



ERP-Einführung für einen Gebrauchtmaschinenhandel und Optimierung der Betriebsabläufe

Quest Konzept

Rosenheim, im Februar 2011



Inhalt

- A. Ausgangssituation**
- B. Ablaufoptimierung und Systemunterstützung**
- C. Geplantes Projektvorgehen**
- D. Kennzahlen / Erfolg des Unternehmens**
- E. Vorstellung Quest Consulting**



A. Ausgangssituation



Unternehmensvorstellung

Das hier vorgestellte Unternehmen wurde in den 80er Jahren gegründet und ist seit der Gründung kontinuierlich gewachsen. Die Firma ist Spezialist für Wiederaufbereitung von Vakuum-Verpackungs- und Schneidemaschinen in der Nahrungsmittelindustrie mit einem weltweiten Kundenstamm. Die gebrauchten Maschinen werden gezielt zum optimalen Auf- und Ausbau der Angebotspalette angekauft, anschließend genau bewertet und eingelagert. Erst wenn ein Interessent eine Maschine gekauft hat, wird diese generalüberholt und beim Kunden installiert.

Durch den Verlauf der letzten Jahre hat der Betrieb eine Größe, ein Ansehen bei professionellen Kunden und eine Komplexität erreicht, die es erfordern, die Abläufe und deren EDV-Unterstützung zu professionalisieren und zu zentralisieren.

Da im Unternehmen das notwendige Wissen, Kompetenz und Kapazität für die ERP-Einführung nicht zur Verfügung stand, erfolgte die Entscheidung, die Unterstützung der Quest Consulting in Anspruch zu nehmen.

Die Größe des Betriebes und die Komplexität der Geschäftsvorgänge erfordern mehr Systematik und EDV-Unterstützung

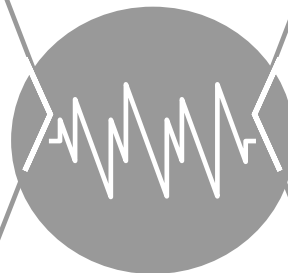
Unternehmens- und EDV Situation

Unternehmenssituation

- Kontinuierliches **Umsatz- und Organisationswachstum**
- Aufwendige **Instandsetzung** der Maschinen erfordert **Projektverwaltung**
- Steigende Komplexität der **Lagerhaltung**
- Steigende **Anzahl der Kundenbeziehungen**
- **Internationales** Handeln
- **Servicedienstleister** für Kunden
- Starke Abhängigkeit von **personengebundenem Wissen**
- **Steigender Kostendruck** erfordert wirtschaftliche Transparenz

Prozess- u. EDV Situation

- Büro-Systemunterstützung läuft auf Basis von Microsoft Office Produkten
- **Unterschiedliche elektronische Unterstützung** in den verschiedenen Bereichen
- **Kaum Schnittstellen** zwischen den Systemen
- **Manuelle Prozesse** sind zeit- und kostenintensiv
- Ablagesystematik ist gewachsen und personenabhängig

