

Anwenderbericht Konrad Merkt GmbH Metalltechnik

S4P - solutions for partners ag / SteinhilberSchwehr AG

Autor: Monika Nyendick – Fachjournalistin, Ulm (www.press-n-relations.de)

Verlässliche und schnelle Informationen für den Kunden

Konrad Merkt setzt bei der Kundenorientierung auf das Archiv- und Dokumenten Management-System EASY ENTERPRISE.i

Das mittelständische Unternehmen Konrad Merkt gehört zu den führenden Zulieferern in der Büromöbelindustrie. Zentraler Erfolgsfaktor des Spaichinger Spezialisten für Metallverarbeitung ist die klare Orientierung am Kunden. Neben einem marktfähigen Preis-/Leistungsverhältnis und kurzen Lieferzeiten, ist vor allem die verlässliche und schnelle Informationsbereitstellung fest in den Unternehmenszielen verankert. Zur optimalen Erfüllung der Auskunftsbereitschaft gegenüber den Kunden hat sich Konrad Merkt dazu entschlossen, das Archiv- und Dokumenten Management-System EASY ENTERPRISE.i einzuführen. Das Ergebnis: schneller Zugriff auf alle kundenrelevanten Dokumente entlang des Auftragsdurchlaufs.

Informationstechnologie, ein wichtiger Erfolgsgarant

Informationstechnologie ist bei Konrad Merkt seit je her der Motor des Unternehmens. Bereits in den 80er-Jahren zählte der Spaichinger Zulieferer für die Büromöbelindustrie zu den ersten Firmen in der Region, die ihre wertschöpfenden Prozesse durch den Einsatz eines Produktions-, Planungs- und Steuerungssystems (PPS) sowie einer Anwendung zur Betriebsdatenerfassung (BDE) optimal ausrichteten. „Wir haben schon immer das Ziel verfolgt, unsere Geschäftsabläufe mit Hilfe von Software durchgängig zu vernetzen und weitestgehend zu automatisieren“, so Konrad Merkt, Geschäftsführer der Konrad Merkt GmbH Metalltechnik. Diese IT-Strategie hat heute, 26 Jahre später, dazu geführt, dass alle Geschäftsabläufe nahtlos ineinander greifen – von der Produktentwicklung, Beschaffung und Fertigung bis hin zu den Verkaufs- und After Sales-Prozessen. „Dieses Zusammenspiel macht uns äußerst beweglich am Markt. Gepaart mit unserem Branchen-Know-how können wir in kürzester Zeit auf individuelle Kundenanfragen reagieren und die richtigen Produkte im richtigen Moment in maximaler Qualität anbieten“, erläutert Konrad Merkt weiter. Einziger Bereich, der bis dato noch nicht Software-gestützt ablief, war die Informationsbeschaffung. Und genau hier setzten die Unternehmensziele 2006 an: Optimierung der Kundenorientierung durch verlässliche und schnelle Informationen für den Kunden. Um dieses strategische Ziel zu erfüllen und die Informationsprozesse im selben Maße zu beschleunigen, wie die ablaufenden Fertigungsprozesse, entschloss sich das Unternehmen zur Einführung eines Archiv- und Dokumenten Management-Systems.

Gemeinsam mit dem langjährigen IT-Partner SteinhilberSchwehr AG begann Ende 2005 die Suche nach einem passenden System. Ziel war es zum einen, den gesamten Auftragsdurchlauf zu analysieren und zu straffen. Zum anderen sollten die dabei anfallenden Dokumente digital und revisionssicher in ein elektronisches Archiv überführt werden. Bei der Wahl der neuen IT-Lösung zählten eine intuitive Benutzeroberfläche und eine gute Verschlagwortungsfunktion sowie ein optimales Preis-/Leistungsverhältnis zu den grundlegenden Auswahlkriterien. Darüber hinaus musste der Softwareanbieter in der Lage sein, Standard-Schnittstellen zum ERP/PPS-System „b2“ sowie zur Finanzbuchhal-

tungs-Applikation „Carat“ zur Verfügung zu stellen. „Gerade hier war es besonders wichtig, von beiden Systemen die für die Archivierung relevanten Daten zu bekommen und somit die Verschlagwortung aus beiden Anwendungen vornehmen zu können“, beschreibt Konrad Merkt die Ausgangssituation bei der Systemsuche. Nach einer kurzen Evaluierungsphase fiel die Wahl auf die Archiv- und Dokumenten Management-Lösung ENTERPRISE.i der EASY Software AG. Sowohl bei den zu unterstützenden Einkaufs- und Verkaufsprozessen als auch bei der Integration in die vor- und nachgelagerten Softwareapplikationen schnitt die bereits breit am Markt eingeführte Anwendung von EASY am besten ab.

