

# NEUE WEGE BRAUCHT DAS LAND

Text | Peter Leuten;  
Fotos | Vernhold

Die andauernde Ausnahmesituation zwingt vielerorts zum Umdenken. Die Softwareschmiede Traser und der Baumaschinenhändler Vernhold etablierten in einem aufwändigen Projekt eine neue Form der Zusammenarbeit



Die Gesamtheit der (insgesamt an die achtzig) Vernhold-Mitarbeiter musste für das Projekt begeistert und anschließend auch entsprechend geschult werden. Denn nur, wenn alle an einem Strick ziehen, kann eine ganzheitliche Software-Lösung funktionieren

**S**eit über einem Jahr diktiert die Corona-Pandemie nicht nur die Schlagzeilen der Nachrichten, sie verändert auch die Art, wie wir leben und wirtschaften. Hunderttausende Tote weltweit sind zu beklagen und die Existenz ganzer Wirtschaftszweige steht auf der Kippe. Vor diesem Hintergrund der Pandemie etwas Positives abzugewinnen klingt zynisch. Und dennoch gibt es sie, die Beispiele, die zeigen, wie plötzlich Bewegung in festgefahrene Abläufe kommt, dass es Alternativen gibt für bislang scheinbar nur auf eine ganz bestimmte Art zu bewältigende Herausforderungen. Eines dieser Beispiele liefert der Baumaschinenhändler Vernhold aus dem Münsterland. Das seit 45 Jahren bestehende Unternehmen umfasst mit vier Standorten in Münster-Hiltrup, Leer, Nordhorn und Osnabrück einen beachtlichen Wirtschaftsraum

und deckt mit seinem Maschinenportfolio die Bereiche Hoch- und Tiefbau sowie Garten- und Landschaftsbau nahezu vollständig ab. Entsprechend umfangreich gestaltet sich die Verwaltung sämtlicher Abläufe in dem rund 75 Mitarbeiter starken Unternehmen. Um sich hier zukunftssicher aufzustellen, suchte die Geschäftsleitung nach einer Software-Lösung, die möglichst alle Einzelbereiche abdeckt. Fündig wurde sie bei der Kieler Softwareschmiede Traser. Die gesamte Einführung des Systems fand unter dem Vorzeichen der Corona-Pandemie statt und wurde praktisch vollständig Remote abgewickelt. Wie lässt sich ein derart umfangreiches Vorhaben erfolgreich aus der Ferne bewältigen? Der PROTRADER hatte die Gelegenheit zu einem Interview mit den Verantwortlichen der beiden Partner, der Vernhold-Marketingleiterin Gloria Weeke und Traser-Projektmanager Christoph Kumnick.

**PROTRADER:** Frau Weeke, die Firma Traser hat Ihr Haus mit einem umfassenden ERP-System ausgestattet. Was hat den Ausschlag für dieses Projekt gegeben und was deckt das neue System ab?

**Gloria Weeke:** Unsere Geschäftsführung suchte nach einer Plattform, um die Bereiche Lagermanagement, Finanz-Buchhaltung, Einkauf, Verkauf, Warenwirtschaft und Service zusammenhängend abzubilden. Wichtig war uns dabei insbesondere, dass Geschäftsvorfälle wie der Einkauf von Materialien oder die Vermietung von Maschinen ohne zwischengeschaltete Bearbeitungsschritte automatisch zu einer entsprechenden Meldung in der Buchhaltung oder etwa einer Aufstockung im Lagerbestand führen.

**PROTRADER:** Herr Kumnick, wir verfolgen die erfolgreiche Entwicklung von Traser seit einiger Zeit und wissen, dass Ihr Unternehmen Softwarelösungen auf Microsoft-Basis entwickelt. Welches Produkt ist Basis für Ihre Entwicklung?