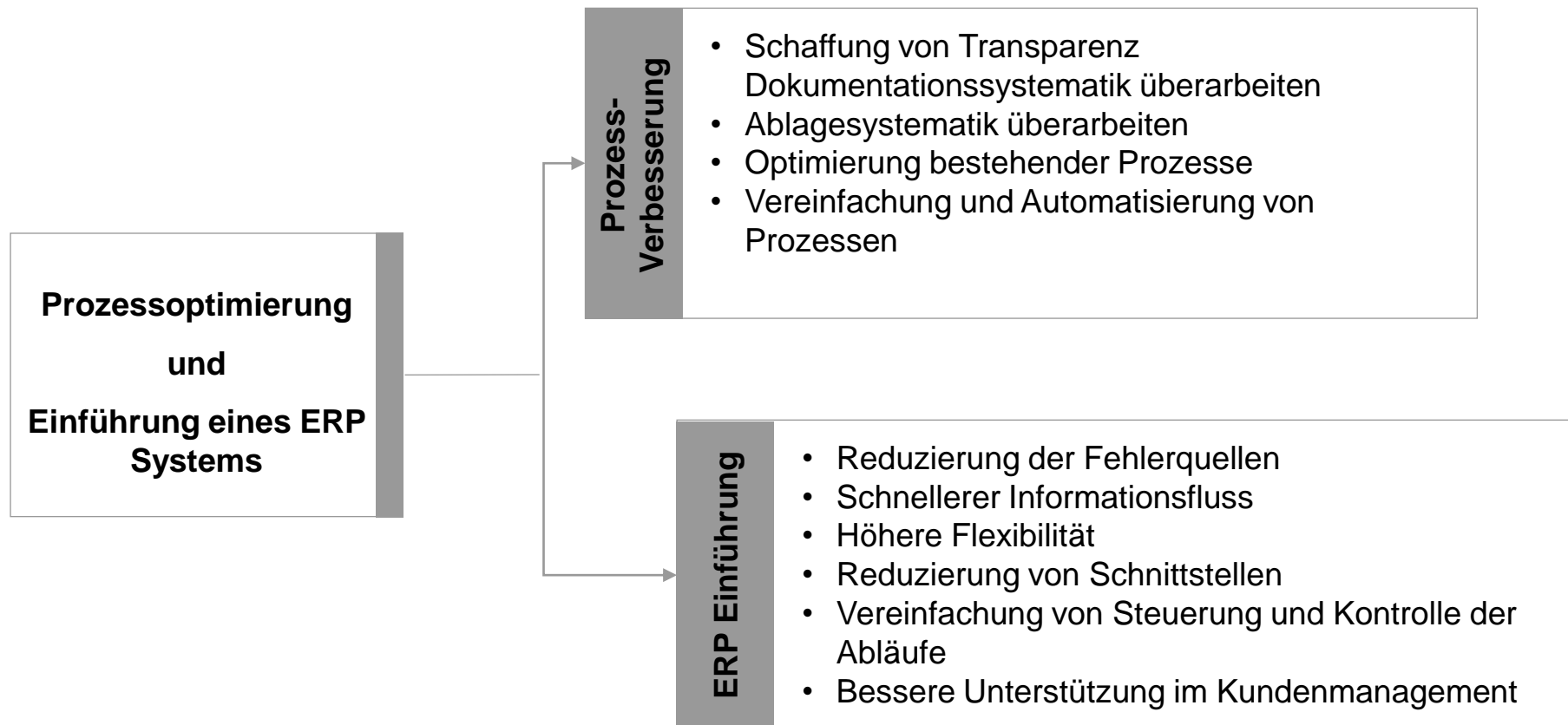




B. Ablaufoptimierung und Systemunterstützung

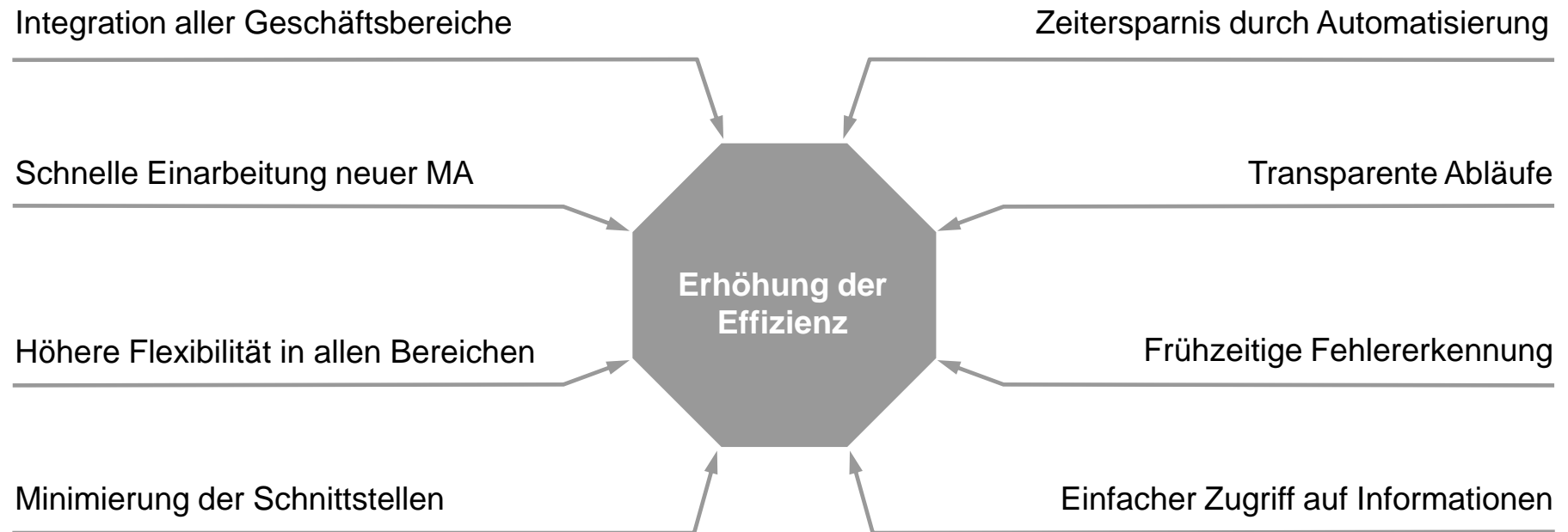
Ein ERP System ermöglicht es, die existierenden Prozesse zu unterstützen und neu zu definieren

Ziele der ERP Einführung



Ziel ist die Vereinheitlichung, Automatisierung und damit die Vereinfachung der Geschäftsprozesse

Vorteile einer ERP - Lösung



ERP-Software bildet die Geschäftsprozesse eines Unternehmens ab und schafft eine integrierte Sicht auf die Wertschöpfungskette

Übersicht ERP Module

Materialwirtschaft	<ul style="list-style-type: none">• Beschaffung• Lagerhaltung• Disposition• Bewertung	Fertigung	<ul style="list-style-type: none">• Planung• Steuerung• Kontrolle• Service & Wartung
Finanz- und Rechnungswesen	<ul style="list-style-type: none">• Finanzbuchhaltung• Anlagenbuchhaltung• Schnittstelle zum Steuerberater	Controlling & Kostenrechnung	<ul style="list-style-type: none">• Kalkulation & Kostenplanung• Kostenträger-, Kostenstellen- und Deckungsbeitragsrechnung
Verkauf & Vertrieb (CRM)	<ul style="list-style-type: none">• Kontaktdatenverwaltung• Abwicklung• Aquise & Pflege• Office-Integration	Management Informationssystem	<ul style="list-style-type: none">• Statistiken• Betriebsdatenerfassung (Personal- und Maschinen)• Reports & Auswertungen

Die Anforderungen an die Software muss sorgfältig auf den entsprechenden Betrieb ausgerichtet werden

