



Vollständig ohne Installationen auf lokalen Rechnern steuert die mittelständische Firma **Welotec** ihre gesamten **Betriebsabläufe** mit einer prozessorientierten **Software-Lösung** über das Internet.

IT-BUSINESS / Katriina Hoffmann-Remy

Produktiver durch Internet-Software

Welotec hat sich auf Sonderanfertigungen von Laser- und Ultraschallsensoren und Komponenten für die automatische Funkdatenübertragung von Maschine zu Maschine spezialisiert. Sitz des Unternehmens ist Laer im Münsterland.

Bis vor kurzem steuerte der Mittelständler seine betriebswirtschaftlichen Abläufe und Geschäftsprozesse mit einer historisch gewachsenen, heterogenen Applikations-

landschaft, bestehend aus drei zum Teil inkompatiblen Anwendungen: Genesis für die Adressen- und Vertriebsverwaltung, Sage für die Fakturierungsprozesse sowie das eMail-Programm Outlook. Dadurch waren Medienbrüche, Schnittstellenprobleme sowie Doppelarbeit an der Tagesordnung.

Mit jedem Software-Update und -Upgrade verschärften sich diese Schnittstellenprobleme zusätzlich durch die damit verbundene aufwändige Anpassung aller Applikationen an neue Programmversionen der anderen Anwendungen. Dieser alte »Software-Zoo« entsprach weder den Hochtechnologieprodukten, mit denen Welotec handelt, noch war er flexibel genug, um den kurzlebigen Geschäftsprozessen des dynamischen Datenfunkmarktes gerecht zu werden. Der Umstieg auf eine ganzheitliche Software-Lösung wurde immer dringender.

Software as a Service (SaaS)

Hinter dem Begriff »Software as a Service« (SaaS) steckt eine einfache Idee: Software muss nicht mehr gekauft und auf den Computern im Unternehmen installiert werden. Die Programme laufen nun auf dem Server eines Dienstleisters, der sie wiederum via Internet einer Firma zur Verfügung stellt. Das klingt vielleicht sonderbar, doch alle Anwender, die im Internet surfen, folgen dem gleichen Prinzip. Denn wenn sie auf eine Webseite klicken, erscheint diese zwar über den Browser auf dem Bildschirm des Anwenders, die Seite selbst wird aber von einem Webserver zur Verfügung gestellt, der sich irgendwo auf der Welt befindet.

Quelle: Microsoft

Das Projekt

Aufgabenstellung:

Austausch von Altanwendungen gegen eine leistungsfähige, internetbasierende und integrierte Unternehmenssoftware

Lösung:

Myfactory Business World als »On-demand«-Lösung

Systemanforderungen:

Keine, außer einer möglichst schnellen DSL-Anbindung für die Unternehmenszentrale. Ideal ist eine 16-Megabit-Leitung mit einem Ein-Megabit-Upload für eine optimale Systemperformance.

Dienstleister:

IT-Consulting-Unternehmen Seiwert GmbH, Frankfurt (www.seiwert.info)

Implementierungsdauer:

Die Umstellung selbst dauerte nur ein Wochenende. Danach war das System sofort voll funktionsfähig.

Kostenumfang:

35 000 Euro für zehn Einzelplatzlizenzen inklusive großem Dienstleistungspaket

Geplanter Schulungsaufwand:

Vier bis acht Tage

FIT FÜR KOMMENDE AUFGABEN

»Die neue Business-Software sollte vor allem zukunftssicher sein, das heißt, für interne wie externe Wachstumsprozesse flexibel skalierbar sein«, erläutert Welotec-Geschäftsführer Reinhard Lülff. Genauso wichtig waren für ihn aber noch weitere Kriterien:

- Die Lösung sollte ohne Installationen auf lokalen Rechnern »on demand« über das Internet laufen und geringe Anforderungen an Upgrades und Updates stellen, damit der Zeit- und Personalaufwand für den laufenden Betrieb und die ständige Aktualisierung oder Anpassung der Hard- und Software einschließlich des Firmennetzwerkes so klein wie möglich ausfällt.
- Außendienstmitarbeiter, die nicht in der Zentrale arbeiten, sowie bestimmte externe Geschäftspartner sollten rund um die Uhr von jedem Internetanschluss aus einen einfachen, rollenbasierten Zugang mit unterschiedlichen Zugriffsrechten zum System bekommen.

- Die Software sollte eine multifunktionale Gesamtlösung sein, mit der sämtliche Geschäftsprozesse von Welotec gesteuert und koordiniert werden können – von den Produktionsprozessen über den ersten Kundenkontakt, die Bestellung, die Lieferung, die Lagerverwaltung, die Finanzbuchhaltung bis zu sämtlichen Vertriebs- und Marketing-Aktivitäten einschließlich der Korrespondenz mit allen Vorgängen.
- Außerdem sollte die Lösung ein integriertes Web-Shop-Modul enthalten oder möglichst einfach um eine solche Komponente erweitert werden können.

Die Anforderungen in puncto Funktionalität und Flexibilität konnte keine Software-Lösung der großen IT-Anbieter erfüllen – schon gar nicht die Produkte der marktbeherrschenden Softwarehäuser mit ihren Angeboten für kleine und mittelständische Unternehmen (KMU) oder für Großunternehmen. Im Auswahlprozess blieb nur ein kleiner Anbieter übrig: die Myfactory Software GmbH mit der Komplettlösung Myfactory Business World.

