

IT-Maßanzug“ geschaffen

Von: Wilfried Beckers/Berthold Wesseler

Im Herbst des Jahres 2005 erteilten die damaligen Schwesterfirmen „Deuka, Deutsche Tiernahrung“ und „Cremer Futtermühlen (CFM)“ dem Systemhaus Steinhilber Schwehr den Auftrag zur Realisierung eines neuen Warenwirtschaftssystems (siehe DV-Dialog 12/05, S.24).



ERP-Umstellung bei Deuka

Mit der Ablösung der in den beiden Unternehmen existierenden, unterschiedlichen IT-Systeme durch eine zentrale Lösung modernster Prägung hatte die Unternehmensleitung ehrgeizige Ziele gesteckt – sowohl für die eigenen IT-Spezialisten als auch für den neuen IT-Partner.

Die neue Lösung sollte laut IT-Leiter Andreas Kölsch zukunftsorientierte Entwicklungs- und Anpassungsmöglichkeiten und damit eine langfristige Investitionssicherheit bieten. Die Systemeinführung hatte zudem in einem fließenden Übergang zu erfolgen, damit die auf den abzulösenden Systemen basierende Organisation nicht beeinträchtigt wurde. Gleichzeitig sollten mit dem neuen System die Kosten pro IT-Arbeitsplatz (Total Cost of Ownership) deutlich gesenkt werden.

Deshalb ging der Auftragsvergabe ein intensiver, zehnmonatiger Auswahlprozess voraus, in dessen Verlauf außer dem IT-Systemhaus Steinhilber Schwehr mit seinem Semiramis-Konzept rund 20 andere Anbieter mit verschiedenen ERP-Lösungen evaluiert wurden.

Doch nicht nur die neue Software musste den Anforderungen entsprechen, sondern auch der künftige IT-Partner solch eine komplexe ERP-Einführung beherrschen, die eine Realisierung kunden- und branchenspezifischer Applikationen ebenso erforderte wie die Integration vorgeschalteter Systeme (z.B. Futtermittelberatung, Ernteabrechnung, Rückverfolgung und Vertrieb).



„Entscheidend war für uns, dass die Erfahrung und Lösungskompetenz bereits in den vorbereitenden Gesprächen und Workshops mit unseren eigenen IT-Spezialisten unter Beweis gestellt wurden“, erklärt Kölsch heute, „und dass wir dieselbe Wellenlänge als Mittelständler haben.“ Diese gemeinsame „Wellenlänge“ sei für das Erreichen der Projektziele von größter Bedeutung, denn maßgebliche Projektschritte konnten nur im Zusammenwirken des eigenen „Insiderwissens“ mit der Produkt- und Lösungskompetenz des IT-Partners erreicht werden.

Dies betraf die Entwicklung, Erweiterung und Einbindung der Deuka-spezifischen Applikationen, die Analyse der vorhandenen Geschäftsprozesse und deren Umsetzung in Semiramis ebenso wie die

Einführung und das Customizing der Lösung, die Schulung der Anwender und schließlich die Inbetriebnahme.

Nach dem Abschluss der Evaluierung im Jahr 2005 erfolgte der erste Echtstart im Teilbereich Technischer Einkauf im Juni 2006. Es folgten der Echtstart des Rohwareneinkaufs im März 2007 sowie der Echtstart im Vertrieb – und damit die volle Einsatzfähigkeit aller 275 IT-Arbeitsplätze – im November 2007. Großen Anteil an der zügigen Projektabwicklung hatte die Einführungsmethode von Steinhilber Schwehr über Soll-Konzepte, Realisierungskonzepte und Entwicklungsaufträge mit einem EDV-gestützten Customer Service Center. „Die Entscheidung sowohl für die ERP-Software als auch den Implementierungspartner war zwar nicht einfach – aber es war die Richtige,“ freut sich IT-Chef Kölsch über den erfolgreichen Projektabschluss. Weil Semiramis in moderner Softwaretechnologie entwickelt worden sei und über Features wie eine Multisite-Konzeption und Standards zur Anbindung weiterer branchen- und unternehmensspezifischer Anwendungen verfüge, sei die Integration von Werken, Partnern (Händler, Lieferanten) und Endkunden mittels Internetanbindung komfortabel und kostengünstig gelungen. Außerdem habe man die vorhandene AS/400-Hardware als Plattform beibehalten können, gleichzeitig aber für künftige Hardware-Investitionen Wahlfreiheit beim Einsatz auch anderer Systeme gewonnen.

Konkret eingeführt worden ist bei Deuka die ERP-Lösung Semiramis als Standardsoftware mit branchen- und kundenspezifischen Anpassungen sowie mit Erweiterungen, wobei die Entwicklung und Erweiterung der speziellen Applikationen ebenso von Steinhilber Schwehr übernommen worden ist wie die Analyse der vorhandenen Geschäftsprozesse und deren Umsetzung in Semiramis.

Zu den Deuka-spezifischen Anpassungen gehörte z.B. der „Technische Einkauf“, wobei dort die Beschaffungsanforderung dezentral, die Genehmigung sowie die eigentliche Beschaffung selbst jedoch zentral erfolgt.

Sehr individuell läuft bei Deuka aber auch der Rohwareneinkauf, weil dabei Bewertungsprobleme bezogen auf Artikel, Lager und Charge mit komplexer Aufrollung zu berücksichtigen sind. Auch die Bezugskostenkalkulation sowie Partie- und Kontraktratenabwicklung haben es beim Einkauf der Rohwaren in sich; zusätzlich sind beim Einkauf im Ausland auch noch Devisenkontrakte zu beschaffen und bewerten.

In der Lagerlogistik erlaubt das Warenwirtschaftssystem auf Basis von Semiramis eine vor- und nachgelagerte Inventur mit Rückrechnung auf Stichtage sowie die Verarbeitung von asynchronen Buchungsvorgängen. Auch der Vertrieb bei Deuka ist alles andere als Standard.

In den Verkaufsverhandlungen spielen Gesamtmengenkontrakte ebenso eine Rolle wie die branchentypische Preisfindung über Bezugswege, Kontrakte, Vereinbarungen, Preislisten und Konditionen sowie die Bonusabwicklung mit Bezug zu Kontrakten und Bedingungen. „Kundenspezifisches Fachwissen und Semiramis Know-how machten eine gemeinsame, maßgeschneiderte Lösung möglich, die schon jetzt alle Erwartungen erfüllt“, zieht IT-Chef Andreas Kölsch nach dem erfolgreichen ERP-Umstieg zufrieden eine erste Zwischenbilanz.