



Neues Licht

Auf millimetergenaue Arbeit kommt es in der Produktion von Lichtwellenleitern aus Glasfasern an. Seit 1995 hat sich die Fibertech GmbH zu einem wichtigen Nischenanbieter in diesem Markt entwickelt und verkauft ihre Hightech-Produkte vor allem an Hersteller von Hochleistungslasern aus Medizintechnik und Metallindustrie.

[→ Eine neue Genauigkeit und Übersicht bei der Vorbereitung unternehmerischer Entscheidungen gewann das Unternehmen durch die Einführung einer integrierten, kaufmännischen Software, wie IT-MITTELSTAND vom zuständigen Projektleiter Detlef Kesselstein erfuh.

ITM: Herr Kesselstein, was veranlasste Sie zur Anschaffung einer neuen kaufmännischen Standardsoftware?

Kesselstein: Als ich im Jahr 2001 bei Fibertech die Verantwortung für das Rechnungswesen übernahm, waren sowohl eine Warenwirtschaft als auch eine Finanzbuchhaltung im Einsatz. Das Problem bestand jedoch in der mangelnden Kompatibilität beider Lösungen, was eine zeitaufwändige doppelte Datenerfassung und -haltung erforderte. Darüber hinaus reichte die Kapazität nicht mehr für unsere Ansprüche aus.

ITM: Welche Anforderungen sollte die neue Lösung erfüllen?

Kesselstein: Wir benötigten ein integriertes System für die gesamte Betriebsorganisation. Warenwirtschaft und Fibu sollten genauso dazu gehören wie Anlagen- sowie Lohnbuchhaltung. Die dahinter stehenden Geschäftsprozesse wollten wir eng miteinander vernetzen, um jederzeit und schnellstmöglich die aktuellsten geschäftlichen Auswertungen abrufen zu können. Das war einer der wichtigsten Punkte für die Geschäftsführung. Die Lagerhaltung musste genauso abgebildet werden wie Stücklistenauflösungen und Teillieferungen in der Auftragsverwaltung. Für mich und rund 20 Kollegen, die regelmäßig mit kaufmännischer Software arbeiteten, war auch die leichte Bedienbarkeit sehr wichtig.

ITM: Gab es weitere Entscheidungskriterien?

Kisselstein: Ja, Service und Support mussten ebenso wie der Preis stimmen. Großformatige und für uns überdimensionierte ERP-Lösungen internationaler Anbieter kamen daher nicht in Betracht, weil Kosten und Nutzen bei diesen Angeboten nicht mehr in einem vertretbaren Verhältnis standen.

ITM: Wie haben Sie eine passende Lösung gefunden?

Kisselstein: Das Berliner Systemhaus Digihaus Dr. Rakow unterstützte uns bei der Auswahl. In einer Vorauswahl entschieden wir uns gegen mehrere Software-Pakete, die in Preis und Funktionsumfang nicht unseren Maßstäben entsprachen. In den folgenden Produktpräsentationen, überzeugte uns die Lösung der SelectLine Software GmbH – vor allem in puncto Funktionsumfang, Leistungskapazität und Stabilität. Wichtig war, dass sie unsere gesamte betriebliche Organisation abdecken konnte und sich die Software leicht an individuelle Anforderungen anpassen lässt. Wir erkannten schnell, dass wir uns in diesem Punkt selbst kundig machen konnten, um nicht wegen jeder Kleinigkeit auf externe Hilfe angewiesen zu sein. Nicht zuletzt überzeugte uns der im Vergleich zu anderen Produkten günstige Preis.

ITM: Wie verlief die Implementierung?

Kisselstein: Nach der Entscheidung, folgte noch im gleichen Monat die Installation der Warenwirtschaft sowie der Fibu. Lohn und Gehalt sollte zum Januar 2002 folgen, denn wir wollten den Abschluss des damals laufenden Geschäftsjahres unserem Steuerberater überlassen. Digihaus erledigte die Implementierung im Mai innerhalb eines Tages, sorgte für die Übernahme der Daten aus unserem alten System und bereitete Anpassungen vor.

