir benötigen darüber hinaus noch mehr Felder zum Ausfüllen. Und unsere Formulare sehen anders aus“, erklärt der IT-Leiter weiter, „so nutzen wir, was im Standard vorhanden ist und individuellen Rest können wir einfach draufpacken. Das ist das Schöne an diesem System.“

Eigene Anpassungen und Neuheiten

Damit meint er unter anderem das Projektmanagement: Hier wird der Vorgang von der Anfrage eines Kunden über die Produktion bis zur Auslieferung der Ware abgebildet. Diese Prozesse wollte man in einer eigenen Transaktion verwalten und nachhalten, damit immer der Auftragsstatus bekannt ist und die folgenden Schritte vom Innendienst und der Entwicklung vorbereitet und terminiert werden können. „Das war uns wichtig, gab es in dieser Form im Standard aber nicht. Nun ist das Projektmodul, das extra für uns programmiert wurde, so tief integriert, dass man sich zu jedem Kunden durchklicken kann, seine Projekte, den aktuellen Status sehen kann und sogar nachvollziehen, warum hier Variante B und nicht Variante A genommen wurde. Alles ist dokumentiert“, freut sich Oliver Krogh.

„Außerdem haben wir mit IAS ein Auswertungsmodul eingeführt, da unser neuer Eigentümer einen KPI, einen Key Performance Indicator, fordert, der die Leistung der Unternehmensaktivitäten ermittelt“, zählt Appel eine weitere Neuheit auf. „Das können wir jetzt aus dem ERP heraus steuern und es muss nichts mehr aus Excel zusammengeschildert werden.“ Bis auf die Personalverwaltung wird inzwischen ziemlich alles mit dem neuen ERP-System erledigt. Es gibt zwar noch ungenutzte Module, wie die Automatisierung in der Produktion, aber weit über 80 Prozent des Leistungsportfolios von caniasERP werden bereits eingesetzt. Und Tools, wie das Budget-Modul, mit dem sich Bilanzen oder Gewinn- und Verlustrechnungen aus dem System heraus erstellen lassen, sollen demnächst noch integriert werden.

Natürlich hat man auch einige Prozesse neu organisiert. „Führt man ein ERP-System ein, ist das auch immer die Gelegenheit, sich selbst zu überprüfen.“

Will man dann den Standard möglichst weitgehend nutzen, sollte man seine Abläufe auch entsprechend anpassen“, weiß der Geschäftsführer.

Projektterminierung gut organisiert

„Wir konnten in caniasERP zudem selbst eine Transaktion entwickeln, die wir ständig optimieren“, schildert Sven Appel: Für die Projektplanung ist es nämlich wichtig, die ersten Gesprächsinhalte eines Vertrieblers mit einem Kunden – etwa um eine Bruchquote zu verbessern oder die Logistik zu verschlanken – festzuhalten. Daraus ergeben sich dann bestimmte Aufgaben, wie etwa die Beschaffung von Produktmustern – als CAD-Zeichnung oder physisch –, damit die Entwicklung, das Herzstück des Unternehmens, mit diesen Eckdaten loslegen kann. Die Entwicklung ergänzt zudem, wie lange sie voraussichtlich braucht. Damit können auch die nachgelagerten Prozesse entsprechend terminiert werden und jeder am Projekt beteiligte wird informiert, falls sich etwas ändert. „Wir haben immer zwischen 50 und 100 Projekte laufen, die wir gleichzeitig im Blick behalten müssen. Das funktioniert nun sehr gut.“

Ein weiteres Beispiel ist die Anbindung der Konstruktion. Wird dort eine neue Maschine konstruiert, gibt es dafür ja noch keinen Artikel im System. Früher wurde alles händisch in Excel angelegt, während heute die Konstruktionsabteilung die Stück- und Materiallisten über die CAD-Anwendung ans ERP-System übergibt, wo dann automatisch die Artikel mit der entsprechenden Artikelnummer erzeugt und sogar Standardlieferanten hinterlegt werden. So kann der Einkauf die komplette Maschine bestellen. Änderungen der Konstrukteure werden einschließlich der Zeichnungen automatisch aktualisiert und Fehlbestellungen können damit ausgeschlossen werden. Das EDI-Modul funktioniert als Standardschnittstelle in der ERP-Software einwandfrei.

Auch in Zukunft gut aufgestellt

Bei der Romwell GmbH sieht man das Highlight des ERP-Systems caniasERP in seiner Flexibilität und Offenheit: „caniasERP ist ausgesprochen flexibel und wir können selbst nahezu alle Transaktionen ohne externen Berater unseren Vorstellungen anpassen. Das sind zwei große Vorteile gegenüber den anderen ERP-Programmen“, betont Sven Appel. Ermöglicht wird dies einmal durch den von IAS mitgelieferten Quellcode und zum anderen durch die vom Software-Lieferanten entwickelte Programmiersprache und Entwicklungsumgebung TROIA. „Wenn man über ein paar grundlegende SQL-Kenntnisse verfügt, kann man mit einigen wenigen Befehlen schon schnell einfache Trans-

aktionen programmieren“, schildert Sven Appel seine Erfahrungen. Und mit der Zeit lassen sich dann auch komplexere Anpassungen schreiben. „Die Programmiersprache TROIA wird ja mitgeliefert und für die Entwicklungsumgebung gibt es eine Schulung. Zum Beispiel haben wir inzwischen selbst viele Auswertungen erstellt, mit denen man aus den FiBu-Daten Liquiditätsberichte und ähnliches erstellen kann. Ich kann schließlich alle Dialoge selbst gestalten und auch komplexe Dinge schnell umsetzen“, weiß der IT-Leiter.

Und Sven Appel bestätigt auch: „Alle arbeiten gerne mit dem System, weil es einfach funktioniert. Die Mitarbeiter-Akzeptanz ist sehr hoch. Selbst die Servicetechniker schreiben dort ihre Berichte. Wir haben die Erfahrung gemacht, dass Mitarbeiter, die von anderen Firmen kommen und mit anderen Systemen gearbeitet haben, caniasERP schon nach kurzer Zeit sehr zu schätzen wissen.“

Geschäftsführer Oliver Krogh ist zufrieden: „Wir hätten das, was wir heute an Produktivität leisten und an Umsatz generieren, früher nie schaffen können. Wir haben früher 100 Artikel verwaltet, heute sind es über 2.000 Stück. Und durch die Individualität und Flexibilität unseres ERP-Systems können wir uns weiter Schritt für Schritt steigern.“ Ein Blick in die nähere Zukunft zeigt, dass im Moment das Thema die komplette Budgetierung ist. Aber im nächsten Schritt geht es dann bereits in Richtung Industrie 4.0. „Wir wollen die Fertigung anbinden und die Maschinen integrieren, sodass man auch Prozessdaten direkt aus ihnen zurückbekommt. Digitalisierung im Lager und etlicher heute noch händischer Prozesse ist ein weiteres Thema für das kommende Jahr. Natürlich mit IAS und caniasERP.“

Aus: Digital Business Cloud 5-2019
Originaltitel: ERP – offen für alle
Gelegenheiten
Autor: Volker Vorburg