**Christoph Kumnick:** Im Falle von Vernhold nutzen wir eine Plattform mit dem etwas sperrigen Namen „Microsoft Dynamics 365 Business Central“, die früher unter der Bezeichnung „Navision“ bekannt war.

**PROTRADER:** Das ist eine Cloud-Lösung. Was sind die Vorteile eines solchen Ansatzes für Ihr Unternehmen, Frau Weeke?

**Gloria Weeke:** Uns war seit Längerem klar, dass die technische Basis unserer bisherigen Datenverarbeitung, insbesondere die Servertechnologie, nicht mehr dem aktuellen Stand entspricht. Mit einer Cloudlösung machen wir uns davon unabhängig und gewinnen in erheblichem Maße an Sicherheit. Außerdem können wir auf diesem Wege nicht nur unsere Standorte, sondern auch unsere Kollegen im Außendienst oder in der Werkstatt, die nicht über eine volle Büroausstattung verfügen, vollständig in unser System einbinden.

**PROTRADER:** Was muss die neue Plattform können, was waren Ihre Anforderungen?

**Gloria Weeke:** Unser Ziel war klar ein vollintegriertes System aufzubauen, das eine umfassende Abdeckung aller Geschäftsprozesse gewährleistet. Wichtig war uns dabei zudem eine verbesserte Datenqualität, die Abrufbarkeit von Auswertungen in Echtzeit und nicht zuletzt eine ausreichende Bedienerfreundlichkeit. Schließlich bringt ein solcher Neuanfang nur etwas, wenn wir alle Kollegen mitnehmen.

**PROTRADER:** Wie sind Sie auf Traser als Software-Partner gekommen?

**Gloria Weeke:** Ich kannte die Firma Traser vorher nicht. Aber unsere Geschäftsführung hatte zahlreiche Empfehlungen von Händlerkollegen.

**PROTRADER:** Kann man in groben Zügen die einzelnen Schritte skizzieren, die für einen erfolgreichen Abschluss nötig waren?

**Christoph Kumnick:** Traser geht an solche Projekte mit einer standardisierte Methodik heran, die wir im Bedarfsfall an konkrete Gegebenheiten anpassen. Im Großen und Ganzen sind es neun Phasen, die es zu bewältigen gilt. In aller Kürze sind das die Analyse des Ist-Zustands, die Prozessdefinition; die Optimierung von Geschäftsprozessen; die Einrichtung des Systems; die Übernahme vorhandener Daten; eine zweistufige Schulungsphase; eine Testphase; und schließlich die Echtumstellung. Diese ist bei Vernhold Anfang März erfolgt. Nun steuern wir auf den letzten Schritt zu, eine letzte Optimierung des Systems.

**PROTRADER:** Normalerweise werden komplexe ERP-Projekte persönlich vor Ort begleitet. In Corona-Zeiten musste das anders laufen. Was waren die größten Herausforderungen?

**Christoph Kumnick:** Wir hatten im Vorfeld des gesamten Projektes nur einen einzigen Termin vor Ort, bei dem es zur Vertragsunterzeichnung kam. In der Folge mussten wir gemeinsam gangbare Kommunikationskanäle finden und die gesamte Organisation des Projektes auf die neue Situation umstellen. Dabei haben wir registriert, mit welchem großen Elan die Vernhold-Mitarbeiter bei der Sache waren. Das hat uns vor dem Hintergrund unserer Erfahrung durchaus überrascht.

**PROTRADER:** Frau Weeke, in welchem Maße haben Sie sich in ihrem Unternehmen strategisch für das Vorhaben aufgestellt?

**Gloria Weeke:** Große Veränderungen bedeutete das Vorhaben für Vernhold vor allem in technischer Hinsicht. Für unseren Besprechungsraum haben wir einen sehr großen Bildschirm angeschafft, der es auch aus einiger Entfernung allen Mitarbeitern gestattet, Menüpunkte der Software deutlich zu erkennen. Für Außendienst und Werkstattpersonal haben wir zahlreiche Tablets geleast, sämtliche internen Arbeitsplätze hardwaremäßig auf den neuesten Stand gebracht. Auch das WLAN-System verlangte nach einem technischen Update.