ITM: Wie sieht es mit der Bedienbarkeit aus?

Kisselstein: Die folgenden Wochen nutzten wir zur Einarbeitung der Mitarbeiter sowie zur Überarbeitung unserer Daten, so dass wir in dieser Zeit die alte Lösung parallel zum Testbetrieb weiter verwendeten. Wir komplettierten und entfernten Daten, um die neue Lösung mit einem bereinigten und konsistenten Datenbestand auszustatten.

Aufgrund der intuitiven Bedienbarkeit von Selectline erschien es mir realistisch, die Einarbeitung der Mitarbeiter bis zum produktiven Start mit der neuen Software abzuschließen. Das konnte klappen, weil Funktionen, Menüs und Bedienungsdialoge größtenteils selbsterklärend waren. Wir nutzten die Zeit ebenfalls für Anpassungen, denn nicht alle für uns wichtigen Auswertungen waren bereits im Standard enthalten. Innerhalb kurzer Zeit haben wir uns das nötige Know-how für die selbständige Erstellung neuer Makros angeeignet.

Die Fibertech GmbH im Profil

Gründung: 1995

Branche: Lichtwellenleiter aus Glasfasern für den Einsatz von Hochleistungslaser in Industrie und Medizintechnik

Standorte:

Berlin, Niederlassungen in Stuttgart und Kanada

Mitarbeiter: 30

Umsatz: 2002: 1,8 Mio. Euro; 2003: 2,5 Mio. Euro

Internet: www.fibertech.de



Detlef Kisselstein,
Projektleiter bei der
Fibertech GmbH, spart
mit einer neuen
integrierten kauf-
männischen Software
die monatlichen
Kosten für die Steuer-
beratung ein

ITM: Wie beurteilen Sie den Nutzen der neuen Lösung für Ihr Unternehmen?

Kisselstein: Wir verfügen heute über eine lückenlose Übersicht aller betriebswirtschaftlich relevanten Prozesse und Bestände. Die Geschäftsführung kann für beliebige Zeiträume ihre Auswertungen zu Umsatz, Kosten und Aufträgen abrufen, was wichtige unternehmerische Entscheidungen vorbereitet und erleichtert.

ITM: Welche Kosten sparen Sie nun ein?

Kisselstein: Die früheren monatlichen Kosten für die Steuerberatung entfallen. Seitdem liegt das gesamte Tagesgeschäft rund um die Buchführung in Gewinn- und Verlustrechnung sowie Bilanz in unseren eigenen Händen. Dem Steuerberater obliegt nur noch die Prüfung der Ergebnisse. ◀

Harald Talarczyk

MICROSOFT BUSINESS SOLUTIONS | Mittelstandspartner

ANZEIGE

KUMAvision. We make business vision work.

■ KUMAvision realisiert maßgeschneiderte ERP-Branchenlösungen auf Basis Microsoft Navision, insbesondere für Unternehmen aus den Bereichen:

- (Automobil-)Zulieferindustrie
- Biotechnologie
- Elektroindustrie und -handel
- Engineering und Anlagenbau
- Medizintechnik
- Soziale Dienste.

Unser außergewöhnliches Erfahrungspotenzial bei der Einführung von ERP-Projekten, die Beteiligung an der Entwicklung von Navision-Standardmodulen und die Fähigkeit, sowohl kleine als auch große und internationale Projekte zu managen, haben uns heute zu einem führenden Partner von Microsoft Business Solutions gemacht. Mehr als 400 Kunden profitieren bereits davon.



KUMAvision AG
Oberfischbach 3
88677 Markdorf (Bodensee)
Tel. 0800 5862876
Mail: navision@kumavision.de
Internet: www.kumavision.de

KUMAvision finden Sie auch in Ihrer Nähe:
Markdorf (Zentrale) • Berlin • Dortmund • Erfurt • Memmingen • Nürnberg • Stuttgart • Ulm • Waldshut-Tiengen • Lustenau (A)