

IT-Konzepte und Wissen für POWER-Systeme im Unternehmensnetzwerk



Comarch bietet das passende Portfolio

## Mehrwert für den Mittelstand

Studie zu Cloud Computing  
Noch ganz am Anfang

Worauf es ankommt  
ERP goes global

High Availability  
Permanente  
Verfügbarkeit



Anwendungs-  
entwicklung  
**RD*i* und CVS**

Gruppierung und  
Zwischensummen  
**SQL-Abfragen**

**CeBIT**

**cebit.com**

**HANNOVER**  
1.-5. MÄRZ 2011

Professor Janusz Filipiak, CEO Comarch S.A.,  
im Interview auf Seite 14

# Dank moderner IT-Lösung mehr Effizienz und Zuverlässigkeit ERP für die Landwirtschaft

Viele Familienbetriebe beschäftigen sich mit der Frage nach Rentabilität und Nutzen einer maßgeschneiderten Business-Software. Oft sind sich die Geschäftsführer unsicher: Lohnt sich die Anschaffung einer Spezialsoftware für ein Unternehmen unserer Größe überhaupt, wie rasch lassen sich die Kosten amortisieren?

Auf der einen Seite sehen die Verantwortlichen durchaus Handlungsbedarf, auf der anderen Seite scheuen sie häufig die Kosten und den Aufwand. Dabei bleiben nötige Modernisierungen aus: die Unternehmens-EDV ist in diesen Fällen nicht mehr als die Summe von Software-Bausteinen unterschiedlicher Hersteller.

Doch die Flickenteppich-Methode ist umständlich und bietet Raum für Fehler: allzu leicht gehen Daten verloren oder werden – etwa beim Übertrag von einer Anwendung zur nächsten – nicht präzise übernommen. Ist die Entscheidung pro Umstieg einmal gefallen, sind die Verantwortlichen oft überrascht, wie viel Arbeitszeit sich durch den Umstieg auf eine passende IT-Lösung sparen lässt – und wie günstig sich das Preis-Leistungs-Verhältnis letztlich darstellt.

Auch die Gemüsehandel Hagge GmbH war in einer entsprechenden Situation: der Familienbetrieb verfügte über keine Business-Software, die alle Geschäftsbereiche umfasst. Rechnungen wurden mit Office und Excel erstellt und verwaltet; in einem weiteren Schritt wurden die Daten in die FiBu übertragen. Ein zeitaufwendiger und fehleranfälliger Prozess. Der Betrieb machte sich daher auf die Suche nach einer geeigneten Software, um die Abläufe effizienter und zuverlässiger steuern zu können. Eine Entscheidung mit Weitsicht: Immerhin liefert Hagge im Durchschnitt 800.000 Kohlköpfe pro Jahr aus eigener Erzeugung; dazu

kommt zusätzliches Gemüse, das Hagge im Bedarfsfall von anderen Lieferanten einkauft und an die eigenen Kunden weiterverkauft. Kurz: die Buchhaltung musste wegen des großen Rechnungsaufkommens dringend entlastet werden.

## Passende Lösung

Auf der Suche nach einer geeigneten Software wurde Hagge schnell fündig: man entschied sich nach kurzer Bedenkzeit für die Lösung A.eins von Amic. Ein wesentlicher Grund dafür war die große Erfahrung des Softwarehauses mit Lieferanten und landwirtschaftlichen Betrieben mittlerer und kleinerer Größe.

Die Anforderungen an die Lösung wurden in einem Katalog detailliert festgelegt; im Wesentlichen entsprach der Funktionsumfang jedoch bereits den Bedürfnissen des Betriebes. Außer der Definition einiger Steuerungsparameter mussten keine größeren Anpassungen vorgenommen werden. Als erster Schritt wurde das WWS-System implementiert. Die Rechnungserstellung verläuft hier nun automatisiert, der Weiterverkauf von Gemüse funktioniert reibungslos: die Verkaufspreisgestaltung in Abhängigkeit vom Einkaufspreis erfolgt nun automatisch nach im Vorfeld definierten Parametern.

## Zufriedene Anwender

Insgesamt wird bei Hagge an drei Arbeitsplätzen mit A.eins gearbeitet. Amic-Mitarbeiter Guido Becker kam

während der Implementierungsphase im Wochenrhythmus zum Unternehmen, um die Mitarbeiter bestmöglich auf das Arbeiten mit der Software vorzubereiten. Die Schulung erfolgte anhand konkreter Beispiele während des laufenden Betriebs; der Umgang mit der neuen Software ließ sich weitgehend intuitiv bewältigen.

Becker zeigt sich zufrieden: „Es herrschte große Zufriedenheit unter den Anwendern, was einerseits die Zeitersparnis im Arbeitsalltag und andererseits die Zuverlässigkeit der Lösung angeht. Die Prozesse laufen schneller ab und es geschehen weniger Fehler.“ Eine Amortisierung der Anschaffungskosten dürfte somit zügig erfolgen. Auch der Arbeitsablauf wurde nur geringfügig beeinflusst: Die Implementierung der Software nahm weniger Zeit in Anspruch als geplant. Die Effizienz konnte gesteigert, die Zuverlässigkeit der Abläufe erhöht werden: Für die Hagge GmbH hat sich der Entschluss zum Erwerb der Unternehmenslösung gelohnt.

Ein großer Vorteil des modular aufgebauten Systems: Das Unternehmen muss nur die Module anschaffen, die es wirklich braucht. Dank des schlanken Systems ist Hagge nun auch für weiteres Wachstum bestens gerüstet. ■

SoftwareCompany AMIC GmbH, Kiel

 [www.amic.de](http://www.amic.de)