



Standortübergreifend anwendbare Software wird für KMU immer interessanter.

Bild: Bilderbox

So funktioniert Zusammenarbeit heute

Wenn es darum geht, durchgängige Geschäftsprozesse über mehrere Standorte zu realisieren, glauben die Meisten, Neuland zu betreten. Aber dem ist nicht so. Acht Schweizer Firmen stellen am eXperience Event am 11. September 2007 ihre konkreten Lösungen vor im Bereich Business Collaboration, standortübergreifende Zusammenarbeit mit Business Software.

VON RALF WÖLFLE

In den letzten Jahren hat sich viel getan. Intern hatte man die Prozesse weitgehend im Griff, aber an den Schnittstellen nach aussen gab es immer wieder Probleme. Vor allem waren die Informationsübergaben von Kunden an das eigene Unternehmen sowie vom eigenen Unternehmen zu Lieferanten und Partnern, zeitaufwändig, teuer und fehleranfällig. Und die Informatik, so schien es, konnte man nicht brauchen, schliesslich ist per se alles inkompatibel.

Wie immer wenn es Schwierigkeiten gibt – die Meisten finden sich damit ab und einige gehen sie an. Letztere haben ziemlich vorwärts gemacht und setzen nun neue Massstäbe. Hier einige Beobachtungen:

KMU BEHAUPTEN SICH IN VERBÜNDEN

Grossunternehmen können oft ganze Wertschöpfungsketten abdecken und sich dabei intern effizient organisieren. Arbeiten kleinere Geschäftspartner zusammen, müssen sie ihre Zusammenarbeit immer wieder neu durch Verhandlungen regeln und sich an den operativen

Schnittstellen aufwändig koordinieren. Aber auch KMU finden Wege, sich mit ihren Partnern so zu vernetzen, dass sie im Integrationsgrad mit vertikalen Grossunternehmen gleichziehen und gleichzeitig ihre KMU-spezifische Flexibilität behalten. Zwei Beispiele sind der Verein IFIS und Intersport-Fachhändler.

Im Verein IFIS haben sich mehrere Holzvermarktungsorganisationen, die zusammen über 700 Waldbesitzer repräsentieren, Holzabnehmer, Forstbetriebe und Transporteure zusammengeschlossen. Sie liessen sich vom IT-Anbieter Ramco Systems die Informatikplattform IFIS

Uno realisieren, mit der sie einerseits das Holz und ihre Dienstleistungen vermarkten und andererseits alle Beteiligten untereinander koordinieren. Die Beteiligten selber brauchen nicht mehr als einen Internetzugang und einen gewöhnlichen Browser, die Kostenumlage erfolgt entsprechend der Inanspruchnahme.

Intersport ist ein Franchising-System und als solches von vorne herein auf die Zusammenarbeit unabhängiger Partner ausgelegt. Neu bezieht Intersport Schweiz auch die Informatikintegration in ihr Angebotsportfolio mit ein. Die Möglichkeiten für die unabhängigen Sportfachhändler beginnen mit der Erfassung der Aufträge schon bei der Musterung über einen Laptop, gehen über die Möglichkeit eines elektronischen Bezugs der Artikelstammdaten bis hin zur Nutzung eines für eine optimale Integration mit Intersport Schweiz vorkonfigurierte Handelslösung auf Basis von SAP Business One.

KEIN NETZ OHNE SPINNE

Wo Vernetzung stattfindet müssen Knoten definiert werden. In der Vergangenheit sah das oft so aus, dass grosse Abnehmer ihren Lieferanten ihre Organisation und Informatikintegration nach dem Motto «Friss oder Stirb» überstülpten. Im neuen Jahrhundert mit seinen offenen Netzwerkinfrastrukturen lassen sich ausgewogenere Lösungsansätze finden. Zwar geben die mächtigen Spieler einer Branche auch heute noch gerne den Takt an, sie wissen aber, dass man mit allzu unausgewogenen Lösungen nicht weit kommt. Ein Beispiel ist Swisscanto Immobilien Management, die den vielen unabhängigen Immobilienbewirtschaftern und unzähligen Handwerkern und Händlern die Zusammenarbeit mit Hilfe von IT-Dienstleistern so einfach wie möglich machen.

Für IT-Anbieter besteht in der Komplexitätsreduktion für die standortübergreifende Zusammenarbeit eine neue Marktchance. Der Anbieter von ERP-Systemen Abacus beispielsweise betreibt für seine Kunden eigens eine Integrationsplattform, so dass Kunden wie der Coop-Zulieferer Laumann sich nicht mehr um die Heterogenität der EDI-Welten ihrer Kunden kümmern müssen.

