

Hilfe:

Um diese Seite auszudrucken, nutzen Sie bitte die Schaltfläche "Seite drucken" am Ende dieser Seite, oder verwenden Sie die Druckfunktion Ihres Browsers.

27 von 53 Lesern profitieren von diesem Fokusthema. Finden Sie dieses Fokusthema hilfreich? ja | nein

Unternehmensführung / Organisation

Bei Opticunion: ERP-System als ein Baustein zum Unternehmenserfolg

Qualitativ hochwertige Produkte, kundenorientierte Dienstleistungen, kontinuierliche und marktgerechte Innovationen: "Effizienz und Effektivität sind dabei stets der Maßstab unseres Handelns" - so charakterisiert Günter Libuda, Geschäftsführer der Opticunion GmbH, einen wesentlichen Bestandteil seiner Firmenphilosophie. Als 'der' Partner für den Augenoptiker sieht sich die Opticunion GmbH nicht nur als reinen Lieferanten, sondern verfolgt im Sinne seiner Partner konsequent das Ziel, dem Mitbewerber immer einen Schritt voraus zu sein. Ein Baustein des Unternehmenserfolgs ist dabei das ERP-System ISSOS PRO zur EDV-Unterstützung in der Administration. Die Software bewältigt das durch den regelmäßigen Kollektionswechsel anfallende große Datenvolumen problemlos, bildet die Anforderungen zum größten Teil bereits im Standard ab und ist dennoch flexibel genug für individuelle Anpassungen.



Opticunion: Gemeinschaft zur Stärkung des traditionellen Optikers

Qualitativ hochwertige Produkte wie Brillenfassungen, Sonnenbrillen und optisches Zubehör sowie serviceorientierte Dienstleistungen wie Workshops oder Schulungen, Unternehmensberatung, Unterstützung von Werbung und Marketingaktivitäten oder die Optimierung von Einkaufskonditionen - die 1996 in Villingen-Schwenningen gegründete Opticunion GmbH "ist aufgrund des umfassenden Produkt- und Dienstleistungsspektrums als Fullservice-Partner für den Augenoptiker weit mehr als nur eine reine Einkaufsgemeinschaft", so Geschäftsführer Günter Libuda. "Wir verstehen uns als strikt mitgliederbezogene Gemeinschaft zur Stärkung des traditionellen Optikers. Daher steht für uns auch der Dialog etwa durch regelmäßige Qualitätszirkel zwischen den einzelnen Partnern an erster Stelle - Effizienz und Effektivität ist dabei stets der Maßstab unseres Handelns."

Auf einen Blick

Anwenderunternehmen:

Opticunion GmbH
www.opticunion.de

Lösung:

Implementierung der ERP/PPS-Lösung ISSOS PRO

Dienstleister:

APS delta GmbH
www.aps-delta.de

Software-Fehlentscheidung kostet über 100.000 Euro

Bereits kurz nach der Unternehmensgründung wurde bei der Opticunion GmbH eine Softwarelösung zur Unterstützung der administrativen Geschäftsprozesse eingeführt. "Leider mussten wir schon bald erkennen, dass wir uns für das falsche Produkt entschieden hatten", so der Geschäftsführer weiter. "So positiv unser Eindruck von Software und Hersteller in der Auswahlphase auch war, der Arbeitsalltag gestaltete sich von Beginn an absolut enttäuschend." Das Hauptproblem: Es war praktisch unmöglich, mit der Software das große Datenvolumen zufriedenstellend zu bewältigen: Aufträge konnten aufgrund fehlerhafter Daten nicht analysiert werden, falsche Bestellungen häuften sich, Koordination und Transparenz in der Verkaufsabwicklung gingen verloren - ein Lösungsangebot des Systemherstellers war nicht in Sicht, auf dem Schaden von über

100.000 Euro blieb die Opticunion sitzen. Die Verantwortlichen sahen sich daher gezwungen, dieses System schnell wieder abzulösen.

Eine Branchen-Lösung gesucht ...

Aufgrund der Erfahrungen war bei der Opticunion vor Beginn der zweiten Auswahlphase natürlich klar, was genau gesucht wurde und was eben nicht - der konkrete Bedarf wurde in einem Pflichtenheft exakt definiert,

bei der Suche nach der passenden Software lag der Fokus zunächst bei den Herstellern von branchenspezifischen Lösungen. Diese rein auf die Anforderungen der Optikerbranche zugeschnittenen Spezialsysteme konnten damals allerdings nicht umfassend überzeugen - was der Geschäftsführer jedoch nicht unbedingt in deren Branchenfunktionalität begründet sieht, sondern darin, "dass unser Unternehmen organisatorisch eher in den Industriebereich einzustufen ist." Und für die Opticunion typische Anforderungen wie die EDV-mäßige Abbildung des Gebietsschutzes oder die Abwicklung von bis zu 150 Servicekontakten täglich konnten die ausschließlich auf den Optikerbedarf zugeschnittenen Branchenlösungen nicht oder nur mit hohem Aufwand über individuelle Anpassungen bieten.