Prämissen an das ERP-System

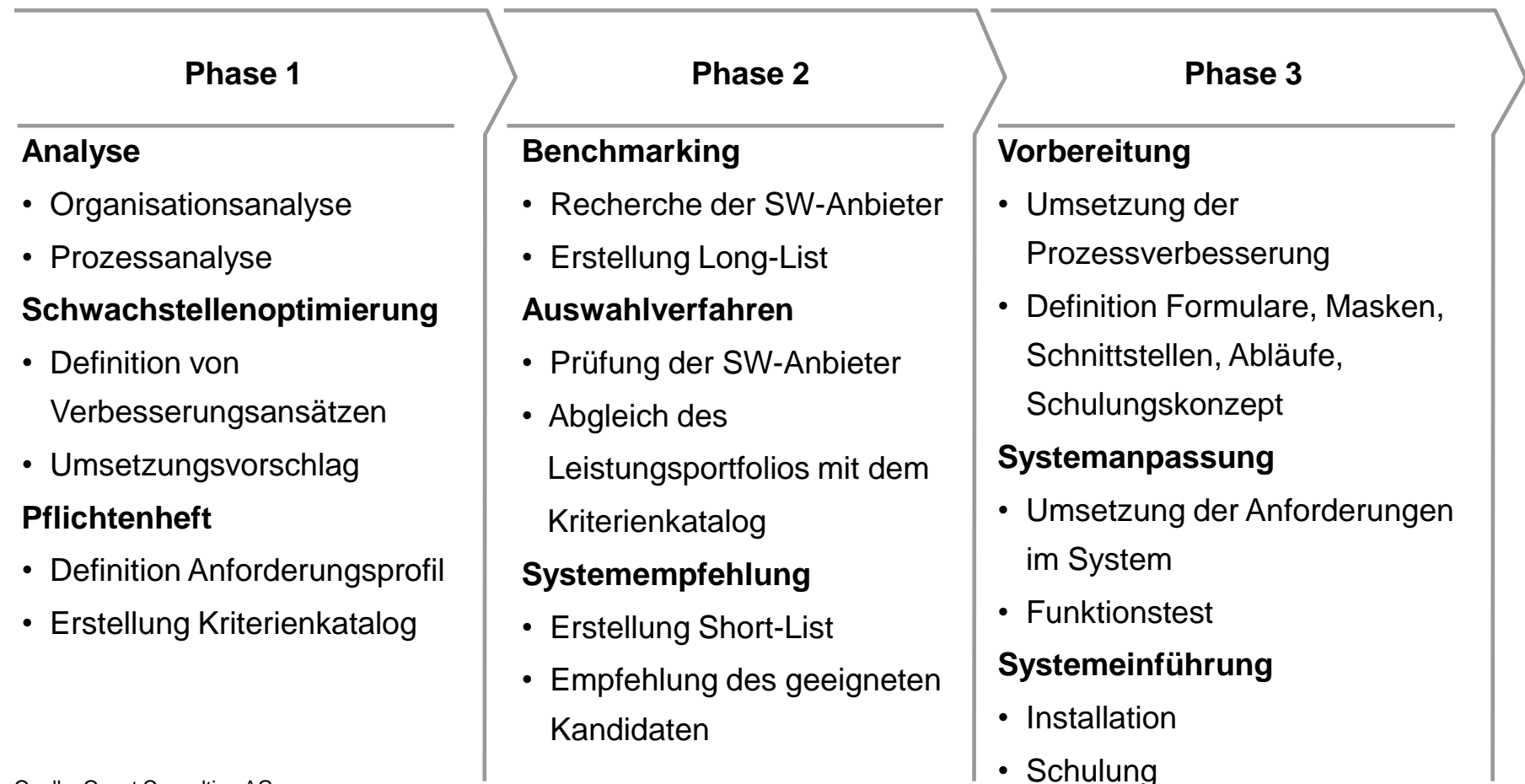
- Flexible Kontaktdatenverwaltung für Marketingzwecke
- Verwaltung Maschinenstamm mit Referenznummer, Seriennummernverwaltung und schneller Übersicht der Vorgänge pro Maschine und Kunde
- Kalkulation der Materialkosten und Fertigungskosten
- Übergabe der Warenwirtschaftsbelege an DATEV (Steuerberater)
- Verwaltung mehrstufiger Stücklisten und Arbeitspläne für die Vorkalkulation
- Verwaltung von Produktionsaufträgen mit Rückmeldung über BDE System
- Offene Datenbank für einfachen Datenimport und Datenexport
- Darstellung der Auslastungssituation graphisch mit „Verursachernachweis“
- Zusammenhängender Belegfluss über Referenznummer und Adressen
- Flexibilität und Anpassbarkeit der Anwendung für zukünftige Anforderungen



