

Internationalisierung mit den Softwarelösungen von SelectLine

Interview mit Stefan Tangl, Geschäftsführer Tangl & Weiler GmbH

Mittelständische Unternehmen sind zunehmend länderübergreifend tätig. Dies birgt auch Herausforderungen. Insbesondere, was die Koordination und Verzahnung der eigenen Standorte sowie die Kommunikation mit Lieferanten und Kunden anbelangt. Damit auch hier Prozesse optimal abgebildet werden, bedarf es einer ERP-Software, die standortunabhängig und länderübergreifend eingesetzt werden kann. Eine zentrale Projektsteuerung und Koordination sind unabdingbar, damit die ERP-Anforderungen für ein Unternehmen dieser Dimension umgesetzt werden können. Wir haben bei unserem Fachhandelspartner, der Tangl & Weiler GmbH, einmal genauer nachgefragt, wie sie die Implementierung bei ihrem internationalen Kunden, der Kopf Holding GmbH, umgesetzt haben und welche besonderen Herausforderungen es zu beachten galt. Unter dem Motto „Verzinken ohne Grenzen“ agiert die Kopf Holding in 13 Ländern an 50 Standorten. Als Dienstleistungsunternehmen, das mit einflussreichen Kunden und Partnern weltweit arbeitet, ist eine zeitgemäße und moderne Software unabdingbar, die für eine zentrale Auswertung von Geschäftszahlen sorgt und so Transparenz im Unternehmen schafft.

1. Herr Tangl, Sie haben mit der Kopf Holding GmbH einen international agierenden Kunden. In welchen Ländern ist das Unternehmen, das für umfassenden Korrosionsschutz - wie Feuerverzinkung und Pulverbeschichtung - steht, tätig?

„Mittlerweile hat die Kopf Holding Standorte bis weit über die deutsche Landesgrenze hinweg. Beispielsweise in Österreich, Tschechien, der Slowakei, Ungarn, Polen, Dänemark, Indonesien, den USA, Mexiko, Brasilien, der Türkei und den Vereinigten Arabischen Emiraten. Aktuell implementieren wir alles in den USA. In der Slowakei starten wir im Mai durch und in Tschechien erfolgt die Umstellung im Juni.“

2. Erzählen Sie uns doch etwas mehr über die Kopf Holding. Welche SelectLine Produkte und Zusatzmodule setzt Ihr Kunde ein?

„Die Kopf Holding GmbH ist ein Dienstleistungsunternehmen, das mit einflussreichen Kunden und Unternehmen weltweit interagiert und die Verzinkung und Pulverbeschichtung anbietet. Dementsprechend modern und zeitlos sollte auch die Software sein. Wichtig für das Unternehmen war, eine zentrale Auswertungsmöglichkeit der Geschäftszahlen verfügbar zu haben, ohne dabei den vorgegebenen Kostenrahmen zu sprengen. Begonnen hat die Zusammenarbeit vor ca. 5 bis 6 Jahren mit dem Standort in Schlierbach, in Baden-Württemberg. Wir haben das Werk von einem älteren ERP-System auf die SelectLine umgestellt. Dabei sind wir ganz pragmatisch an die Sache herangegangen und haben gesagt, wir stellen den einen Standort um, und schauen was passiert. Das hat wunderbar funktioniert. Aktuell werden die Warenwirtschaft und die Toolbox eingesetzt. Ergänzt bzw. abgerundet wird das Ganze mit individuellen Lösungen, die wir programmiert haben. So haben wir beispielsweise eine Waagen-Anbindung geschaffen. Diese ermöglicht es, Artikel zu wiegen und dann über einen Barcode direkt in der SelectLine einzutragen, um dann den Auftrag abzuschließen.“

Zukünftig angedacht ist auch der Einsatz des CRM-Systems am österreichischen Standort. Hier starten aktuell auch zwei Werke mit dem Modul SelectLine Mobile die ersten Versuche.“

3. Welche grundlegenden Voraussetzungen gibt es für den internationalen Einsatz einer ERP-Lösung?

„Osteuropäische Länder haben andere rechtliche Anforderungen als wir hier in Deutschland. Zudem gehört Tschechien nicht zur Währungsunion und man muss mit einer anderen Währung, den Kronen, hantieren. Schwierig stellt sich auch die Abbildung der unterschiedlichen Sprachen dar. Es muss alles übersetzt werden. Wir haben den Anspruch, dass beispielsweise ein Angebot immer einheitlich vom Erscheinungsbild ist, unabhängig vom Land, indem es genutzt wird. Texte müssen sich automatisch anpassen, wenn die Art der Verzinkung hinterlegt wird. Das bilden wir aktuell in vier verschiedenen Sprachen ab. Neben Englisch, wird standardmäßig von SelectLine mit angeboten, haben wir selbst Übersetzungen ins Tschechische und Slowakische vorgenommen. Auch für die Formulare haben wir ein einheitliches Bild geschaffen. Belegsätze, sprich ein Angebots-, Rechnungs- oder Auftragsformular, unterscheiden sich nicht von Werk zu Werk.“