... Standard-ERP-Software ISSOS PRO gefunden

Da kam das Angebot der APS delta GmbH gerade recht: Günter Libuda: "Das integrierte ERP-System ISSOS PRO zeichnet sich aus durch einen langjährigen Praxiseinsatz überwiegend in Handel und Industrie: Die Software ist optimal ausgereift mit einer klar strukturierten Logik in der Bedienbarkeit und dadurch leicht verständlich und schnell erlernbar. Und: Es gibt keinerlei funktionelle Einschränkungen bei der Bewältigung unseres Datenvolumens. Zudem sind die Fachleute der APS delta vom ersten Kontakt an in der Lage gewesen, die Prozesse unseres Unternehmen exakt zu analysieren, sich auch in komplexe Problemstellungen schnell einzudenken und unsere Anforderungen bzw. Bedürfnisse optimal in die Software umzusetzen."



Heute ist ISSOS PRO mit 20 Lizenzen im Einsatz - sowohl bei der Opticunion GmbH als auch bei der Libuda Optic World, einem vor über 20 Jahren gegründeten Großhandelsbetrieb mit eigenen Marken wie Head und You's.

Große Datenmenge durch zweimal jährlich wechselnde Kollektion

Das Produktsortiment der Opticunion GmbH umfasst ein breites Spektrum mit etwa 5.000 Artikeln von der Brillenfassung und Handelsware über Kontaktlinsen bis hin zu Sonnenbrillen - aktuelle und zeitgerechte Modelle prägen dabei die Musterkollektionen, die den Opticunion-Partnern zweimal im Jahr in deren Optikfachgeschäften präsentiert und zur Bestellung angeboten werden. Anschließend werden die Produktionsaufträge bis zu einem exakt festgelegten Termin gesammelt und erst dann wird die bestellte Ware speziell für den Kunden gefertigt. Der aus der Kollektionsumstellung resultierende halbjährliche Datenwechsel stellt eine große Herausforderung für die Unternehmens-IT dar, zudem ist der Bestellprozess sehr aufwendig zu erfassen bzw. zu bearbeiten: "Von unterschiedlichen Händlern sowohl aus Deutschland als auch dem angrenzenden Ausland werden unterschiedliche Artikel in unterschiedlichen Stückzahlen oder Farben bestellt - mit unserer alten Software-Lösung waren diese umfangreichen Anforderungen nicht oder nur mangelhaft zu bewältigen. Erst der Einsatz von ISSOS PRO hat eine transparente, durchgängige und flexible Abwicklung dieser teils komplexen Abläufe ermöglicht." Der Bestelleingang ist heute bei der Opticunion in kürzester Zeit erfasst, Änderungen bereits erfolgter Bestellungen können problemlos eingearbeitet werden.



Durch den Webshop dem Mitbewerber einen Schritt voraus

Ein wesentlicher Bestandteil der Firmenphilosophie der Opticunion GmbH ist es, vor allem im Sinne ihrer rund 800 Mitglieder dem Mitbewerber immer einen Schritt voraus zu sein - auch aus diesem Grund wurde im Herbst 2007 entschieden, einen Webshop für den Großhandel Libuda Optic World einzuführen. Matthias Koch, Assistent der Geschäftsleitung, blickt zurück: "Mit dem Webshop sollte unser Auftritt nach außen noch professioneller und zudem die Servicequalität für unsere Mitglieder und deren Kunden weiter optimiert werden. Allerdings gibt es im Markt nur

wenige wirklich gute Lösungen." Mit dem Produkt eines Lieferanten schien die richtige Entscheidung getroffen worden zu sein - die Verträge waren unterzeichnet, der Termin der Eröffnung festgelegt, umfangreiche Marketingaktivitäten darauf ausgerichtet und verbindlich gebucht. "Leider haben wir im Lauf der Einführung

erkennen müssen, dass alles doch nicht ganz so einfach funktionieren würde wie versprochen und mit dieser Lösung der Starttermin in keinem Fall gehalten werden könnte“, ergänzt Günter Libuda. “Aus diesem Grund haben wir etwa sechs Wochen vor der geplanten Eröffnung die Reißleine gezogen und das Projekt gestoppt - und die Mitarbeiter der APS delta um Hilfe gebeten. Wie auch schon bei der Einführung der ERP-Lösung bekamen wir umgehend ein Lösungsangebot zu einem hervorragenden Preis-/Leistungsverhältnis.“