C. Geplantes Projektvorgehen

Wir stellen eine 3-stufige Vorgehensweise für die Zusammenarbeit vor und begleiten das Unternehmen während der kompletten Einführung

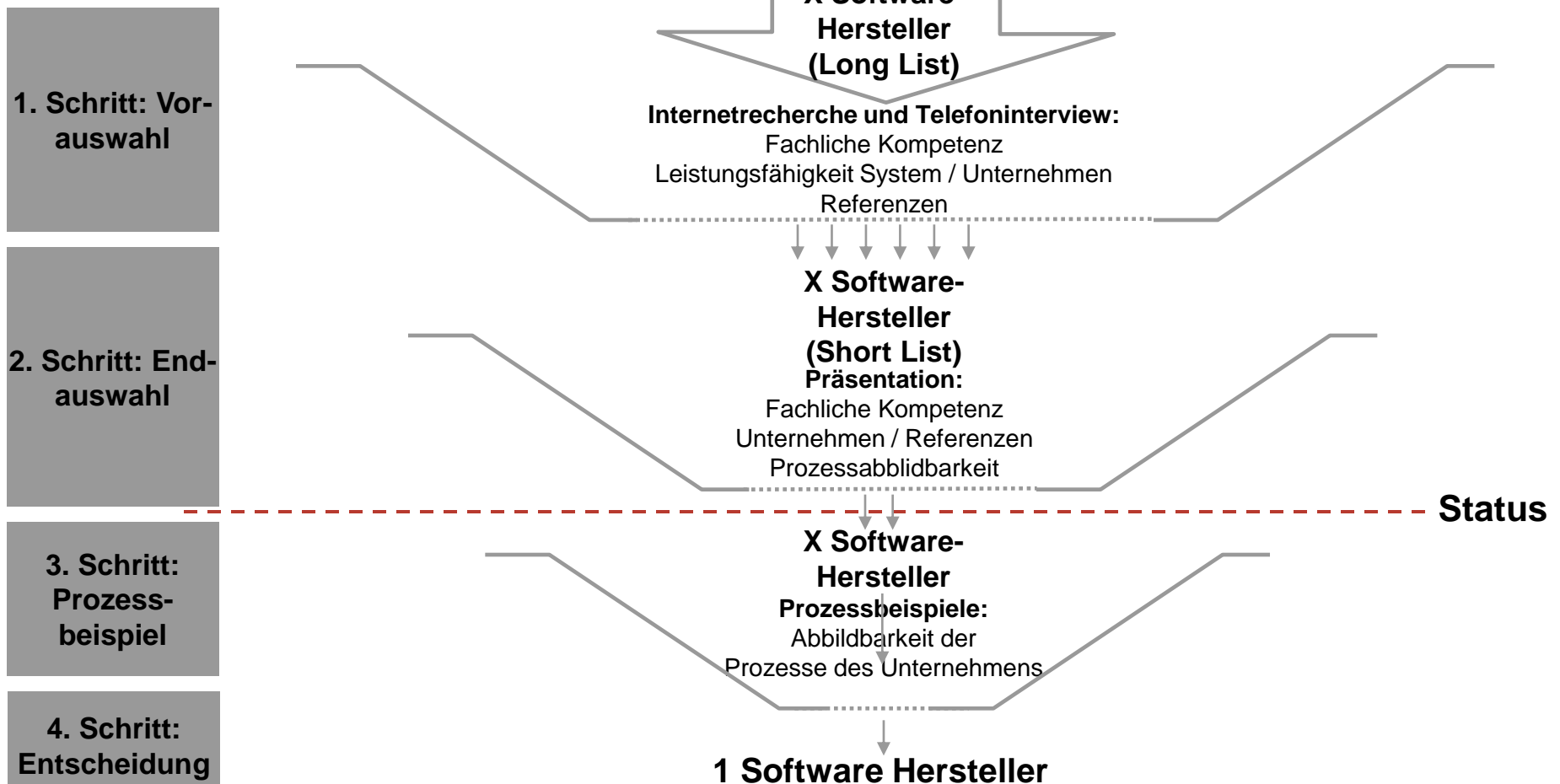
Projekttablauf





In Phase 2 wird die Auswahl eines Software-Hersteller über einen mehrstufigen Prozess gesteuert

