



# Software federt Margendruck ab

von Wolfgang Kühn

Der Kostendruck im Handel, nicht zuletzt im Onlinehandel, verlangt nach effizienten Prozessen in den Unternehmen. ERP-Lösungen (Enterprise Resource Planning) bieten sich zur Prozessoptimierung an. Der E-Commerce-Reseller ITboost in Grafenwöhr hat sich von den alten Softwareprogrammen verabschiedet und ein Enterprise-Resource-Planing-System eingeführt.

► **Heterogene Softwarelandschaften** gehören im Handel der Vergangenheit an. Davon ist Michael Kempf zu tiefst überzeugt. „Die Optimierung der logistischen Abläufe ebenso wie die der internen Prozesse, also Auftragsbearbeitung, Warenbeschaffung, Versand an Kunden, auch Drop-Shipping, Fakturierung und anderes mehr, bis hin zu RMA (Return Merchandise Authorization) und diversen Verlinkungen, zum Beispiel mit Preisvergleichsportalen, sind ohne komplexes ERP-System nicht möglich“, betont der Vorstand der MKS AG in Friedrichshafen. Dass Kempf zudem die These vertritt, auch die wirtschaftliche Zukunft der Onlinehändler hänge nicht zuletzt vom Einsatz entsprechender ERP-Software ab, ist angesichts seiner Tätigkeit durchaus verständlich. Beschäftigt sich doch das vor 20 Jahren gegründete Unternehmen mit der Entwicklung und Vermarktung solcher Lösungen.

## Alte Warenwirtschaft in Rente geschickt

Mit dem Thema ERP befassten sich Konstantin Beer (38) und Alexander Dötsch (48) schon seit längerem. Die beiden Geschäftsführer des IT- und TK-Onlinehändlers ITboost im oberpfälzischen Grafenwöhr, seit 14 Jahren im IT-Geschäft als Versandhändler tätig, stellten immer häufiger fest, dass ihre bestehende Unternehmenssoftware mit der Entwicklung des E-Commerce-Shop nicht mehr Schritt halten konnte. „In den Anfangsjahren bestellten die Kunden noch per Telefon oder Fax, das Geschäft war mit den vorhandenen Mitteln gut zu bewältigen“, wie sich Beer im Gespräch mit e-commerce magazin erinnert. „Heute sind wir als Pure Player mit Ausrichtung auf Geschäftskunden aus ganz Europa, quer durch alle Branchen und Firmengrößen, also vom Selbstständigen bis

zum Konzern, vertreten. Wir bieten etwa 350.000 Artikel von rund 300 Lieferanten an, liefern im Streckengeschäft – und das in nahezu alle EU-Länder.“

Dabei setzen die Kunden, wie die ITboost-Geschäftsführer selbstbewusst anmerken, „sowohl auf unsere hohe Kompetenz bei IT- und TK-Produkten, wie auch auf unser spezialisiertes Angebot bei Netzwerktechnik, vorwiegend Verkabelung sowie Produkte von Cisco und HP“. Folglich nahm das Unternehmen Abschied von der gewohnten Warenwirtschaft BüroWare von SoftEngine; zumal die Distributoren- und Lieferantenvergleichsportale von Cop Software + Service und ITscope – nicht integriert werden konnten.

Anfang 2018 machten Beer und Dötsch sich auf, nach einer für sie sinnvollen und zukunftsfähigen ERP-Softwarelösung zu suchen. Nicht ohne vorher alle Unternehmensprozesse zu analysie-

Bildquelle: g-stockstudio / Shutterstock.com, Foto: MKS AG



„Die Optimierung der logistischen Abläufe und internen Prozesse ist ohne ERP-Lösung nicht mehr möglich“  
Michael Kempf, Vorstandsvorsitzender MKS AG  
in Friedrichshafen

ren und die wichtigen Leistungsparameter zu definieren. „Vor allem Shop-Anbindung, Bestellsystem, RMA-Abwicklung, Datev-Integration, Cop-Integration, Angebotsverfolgung und Fakturierung.“ Im Februar 2018 fiel die Entscheidung: Nach einer Onlinepräsentation der ERP-Lösung MKS Goliath.NET Systemhaus Edition, entschieden sich die ITboost-Geschäftsführer für das Angebot. Zumal schnell ein vertrauensvolles Verhältnis zu den Ansprechpartnern des Unternehmens entstand. „Ohne dem geht es bei einem solchen Projekt nicht“, versichert Beer. Gleich der Präsentation, fanden auch die Implementierungsphase und die Schulungen ausschließlich übers Web statt. Das spart Zeit und Kosten. „Allerdings benötigen wir in einigen Bereichen noch ein paar individuelle Schulungsstunden, doch das hängt mit ein paar kleineren internen Baustellen bei

uns zusammen.“ Keinesfalls, so rät Beer, sollte an individuell notwendigen Schulungen gespart werden.

### Alle Mitarbeiter in das Projekt einbinden

„Diese Kosten amortisieren sich auf jeden Fall. Denn Zweck und Ziel muss es immer sein, dass mit der installierten Software Zeit und Aufwand für die unternehmenswichtigen Abläufe spürbar reduziert werden; auch mit Blick auf die Margensituation. Ebenfalls wichtig ist, dass alle Mitarbeiter mit dem System arbeiten können, der Hersteller regelmäßige Updates liefert und schnell bei Problemen reagiert.“

Als Grundvoraussetzung zur Implementierung von Lösungen im Onlinehandel, mahnt MKS-Manager Kempf, vor der Entscheidung für ein ERP-System eine intensive Prozessanalyse vorzunehmen. „Ohne die geht es nicht. Nur wenn ich weiß, welche Prozesse und Abläufe optimiert werden sollen, kann

ich anhand der Angebote die richtige Lösung finden. Anschließend muss das Projekt segmentiert und die Implementierung stufenweise durchgeführt werden.

Ganz wichtig: die rechtzeitige Planung der Mitarbeiterschulung. Auf jeden Fall ist es angeraten, das gesamte Team in alle Projektschritte einzubinden. Wenn möglich, je nach Unternehmensgröße, empfehle ich für die Einführung der ERP-Software die Bildung eines Projektteams.“

Sicherlich sind bei der Entscheidung, alte Softwareprogramme gegen ein ERP-System zu ersetzen, die Investitionen nicht zu verachten. Gleichwohl steht diesem Aufwand ein Gewinn an Zeit und Transparenz der Prozessabläufe gegenüber. Außerdem bietet die Verlinkung mit anderen Programmen zudem Mehrwert. Und, wie Beer betont: „Es gibt staatliche Förderprogramme, die einen wesentlichen Teil der Kosten bei Software- oder Hardwareprojekten abfedern können.“ So nutzen beispielsweise die ITboost-Eigner mit Sitz in Bayern das landesweite Förderprogramm Digitalbonus ([www.digitalbonus.bayern](http://www.digitalbonus.bayern)). Ähnliche Maßnahmen werden auch vom Bund und den anderen Bundesländern angeboten. ||

**Auszug aus e-commerce-magazin 02/19**

Copyright 2019, WIN-Verlag GmbH & Co. KG, alle Rechte vorbehalten. Nachdruck, Vervielfältigung aller Art und digitale Verwertung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages.  
E-Mail: info@win-verlag.de.