ZUGRIFF AUF EIGENE DATEN UND SYSTEME

Trotzdem steht die IT nicht im Vordergrund, sondern ist Mittel zum Zweck. Das wird deutlich bei der Musica Viva AG, einem Grosshandelsunternehmen für Noten. Seine über den Online-Shop zum ERP-System Opacc One frei zugängliche Musikalien-Datenbank wird von Händlern weltweit als Referenzdatenbank für Noten genutzt – und führt zu zusätzlichen Verkäufen. Hier ist es das Know-how des Anbieters, das ihn in Form von online bereitgestellten Daten in eine Schlüsselposition in der Branche bringt.

Auch Pavatex, Schweizer Hersteller von Weichfaser Dämmplatten, hat Externen Zugang zu seinem System gegeben. Hier ist es der Transportdienstleister, der von extern auf das ERP-

System Microsoft Dynamics AX zugreift, seine Transporte in der Auftragsbearbeitung von Pavatex selbst disponiert und sich am Ende gar selbst die Rechnungen auslöst. Die rollengerechte Zugriffssteuerung macht's möglich – und entlastet Pavatex von jeglicher Koordination mit der Spedition.

KOSTEN-NUTZEN IM EINKLANG

Alle acht Firmen, die am eXperience Event ihre Erfahrungen und Vorgehensweisen preisgeben, können den Nutzen ihrer IT-unterstützten Projekte zur standortübergreifenden Geschäftsprozessintegration klar aufzeigen. Swisscanto konnte die Kosten in der Administration um ganze 50 Prozent senken. Pavatex konnte durch flexiblere Zuordnung der Produktionskapazitäten seine Lieferbereitschaft erhöhen, Laumann die Integrationskosten senken, Candulor den Auftragseingang automatisieren und so fort.

In allen Fällen wurden gezielt Wettbewerbsvorteile herausgearbeitet. Jedes Unternehmen wusste, welche Verbesserungen es in der unternehmensübergreifenden Zusammenarbeit konkret anstrebte. Erst danach suchte man nach geeigneten Umsetzungslösungen und IT-Partnern, wobei der zu erwartende Nutzen das mögliche Kostenbudget von vorne herein beschränkte. Die Bandbreite der gefundenen Lösungen ist gross: Von Standardlösungen wie dem Online-Portal VIAM oder Produkten der ERP-Leader SAP, Microsoft Dynamics oder Abacus über weitgehend individuelle Entwicklungen auf Basis von Ramco Virtual Works bis hin zu pragmatischen Schnittstellen zwischen Sage Simultan ERP und Microsoft Excel.

Letztere hat der Spezialist für künstliche Zähne Candulor realisiert. Da Candulor mit nur zehn Kunden 90 Prozent des Umsatzes macht, schien ihm eine Online-Shop-Lösung für sein ungewöhnliches Sortiment zu aufwändig. Mit Excel dagegen arbeiten seine Kunden gern, er-

fassen darin Makro-unterstützt ihre Bestellungen und senden sie per E-Mail an Candulor. Candulor liest die Bestellungen automatisch in sein System ein und synchronisiert seine Warenwirtschaft ebenfalls automatisch mit dem Mutterkonzern. Dadurch konnte die Warenverfügbarkeit von 95 auf 99 Prozent gesteigert werden.

Alle erwähnten Lösungen werden am eXperience Event am 11. September an der Fachhochschule Nordwestschweiz Hochschule für Wirtschaft in Basel erstmals vorgestellt. Zusammen mit sechs weiteren werden sie zudem in einer Buchpublikation im Hanser Verlag publiziert – alle Besucher erhalten das Buch mit dem Handout.

GRATISTICKETS FÜR KMU-MANAGER-LESER



Jetzt buchen und sich eines von vier Gratistickets **im Wert von 350 Franken** sichern – gesponsert von KMU-Manager.

Online buchen unter www.experience-event.ch und Code KM1129999 eingeben.

RABATT FÜR KMU-MANAGER-LESER

KMU-Manager ist auch in diesem Jahr Medienpartner des eXperience Events 2007 an der Fachhochschule Nordwestschweiz FHNW.

KMU-Manager-Leser erhalten 30 Prozent Rabatt auf den Eintritt, wenn sie bei der Anmeldung folgenden Code verwenden: KM2123099. Anmeldung unter www.experience-event.ch



Grosses Besucherinteresse am eXperience-Event 2006.

Bild: zVg