**PROTRADER:** Was bedeutete die Einführung für die innerbetriebliche Zusammenarbeit?

**Gloria Weeke:** Sehr viel mussten wir innerbetrieblich

nicht ändern. Wir haben ein Team für die Umstellung gebildet und pro Bereich einen Ansprechpartner festgelegt.

**PROTRADER:** Welche Vorteile sehen Sie in der gewählten Form der Projektabwicklung?

**Gloria Weeke:** Wir sind zu einer klaren Definition von Zuständigkeiten und Kommunikationswegen gekommen, das hilft uns jetzt bei der Arbeit mit dem ERP-System. Natürlich konnten wir zudem in erheblichem Maße Fahrtkosten sparen. Erstaunlicherweise war es in vielen Fällen auch möglich, Unklarheiten über ein kurzes Telefonat auszuräumen. Die Erreichbarkeit von Ansprechpartnern war in den vergangenen Monaten deutlich besser als früher.

**PROTRADER:** Welche Nachteile sehen Sie in der gefundenen Form der Zusammenarbeit?

**Gloria Weeke:** Der nötige Zeitaufwand für den erfolgreichen Abschluss des Projektes war enorm. Uns war als Baumaschinenhändler eben auch nicht vollumfänglich klar, was alles in ein ERP-System gehört. Zweifellos wären zahlreiche Vorgänge im direkten Kontakt schneller beendet worden, zahlreiche Fragen schneller zu klären gewesen. Manches stellt sich aus der Entfernung komplexer dar, als es ist.

**PROTRADER:** Was bedeutet das neue System für Ihre Kunden?

**Gloria Weeke:** Wir hoffen, dass sie nach abgeschlossener Einführungsphase feststellen, dass wir manche Auskünfte sehr viel schneller geben können.

**PROTRADER:** Wie sieht Ihr Resümee aus? Gibt es eine Empfehlung, solche Projekte auch künftig online abzuwickeln?

**Gloria Weeke:** Einen klaren Gewinn verbuchen wir in der deutlich verbesserten Sichtbarkeit unterschiedlichster Daten, die ab sofort immer auf einem aktuellen Stand sind. Bemerkenswert empfand ich vor allem die technische Aufgeschlossenheit und die große Akzeptanz insbesondere jener Mitarbeiter, die bislang mit solcher Software kaum Berührung hatten.

**Christoph Kumnick:** Wir haben gelernt, dass es etliche Phasen in einem solchen Implementierungsprozess gibt, die sich nahezu vollumfänglich auch online abwickeln lassen. Andere Schritte, ganz besonders die Schulung von Mitarbeitern, gestalten sich auf Distanz deutlich schwieriger. Logischerweise leidet natürlich auch der zwischenmenschliche Kontakt.

**PROTRADER:** Nehmen Sie Erfahrungen aus der durch eine Zusammenarbeit auf Distanz geprägten Implementierungsphase für Ihre künftige Arbeit mit?

**Gloria Weeke:** Wir haben erkannt, wie wichtig eine eindeutige Definition von Zuständigkeiten und von Abläufen ist, auch und gerade in der innerbetrieblichen Kommunikation. Dass wir das schon bislang ganz gut im Griff hatten, haben wir erst erkannt, als es wirklich gefordert war.

**Christoph Kumnick:** Auch bei Traser zeigte sich, dass ein klares Aufarbeiten der Kommunikation und der fließenden Informationen unerlässlich ist. Darüber hinaus hat sich die Lösung Microsoft Teams als Kommunikationskanal bewährt.

**PROTRADER:** Frau Weeke, Herr Kumnick, wir danken Ihnen für Ihre Gesprächsbereitschaft und Ihre Zeit. Δ