Nahtlose Prozesse in der Belegverarbeitung

Der Startschuss für die Einführung des Archiv- und Dokumenten Management-Systems begann im Januar 2006. Im Rahmen eines gemeinsamen Workshops mit SteinhilberSchwehr wurden zunächst alle Geschäftsbereiche definiert, in denen die neue Lösung zum Einsatz kommen sollte sowie die Bearbeitungsweisen der anfallenden Dokumente. Da als grundlegendes Ziel festgehalten wurde, den gesamten Auftragsdurchlauf zu betrachten, standen die Abteilungen Einkauf, Verkauf und Finanzbuchhaltung im Vordergrund der Analyse. Analog zu diesen Bereichen wurden die anfallenden betriebswirtschaftlichen Belegarten erfasst. Dazu zählen Kreditoren- und Debitorenrechnungen sowie Bestellungen, Auftragsbestätigungen und Lieferscheine, aber auch Dokumente wie Kontenblätter, Journale, Umsatzsteuervoranmeldungen, offene Posten oder Mahnungen. In Summe ergibt sich dabei ein Jahresvolumen von circa 10.000 Mappen im Einkauf, 30.000 Mappen im Verkauf sowie 10.000 Mappen in der Finanzbuchhaltung, wobei eine Vorgangsmappe in der Regel zwei bis drei Blätter enthält. Um das neue System so effizient wie möglich einzuführen, gliederte sich die Implementierung nach den verschiedenen Verarbeitungsprozessen der Dokumente. In Phase eins wurden zunächst alle ausgehenden Belegarten aus dem Ein- und Verkauf berücksichtigt, die aus dem ERP-/ PPS-System oder der Finanzbuchhaltung stammen. Diese werden heute durch eine nahtlose Integration mit dem Easy-Archiv beim Druck automatisch verschlagwortet und archiviert. Gleichzeitig werden die Dokumente (z.B. Bestellungen, Auftragsbestätigungen, Rechnungen, Lieferscheine etc.) über eine integrierte Faxeschnittstelle direkt zum Kunden gefaxt oder über ein Datenfile direkt in die IT-Systeme der Kunden eingespielt.

Im zweiten Schritt wurden drei verschiedene Scann szenarien erarbeitet, um die eingehenden Papierdokumente mit den jeweiligen Daten aus dem ERP-/PSS-System sowie dem Finanzbuchhaltungssystem abzugleichen und zu verschlagworten. Für die Bearbeitung von Einkaufsrechnungen, die per Post eintreffen, wurde folgendes Konzept umgesetzt: Im zentralen Posteingang angekommen, werden die Dokumente im Einkauf zunächst mit den Bestell- bzw. Lieferscheindaten aus dem ERP-/PSS-System b2 abgeglichen. Bei positiver Prüfung nach Preis wird die Rechnung im Einkauf in b2 verbucht und mit einem Barcode versehen, der wiederum im Buchungssatz hinterlegt wird. Anschließend wird das Dokument an die Finanzbuchhaltung weitergeleitet und dort eingescannt. Bei der nun folgenden automatischen Verschlagwortung werden die Index-Daten direkt aus dem ERP-/PSS-System bereitgestellt (z.B. Lieferantendaten, Belegnummer und -datum, Buchungsnummer, Artikelnummer etc.). Abschließend wird der elektronisch erfasste Beleg ins revisions sichere Archiv überführt.