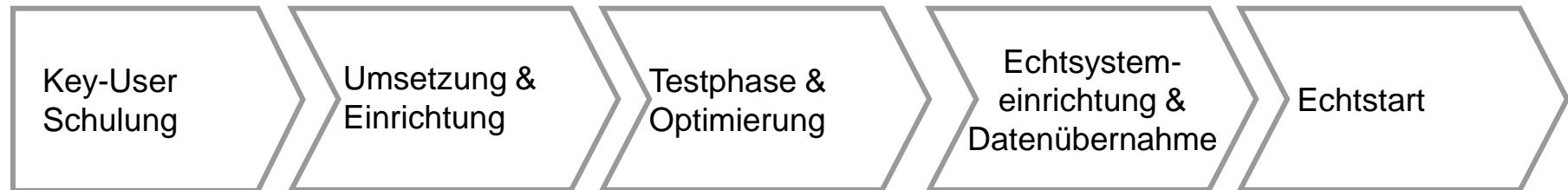
Ablauf Benchmarking Software-Anbieter





Projektorganisation in Phase 3 der ERP-Einführung des Unternehmens

Projektorganisation



Aufgaben:

- Workshops und Schulungen
- Einrichtung Testsystem
- Testen der Einstellungen mit Unternehmensdaten
- Feinjustierung der Anforderungen
- Echtssystemeinrichtung und Datenübernahme
- Betreuung der Anwender
- Optimierte und neue Prozesse von Anfang umsetzen