»Diese Software ist die einzige im Markt, die in Bezug auf unsere hohen Anforderungen so flexibel und weit entwickelt ist. Einige wenige Tools sind für unsere Bedürfnisse zwar noch nicht ganz fertig gewesen, aber permanent und automatisch eingespielte Verbesserungen lassen erkennen, dass die Software eine Ausnahmestellung am Markt hat«, begründet Welotec-Geschäftsführer Lülff seine Entscheidung zugunsten der vollständig integrierten Unternehmenssoftware.

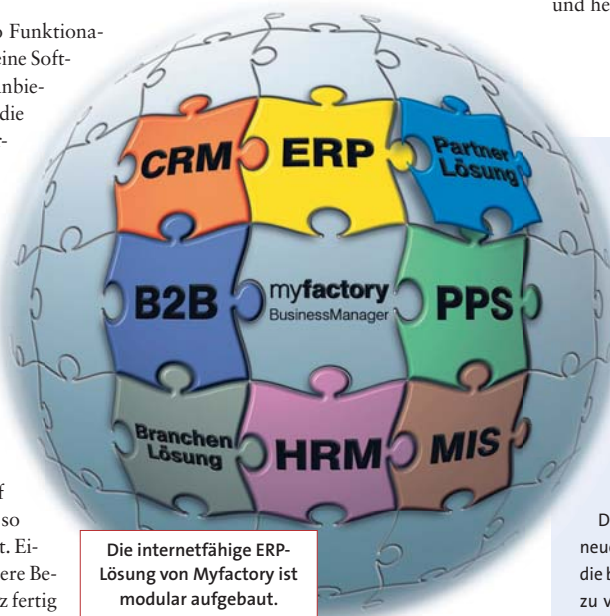
REIBUNGSLOSE UMSTELLUNG

Die Implementierung lief im Hintergrund reibungslos ab, und die eigentliche Umstellung auf das neue System dauerte nur ein Wochenende – inklusive der Übernahme aller Daten aus neun Geschäftsjahren, die in zwei Altanwendungen in unterschiedlichen Formaten abgelegt waren. Danach war die Anwendung sofort voll funktionsfähig.

Inzwischen arbeiten zwölf Mitarbeiter in der Welotec-Zentrale mit der Lösung, acht freie Handelsvertretungen sind an das Sys-

tem angebunden. Weitere sechs externe Anwender von Produktions- und Servicepartnern sollen demnächst noch integriert werden.

Mit der Beratung und Implementierung der Software-Lösung durch das Frankfurter IT-Beratungsunternehmen Seiwert ist Lülff sehr zufrieden: »Für uns als Anwender war die qualifizierte Kundenberatung und -schulung durch die Firma Seiwert mindestens genauso wichtig wie die richtige Auswahl und Installation der IT-Lösung.«



Die internetfähige ERP-Lösung von Myfactory ist modular aufgebaut.

DIE RICHTIGE WAHL

Auch die bewusste Entscheidung für die On-demand-Lösung über das Internet hat sich als richtig erwiesen. Hierbei wurde »Software as a Service« (SaaS) als zeitgemäße Alternative zur Installation und laufenden Wartung auf eigenen lokalen Rechnern implementiert: »Insbesondere unsere Bedenken im Hinblick auf die Schnelligkeit des Online-Zugriffs auf einen Server, der in einem externen Rechenzentrum steht, sind total vom Tisch. Das neue System ist deutlich schneller als die Vorgängersysteme, die auf unserem internen Netzwerk liefen«, erläutert der Welotec-Geschäftsführer. Deshalb hätten sich anfängliche Vorbehalte und Akzeptanzprobleme von Mitarbeitern, die zum Teil acht Jahre lang mit den alten An-

wendungen gearbeitet hatten, inzwischen in Wohlgefallen aufgelöst.

Entsprechend positiv fällt auch Lülffs Zwischenbilanz aus: »Während die jährlichen Betriebsausgaben für die neue Software pro Anwender im Vergleich mit unseren alten Anwendungen etwa um die Hälfte gesunken sind, schätze ich die Kosteneinsparungen im Bereich Personal auf rund 25 Prozent ein, da jeder Mitarbeiter vernetzt und effizienter auf einer Programmebene arbeiten kann und nicht ständig zwischen verschiedenen Applikationen mit unterschiedlichen Menüstrukturen hin und her wechseln muss.« □

Das Produkt

Myfactory Business World ist eine Business-Software der neuen Generation auf der Basis der internetbasierten Software-Architektur NET von Microsoft. Die integrierte, standortübergreifende und mehrsprachige Software-Lösung wurde für mittelständische Unternehmen mit einer Betriebsgröße von 100 bis 199 Beschäftigten entwickelt, ist aber auch für kleinere Anwender geeignet. Die Lösung bietet dem Mittelstand viele neue Möglichkeiten, Geschäftsprozesse über die bisherigen Unternehmensgrenzen hinaus zu vernetzen und zu steuern. Die Business-Software ist branchenunabhängig und kann ohne großen Aufwand an die spezifischen Anforderungen eines Unternehmens angepasst werden.



Jürgen Peters, IT-Leiter von Welotec, ist von der Software überzeugt.