Auch die rechtliche Grundlage birgt Herausforderungen. In Tschechien gibt es beispielsweise Steuersätze mit sechsstelligen Codes und nicht wie bei SelectLine üblich, nur zweistellig. Dann gibt es das Problem, dass der Steuercode bei unterschiedlichen Artikeln zwar denselben Prozentsatz aufweist, aber ein anderer Steuercode dahintersteht.

Ein weiteres Thema ist, wie bereits erwähnt, die Währung. In Tschechien wird einiges in Kronen und in Euro abgebildet. Da kann es schnell Probleme mit dem Wechselkurs geben, denn auf dem Beleg muss der Wechselkurs vom Leistungsdatum stehen. Hier kann es problematisch werden, wenn das Leistungsdatum verändert wird.“

4. In welchen Sprachen wird die Lösung abgebildet?

„Aktuell in vier Sprachen. Englisch, Tschechisch, Slowakisch und Deutsch. Hier werden wir sehen, was mit den neuen Standorten zukünftig noch ergänzt wird.“

5. Die Software wird an zahlreichen Standorten in unterschiedlichen Ländern eingesetzt. Inwiefern unterscheidet sich die Implementierung einer ERP-Software in diesem Maßstab von einem kleinen Unternehmen mit drei Mitarbeitern?

„International agierende Unternehmen mit mehreren Standorten kämpfen meist mit komplexen Koordinationsprozessen. So müssen beispielsweise Bestellungen automatisch ablaufen. Wir haben uns mit der Kopf Holding damals dafür entschieden, sogenannte Insellösungen umzusetzen. Somit haben wir in jedem Werk eine eigene SelectLine mit 3 bis 15 Mitarbeitern installiert. Diese arbeiten im Prinzip alle autark und somit ist man nicht abhängig von einem zentralen Terminalserver mit Mandanten, auf den 150 Personen oder mehr gleichzeitig zugreifen müssen. Immer freitags nehmen wir eine Datensicherung vor und legen diese zentral für die Geschäftsleitung ab. Somit sind auch Auswertungen standortübergreifend möglich.“

6. Auf welche eventuellen Hürden mussten Sie bei der Implementierung der SelectLine Software bei Ihrem Kunden achten?

„Es sind immer ähnliche Hürden, auf die man bei der Einführung einer Warenwirtschaft trifft. In erster Linie leistet man Überzeugungsarbeit bei den Mitarbeitern, dass jetzt mit einem neuen ERP-System gearbeitet wird. On Top muss man sich an dieser Stelle noch mit den Sprachen, den

Währungen und den rechtlichen Aspekten befassen. Aber auch hierfür gibt es Lösungen. Wir haben ein Makro programmiert, das die Masken automatisch übersetzt.

Vom Support unterscheidet sich hier nichts. Sicherlich muss man sich darauf einstellen, dass man nicht ausschließlich deutsche Ansprechpartner hat, sondern auch mal auf Englisch kommunizieren muss. Das ist sicherlich eine Gewohnheitsfrage.

Ein Vorteil ist, dass Masken, Formulare und Anpassungen nur einmal gemacht werden müssen. Sie können somit an allen deutschsprachigen Standorten direkt genutzt werden und die Bedienung wie zum Beispiel auch die Auswertungen sind überall einheitlich.

7. Mit der Kopf Holding haben Sie einen global aufgestellten Kunden. Warum sind die Lösungen von SelectLine auch hier besonders geeignet?

„Weil wir mit der Selectline eine Software ausgewählt haben, mit der wir die Vorgaben und Wünsche unseres Kunden zeitnah und einfach umsetzen können. Für die Endanwender ist die Warenwirtschaft einfach zu bedienen und die Umsetzung in mehreren Sprachen ist möglich.

Bisher haben wir noch alle Anforderungen umsetzen können und für beide Seiten das Optimum herausgeholt. Vor allem, weil Anpassungen mit der COM- oder API-Schnittstelle relativ einfach möglich sind.“