

## GDW Süd entscheidet sich für ERP*social*®

*Die Genossenschaft der Werkstätten für behinderte Menschen Süd eG (GDW Süd) hat sich im August 2007 für ERP*social*® als neue Softwarelösung für die Prozesse im eigenen Haus entschieden. Vor allem die komplexen Beschaffungs- und Lagerprozesse haben das Pflichtenheft für eine Lösung mitbestimmt. Im folgenden Interview mit Geschäftsführer Werner Block und Anna Latuske, als Prokuristin und Verwaltungsleiterin verantwortlich für das ERP-Projekt, lesen Sie mehr über den Entscheidungsprozess.*



Marc Weinhold, AZTEKA und Werner Block, Geschäftsführer der GDW Süd bei der Vertragsunterzeichnung

### Wie bestimmen die Kernprozesse der GDW Süd eine ERP-Auswahl?

Block: Die GDW Süd ist ein Werkstättenverbund mit Mitgliedern in Baden-Württemberg, Bayern und Sachsen. Gegründet wurde sie 1985 mit dem Zweck der zentralen Auftragsbeschaffung für die angeschlossenen Mitglieder. Im Jahr 1993 haben wir auch auf Beschaffungsseite erste Aufgaben übernommen, ein Bereich, der stetig an Umfang und Komplexität zugenommen hat. Auch das Franchisingkonzept für CAP-Märkte und der Umweltservice gehören zum Angebot der GDW Süd. Um diese Aufgaben optimal abzubilden, bedarf es einer zukunftsfähigen Software. Diese Anforderungen konnte unser bisheriges System nur noch bedingt abbilden. In ein bis zwei Jahren wären wir damit an die Wand gefahren.

### Welche Anforderungen sind das?

Block: Wir sind ja nicht nur zentrale Beschaffungsorganisation für unsere Mitglieder, sondern bieten diese Dienstleistung auch für Industriebetriebe an. So sind wir sogenannter Systemlieferant, der die Ware – ähnlich einem Automobilzulieferer - in Eigenverantwortung zur optimalen Versorgung der Produktion an die Kunden liefert. Dabei wickeln wir ein Einkaufsvolumen von über drei Millionen Euro im Jahr ab. Für diese Größenordnung – und wir sind weiter im Wachstum begriffen – brauchen wir absolut stabile Prozesse

Wir haben vor, mit den bestehenden Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen weiter zu wachsen. Dazu muss das Fachwissen in den Köpfen besser genutzt werden. Die Abbildung der Prozesse mit einer Software, die dieses Wissen zusammenführt, sehe ich als zentrales Element für unsere Zukunft. Manuelles Bearbeiten von Excel-Tabellen weil die ERP-Lösung was nicht abbilden kann, ist für eine schlagkräftige Organisation nicht mehr tragbar. Wir sind derzeit dabei, die interne Organisation neu zu ordnen. Um effektiv arbeiten zu können, brauchen die Mitarbeiter/innen dann auch ein geeignetes Werkzeug.

### Und das heißt ERP*social*®?

Block: Hinter ERP*social* steckt ja die ERP-Lösung von Infor, die vom Funktionsumfang her am meisten Deckung mit unseren Anforderungen hatte. Als Beispiel sei hier die Möglichkeit genannt, für Handelspartner mehrere Rollen zu definieren. Der große Infor-Konzern in Kombination mit der AZTEKA als mittelständischem Branchenanbieter ist für uns der geeignete Partner. Hier ist Investitionssicherheit fürs Produkt gepaart mit einer Kommunikation auf Augenhöhe mit unserer Organisation. Die AZTEKA hat uns in den Präsentationen am meisten überzeugt, bei der GDW Süd eine rundum gelungene Installation abzuliefern. Weiteres Argument war für uns das interessante Angebot hinsichtlich Folgekosten wie Wartung usw. Nicht zuletzt haben wir auf menschlicher Ebene einen guten Einstieg mit der AZTEKA gefunden.

## Die Leistungen der GDW Süd



Aktenvernichtung



Büroservice



Holz



Druck und Grafik



Kunststoff



Werbeartikel



Landschaftspflege



Elektro



Metall



Systemlieferung

### Wie wurden Sie auf AZTEKA und ERP*social*® aufmerksam?

Block: Wir haben vor etwa einem Jahr mit dem Auswahlprozess begonnen. Die ConSozial im November 2006 war dafür eine wichtige Plattform. Dabei wollten wir schnell zu einer Entscheidung kommen, um nicht unnötig weitere Ressourcen zu binden. Wir haben uns drei Anbieter und deren Lösung genauer angesehen. Beim Umhören am Markt wurde klar, dass wir an der AZTEKA dabei nicht vorbeikommen. Zwei unserer angeschlossenen Werkstätten haben die Lösung bereits im Einsatz.

### Welche Module werden nun eingeführt?

Latuske: Zunächst wird das Standard ERP-Paket mit den Schwerpunkten Beschaffungswesen, Verkauf / Angebotsverwaltung und Lager installiert. Ebenso sollen das Reporting und eine Lösung für die Intervallaufträge der Aktenvernichtung, die wir für diverse Kunden durchführen, eingerichtet werden. Dafür wird das Service-Modul zum Tragen kommen. Auch sollen erste CRM-Funktionen genutzt werden. Zehn Anwender werden damit beginnen, später kommen je nach Ausweitung des Systems weitere dazu.

### Wie sieht der Zeitplan aus?

Latuske: Noch im September wird das Projekt-Kickoff stattfinden, dann erstellen wir gemeinsam mit der AZTEKA den Fahrplan für den Echtstart im Januar 2008. Mit der internen Prozessanalyse sind wir gut vorbereitet, um die Abläufe mit der Software darstellen zu können. In 2008 wird sich eine Optimierungsphase anschließen, in der weitere Module geprüft werden.

### Was spielt denn zukünftig noch eine Rolle?

Latuske: Die bisherige Finanzbuchhaltung wird erst einmal weitergeführt und per Schnittstelle angebunden. Hier soll in einem zweiten Schritt die Infor-Fibu zum Einsatz kommen.

Block: Der Zugriff unserer Auftragsberater im Außendienst auf das System sehe ich als wichtigsten Schritt nach der ersten Projektphase. Ziel dabei ist es, die Auskunftsfähigkeit gegenüber unseren Kunden zu erhöhen und auch unterwegs immer in Kontakt zu sein. Informationen (Umsatzstatistiken) abzurufen, soll genauso möglich sein, wie Informationen einzupflegen (Besuchsberichte). Auch die Kommunikation mit unseren Kunden per Webinterface oder sogar EDI steht auf der Wunschliste ganz oben. In wie weit für unsere CAP-Märkte ein Handelsjahreskalender und eventuell Benchmarking-Funktionen abbildbar sind, werden wir ebenfalls prüfen.

Frau Latuske, Herr Block, vielen Dank für das Gespräch

#### Ansprechpartner zu ERP*social*®-Lösungen:

AZTEKA Consulting GmbH  
Friedrich-König-Str. 3-5  
68167 Mannheim  
Marc Weinhold  
Tel. 0163 - 77 89 560  
E-Mail: m.weinhold@azteka.de