D. Kennzahlen / Erfolg des Unternehmens

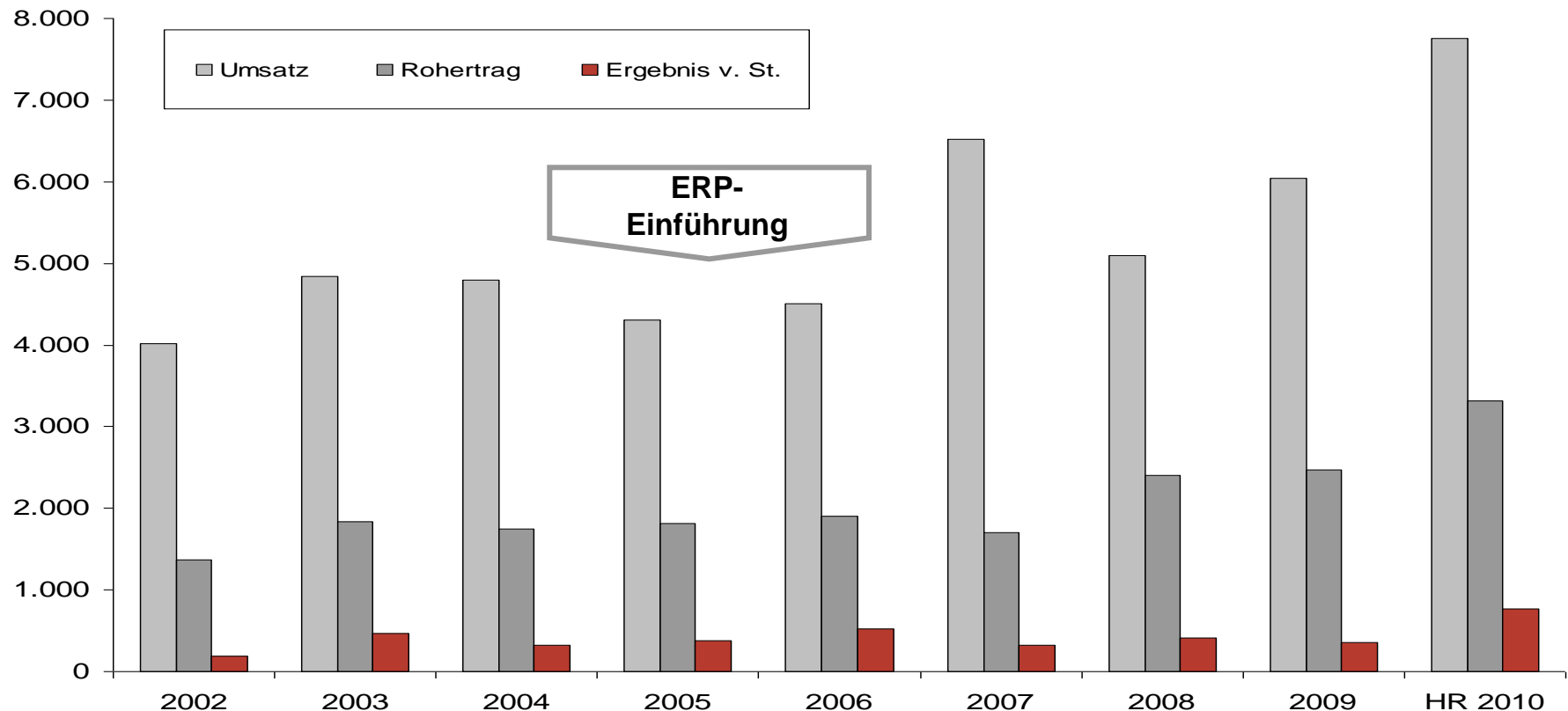
Durch die Einführung des ERP-Systems konnte das Wachstum des Unternehmens deutlich strukturierter und effizienter ablaufen

Zusammenfassung der Projekterfahrung

- Der Umsatz des Unternehmens konnte deutlich gesteigert werden, ohne die Personalkosten nennenswert zu erhöhen
- Einkäufe konnten zentralisiert und die Konditionen deutlich verbessert werden
- Einlernphasen von neuen Mitarbeitern wurden deutlich reduziert
- Durch den zentralen Kontakt- und Kundenstamm wurden erfolgreich regelmäßige Marketingaktionen implementiert
- Durch ein integriertes Controlling kann jederzeit der Status eines Auftrages eingesehen und dementsprechend gesteuert werden
- Detailwissen von einzelnen Mitarbeitern wurde in das ERP-System eingepflegt und ist somit transparent für jeden Mitarbeiter zugänglich

Der Umsatz- und Ergebnisverlauf der letzten Jahre zeigt deutlich das ungestörte Wachstum ohne Einbruch

Umsatz-, Ergebnisverlauf in TEUR





E. Vorstellung Quest Consulting



Die Philosophie der Quest Consulting stellt den Unternehmer in den Mittelpunkt – Nachhaltigkeit ist unser Anspruch

Quest Consulting – wie arbeiten wir?



individuell
nachhaltig
professionell

- Wir arbeiten eng mit dem **Unternehmer** zusammen - Konzept und Umsetzung gehen Hand in Hand
- Wir **begleiten** Sie in der Entwicklung und darüber hinaus
- Wir wollen uns an der **Nachhaltigkeit** der Ergebnisse messen lassen
- Wir glauben an die **Individualität** der Unternehmen, der Menschen und an individuelle Lösungen
- Wir gewinnen **Vertrauen** durch konsequentes Angehen der Probleme
- Wir sind **professionell** im Umgang, aber freundschaftlich in der Zusammenarbeit
- Wir wollen mit Ihnen etwas **bewegen!**

Aufgrund der langjährigen Projekterfahrung der Berater kann die Quest Consulting ein umfassendes Branchen-Know-how vorweisen

Quest Consulting – welche Branchenerfahrungen haben wir?