Ideales Instrument zur Verkaufsförderung

Trotz des kurzfristigen Auftrags und obwohl der Zeitrahmen sehr eng gesteckt war, konnte der Webshop bei der Libuda Optic World punktgenau zum geplanten Starttermin produktiv gehen - “der Kunde kann heute beim Optiker auf den Webshop zugreifen und sich eine im Ladengeschäft kaum mögliche Warenevielfalt online präsentieren lassen, die Händler selbst können über den Warenkorb Bestellungen aufgeben bzw. einsehen oder Informationen schneller abrufen. Umfassende Suchkriterien machen die Bestellung noch einfacher, schneller und damit kostengünstiger“, so Matthias Koch. “Die Zahl der Zugriffe und der Onlineverkäufe steigt nahezu täglich, ein klares Indiz dafür, dass auch die an sich recht konservative Optikbranche offen ist für innovative Neuerungen, die letztlich ja vor allem ihnen selbst zu gute kommen.“

Datenanalyse mit Microsoft-Cube

Ein ideales Instrument zur umfassenden Auswertung von Daten, Reports und Statistiken sieht Matthias Koch in der Anbindung des Microsoft-Cube an ISSOS, der im Rahmen der OLAP-Technologie (Online Analytic Processing) einen leicht zu verwendenden Mechanismus für die Zusammenfassung und Konsolidierung von Daten als Elemente eines mehrdimensionalen Würfels (Cube) bereit stellt. “Mit dem Cube werden also Daten wie Umsatz, Lagerbestand oder Verkäufe abhängig von Dimensionen wie Zeitraum, Filiale, Verkäufer, Kunde oder Produkt dargestellt. Diese Art der Darstellung ist für die Analyse von Daten von großem Vorteil, da auf verschiedene Aspekte der Daten auf gleiche Weise zugegriffen wird, z.B. alle Brillenfassungen über alle Regionen zu einem Zeitpunkt, Verkäufe im PLZ-Gebiet 72, Kontaktlinse A im 1.Quartal im Jahr 2007 oder Besucherrhythmus beim Kunden X“. Branchenspezifische oder betriebswirtschaftliche Entwicklungen oder modische Trends bei Farben oder Fassungen lassen sich leichter erkennen, Daten zu managementrelevanten Informationen verdichten, Kostenstrukturen werden transparent. Die Weiterverarbeitung und Auswertung der Daten aus ISSOS kann z.B. völlig problemlos über Excel-Tabellen erfolgen.



“Mit ISSOS noch nie an Grenzen gestoßen!“

Günter Libuda (rechtes Bild) abschließend: “ISSOS PRO ist schnell zu einem nicht unerheblichen Baustein unseres Unternehmenserfolges geworden: Unsere großen Datenmengen lassen sich schnell und vernünftig verarbeiten, die Software hat schon im Standard einen hohen Funktionsumfang und ist dennoch flexibel genug für individuelle Anpassungen. Statistische Auswertungen und damit wichtige Entscheidungshilfen zur Steuerung des Unternehmens lassen sich zeitnah und in praktisch jeder gewünschten Form verwirklichen. Die APS delta GmbH investiert kontinuierlich in die markt- und technologiegerechte Weiterentwicklung ihrer Software, steht in ständigem Dialog zu uns Anwendern und hat immer ein offenes Ohr für Anregungen aus der Praxis, was letztlich natürlich auch der Qualität der Software zu gute kommt. Wir haben jetzt die richtige Software ausgewählt und würden uns heute wieder ganz genau so entscheiden.“

Über APS delta GmbH



Flexibilität und Branchen-Know-how stehen im Vordergrund bei der von APS delta entwickelten ERP/PPS-Standardsoftware ISSOS PRO. Mittelständische Produktionsunternehmen aus Metallbearbeitung, Feinwerktechnik, Maschinenbau, Elektronik, Geräte- und Profilverfertigung setzen seit 25 Jahren auf die Kompetenz von APS delta. An über 1.500 PC-Arbeitsplätzen werden die ISSOS-Anwender bei allen administrativen und operativen Maßnahmen optimal unterstützt - womit die Basis für eine kostensenkende Steuerung aller wesentlichen Auftrags- und Produktionsvorgänge geschaffen ist.

ebigo.de Best-Practice

Dieses Fallbeispiel wurde im Rahmen des Best-Practice-Aufrufs von ebigo.de veröffentlicht. Haben Sie auch eine wegweisende IT- oder E-Business-Lösung in Ihrem Unternehmen eingeführt? Dann präsentieren Sie sich als innovatives Unternehmen und berichten Sie den Lesern von ebigo.de! Mehr dazu erfahren Sie in der Rubrik "[Best-Practice](#)".

[Seite drucken](#) [Fenster schließen](#)

<http://www.ebigo.de/unternehmensbereiche/fallbeispiel/00473/index.html?>