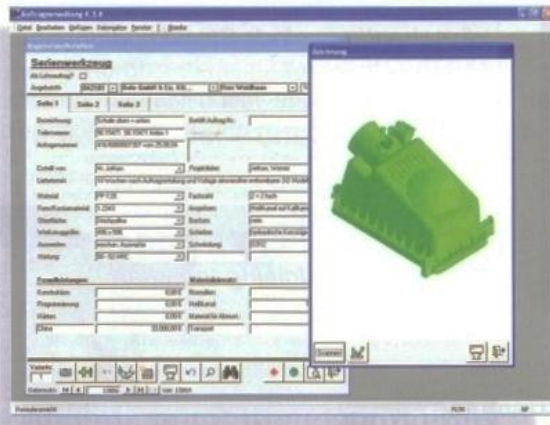


MANAGEMENT

Open-Source-ERP-System

Wachsen und Kosten senken



Angebotskalkulation mit Hilfe hinterlegter Stammdaten

IKOffice ist ein ERP-Programm (Enterprise Resource Planning), das den betriebswirtschaftlichen Ablauf in Unternehmen steuert, kontrolliert und auswertet. Die Software ist nicht nur modular aufgebaut, sie zeichnet sich auch durch ihren Open-Source-Charakter aus. Von den Vorteilen der „offenen“ Lösung profitiert zum Beispiel die Stemke Kunststofftechnik GmbH in Döbeln.

Mit zeitweise über 100 Mitarbeitern und dem Schwerpunkt Automobilzulieferindustrie reichen die Leistungen von Stemke von der Produktentwicklung und Werkzeugkonstruktion über die Fertigung von Prototypen- und Serienwerkzeugen bis hin zur Herstellung von Kunststoffteilen. Bei der Entscheidung für eine unternehmensweite Software spielte der Open-Source-Charakter eine wichtige Rolle. Diese Lizenzform gibt dem Unternehmen die Freiheit, das Programm notfalls auch ohne den ursprünglichen Lieferanten weiter zu entwickeln.

Alle Daten werden im SQL-Standard abgelegt, auf den jede gängige Software zugreifen kann. Ein weiteres wichtiges Kriterium war die Möglichkeit, die Lösung mit dem Unternehmen wachsen

zu lassen und anpassen zu können. Dieses Mitwachsen ist bei einer Migration von Vorteil und war bei der Kosten-Nutzen-Analyse ein ausschlaggebendes Argument. In der Belegschaft wurde eine breite Akzeptanz erreicht, weil die Betroffenen unmittelbar an der Integration des jeweiligen Moduls beteiligt waren.

Angebote auf Knopfdruck

Zu Beginn bietet das Programm den Anwendern gleichsam einen roten Faden. Die Stammmodule, die unter anderem die Bereiche Kunden-, Anfrage-, Angebots- und Auftragsverwaltung sowie Rechnungen und Lieferungen abdecken, bilden die Basis für weitere Module und Ergänzungen. Der Datenbestand kann im laufenden Betrieb aufgebaut und sofort genutzt werden. Bei Stemke führte dies von Seiten des Vertriebs sehr früh zu dem Wunsch, systematische Wiedervorlagestrategien zu implementieren, Kontakte zu Kunden zu dokumentieren und ein CRM-Modul

(Customer Relationship Management) zu realisieren, das den Vertrieb aktiv unterstützt. Vorlagen, die das versandfertige Angebot quasi auf Knopfdruck aus der Vorkalkulation generieren, der automatische E-Mail- oder Fax-Versand aller Dokumente und ihr dadurch gewonnenes, einheitliches Erscheinungsbild runden die Lösung ab.

Steuernde Maßnahmen, zum Beispiel wird kein Auftrag ohne vorherige Auftragsbestätigung ausgelöst, werden bis heute auf Basis von Erfahrungswerten sukzessive implementiert und tragen zu einer kontinuierlichen Verbesserung der Abläufe bei. Die Integration weiterer Module und der stetig wachsende Datenbestand ermöglichten die Realisierung individueller Planungshilfen, Controlling-Instrumente und Qualitätssicherungsmaßnahmen.

Da das System auf einem lizenzgebührenfreien SQL-Server basiert, konnte das Modul auch kostengünstig für die Auftrags- und Maschinenzeiterfassung im Werkstattbereich eingeführt werden. Ein vergleichbares BDE-System



Ingo Kuhlmann, Inhaber des Ingenieurbüros Kuhlmann, Oldenburg;
E-Mail: ikuhlmann@ingenieurbuero-kuhlmann.de