Das zweite Scann szenario befasst sich mit eingehenden Rechnungen, denen kein Bestellvorgang zu Grunde liegt, etwa Telefon- oder Stromrechnungen. Hierbei kommt die Rechnung in der Finanzbuchhaltung an, wird im Finanzbuchhaltungssystem Carat verbucht, mit einem Barcode versehen, gescannt und verschlagwortet. Die für die automatische Indexierung notwendigen Daten kommen dieses Mal aus der Finanzbuchhaltung, nicht aus dem ERP-/PPS-System. Das dritte und letzte Scann szena-

rio kommt für Kundenbestellungen oder sonstige Dokumenten zum Einsatz, die per Fax oder Post eingehen. In diesem Ablauf werden die Dokumente manuell gescannt und über das Hinzufügen der Auftragsnummer manuell verschlagwortet.

In der dritten Phase kamen zudem alle steuerrelevanten Daten und Dokumente aus der Finanzbuchhaltung an die Reihe. Egal, ob es sich um Kontenblätter, Buchungsjournale, Umsatzsteuervoranmeldung, offene Posten oder Mahnungen handelt, alle Dokumente werden direkt nach ihrem Druck per Knopfdruck verschlagwortet und archiviert.

Unternehmensziel „Kundenorientierung“ auf Kurs

Seit März 2006 läuft das neue Archiv- und Dokumenten Management-System produktiv. Und die neue Lösung wurde ihrer Aufgabe als strategisches Werkzeug gerecht. „Nicht nur, dass wir durch eine maximale Auskunftsbereitschaft die Kundenzufriedenheit verbessert haben. Hinzu kommt, dass wir Prozessoptimierungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette realisieren konnten. Zudem waren alle Mitarbeiter von Anfang an begeistert und nutzen heute das System sehr intensiv, da es eine deutliche Arbeitserleichterung mit sich bringt – egal in welchem Geschäftsbereich“, beschreibt Konrad Merkt die Vorteile des neuen Systems. Die nächsten Ausbauschritte sind bereits geplant. Im Vordergrund steht die Integration des gesamten Lohnbereichs in EASY ENTERPRISE.i.

Über Konrad Merkt GmbH Metalltechnik

Gegründet 1952 im baden-württembergischen Spaichingen, hat sich das Unternehmen Konrad Merkt GmbH Metalltechnik in wenigen Jahrzehnten zu einem führenden Zulieferer für die Büromöbelindustrie entwickelt. Mit einem qualifizierten Entwicklungs- und Planungsteam erarbeitet das Unternehmen speziell im Bereich Tischgestelle optimale Kundenlösungen, die auf einer Produktionsfläche von insgesamt 12.000 qm mit 85 Mitarbeitern umgesetzt werden. Im Geschäftsjahr 2006 erzielte Konrad Merkt einen Umsatz von rund 13 Millionen Euro. Zu den renommierten Kunden zählen Unternehmen wie Bene Büromöbel, Gesika, Hund Büromöbel, Lista, Ophelis-Pfalzmöbel, Palmberg, Vitra und viele andere mehr.

Über SteinhilberSchwehr

SteinhilberSchwehr versteht sich als IT-Dienstleistungsunternehmen für Industrie und Handel. Ergänzt wird das Leistungsprofil durch innovative Lösungen für ausgewählte Branchen. Unter dem Leitmotiv „Computer Komplett“ bietet SteinhilberSchwehr ein umfassendes IT-Lösungsangebot für mittelständische Unternehmen: IT-Lösungen, die passen. Die Computer-Komplett-Philosophie von SteinhilberSchwehr ist das sinnvolle Zusammenwirken der drei Ressourcen Menschen, Prozesse und Produkte. Optimal aufeinander abgestimmt und in Verbindung mit der konsequent kundenorientierten Beratungssystematik P³W.I.A.®, kann somit der größtmögliche Mehrwert beim Einsatz von IT-Technologien erreicht werden. SteinhilberSchwehr kennt die Besonderheiten der meisten Industrie- und Handelsbranchen aus zahlreichen erfolgreich betreuten Projekten. Denn jedes Unternehmen hat seine eigene Charakteristik und braucht sein individuelles IT-Konzept. Als unabhängiges Systemhaus ist SteinhilberSchwehr strategischer Partner führender Software- und Hardware-Hersteller und setzt bewährte Software-Markenprodukte und verlässliche Hardware ein. Das IT- Fullservice-Angebot schließt Outsourcing mit ein.

255 Beschäftigte, ca. 2000 Kunden, 10 Standorte in Deutschland.