Konsumgüter

- Fruchtsaftabfüller
- Bekleidungshersteller
- Autohäuser
- Tankstellen
- Immobilien
- Brauerei
- ...

Industriegüter

- Solarenergie / Windenergie
- Anlagenbau
- Brauereitechnik
- Druckerei
- Halbleiter
- Maschinenbau
- Medizintechnik
- ...

Handel

- Reformhaus
- Bekleidungsfach-/ großhandel
- Heimtextiliengroßhandel
- Fliesen / Baustoffe / Baumarkt
- Automobile
- Drogeriemarkt / LEH
- ...

Bau & Projektgeschäft

- Gebäudetechnik
- Hoch- / Tiefbau
- Hochbau / Sanierung
- Kunststoff und Membranen
- Straßenbau
- Transportbeton / Betonfertigteile
- ...

Holz

- Büromöbelhersteller
- Büromöbelhändler
- Sägewerk
- Zimmerei
- Schreinerei / Objekteinrichtung
- Furnierdruck
- ...

Dienstleistung

- Bildungsanbieter
- Dentallabor
- EDV-Dienstleister
- Hotel / Klinik
- Textilreinigung / Wäscherei
- Verlag
- Maler / Lackierer
- ...

Die Quest Consulting berät kleine und große Unternehmen – und übernimmt bei der Umsetzung der Maßnahmen auch Verantwortung

Quest Consulting - welche Referenzen haben wir?

Strategieentwicklung / Vertrieb

Unternehmen

- Schreinerei / Objektinneneinrichtung
- 20 Mitarbeiter
- 2,5 Mio.€ Umsatz

Ausgangssituation

- Ertragskrise
- Kein aktiver Vertrieb
- Nachfolgeregelung erforderlich

Maßnahmen

- Strategieentwicklung – und umsetzung
- Vertriebsaktivierung im Objektgeschäft
- Begleitendes Coaching

Restrukturierung

Unternehmen

- Elektroinstallation / Gebäudetechnik
- 420 Mitarbeiter
- 46 Mio.€ Umsatz

Ausgangssituation

- Ertrags- und Liquiditätskrise
- Vertrauensverlust der Banken
- Gesellschafterstreit

Maßnahmen

- Restrukturierung
- Sicherung der Finanzierung
- Umsetzung der Nachfolgeregelung
- Begleitung der Umsetzung und Übernahme der kaufmännischen Geschäftsführung

Interimsmanagement

Unternehmen

- Mercedes Benz Vertragshändler
- 200 Mitarbeiter
- 100 Mio.€ Umsatz

Ausgangssituation

- Liquiditätskrise (Kundeninsolvenz, Scheckbetrug)
- Drei Gesellschafterfamilien

Maßnahmen

- Restrukturierung gemeinsam mit Gesellschaftern, Lieferant und Banken
- Verkauf der werthaltigen Assets
- Liquidation der nicht rentablen Betriebsteile
- Begleitung der Umsetzung und Übernahme der Geschäftsführung

Beratungserfahrung und übergreifendes Branchen- und Projekt-Know-how sind die Kernpfeiler von Quest Consulting

zuständige Ansprechpartner



Albert Hager

Tel. (0171) 141 37 29

albert.hager@questconsulting.de



Jens Gaus

Tel. (0177) 411 27 46

jens.gaus@questconsulting.de

Büro Rosenheim

Kunstmühlstraße 12a
83026 Rosenheim
Tel. (08031) 408 66-10
Fax (08031) 408 66-11

Büro München

Rosenheimer Str. 145c
81671 München

Büro Augsburg

Franz-Kobinger-Str. 7a
86157 Augsburg

Büro Stuttgart

Eichwiesenring 1/1
70567 Stuttgart