

Branchenkompetenz ist das entscheidende Auswahlkriterium

Bislang entwickelte die SITA Rohstoffwirtschaft GmbH ihre Verwaltungssoftware selbst. Nun sorgt eine integrierte Branchenlösung für Übersicht und schnelle Prozesse.

FAST FACTS – DAS PROJEKT IM ÜBERBLICK

Unternehmen

Neben den Fraktionen Metall und Kunststoff hat Altpapier mit 85 Prozent den größten Anteil am Gesamtumsatz der SITA Rohstoffwirtschaft GmbH. Die 170 Mitarbeiter des Unternehmens erwirtschafteten 2003 in Hochheim, Mannheim und Karlsruhe einen Umsatz von 62 Millionen Euro.

Problem

Bislang wickelte die SITA Rohstoffwirtschaft GmbH das operative Geschäft mit verschiedenen Individuallösungen ab. Fehlende Schnittstellen zu anderen Systemen bremsen jedoch die Geschäftsprozesse.

Lösung

Die heterogenen Systeme der Rohstoffsparte wurden durch die Branchenlösung enwis) auf Basis von Microsoft Business Solutions-Navision abgelöst. Erstmals werden sämtliche Geschäftsbereiche mit einer gemeinsamen Software verwaltet.

Nutzen

Die Integration der Geschäftsfelder und die lückenlose Abbildung des Papiergeschäfts beschleunigen die Arbeitsabläufe im Unternehmen und entlasten die Mitarbeiter. Hinzu kommen zusätzliche Arbeiterleichterungen wie die Verarbeitung schwankender Papierpreise.

Die SITA Deutschland GmbH mit Sitz in Köln ist Komplettanbieter im Entsorgungsbereich für Kommunen, das Duale System Deutschland (DSD) sowie für Unternehmen aus Industrie, Handel und Gewerbe. Die Konjunkturschwäche der letzten Jahre ging auch an SITA Deutschland nicht spurlos vorüber. Ulrich Hasenau, Projektleiter IM des Unternehmens, bekennt: „Die Produktion und damit auch die Wertstoffmengen sind hierzulande rückläufig. Hinzu kommen die leeren Kassen der Kommunen, die Umstrukturierung beim grünen Punkt und eine zunehmende Sparsamkeit bei den Betrieben.“

Die Straffung der Betriebsorganisation und die Harmonisierung der IT-Systeme gehören daher zu den wichtigsten Maßnahmen von SITA Deutschland, um das Unternehmen für die Zukunft zu stärken. Während die SITA Deutschland GmbH im kaufmännischen Bereich mit SAP arbeitet, wird das operative Rohstoffgeschäft mit einer Individuallösung abgewickelt.

Gebremste Geschäftsprozesse

Zu den Geschäftsfeldern der SITA Rohstoffwirtschaft GmbH zählen die Aufbereitung und Vermarktung von Wertstoffen wie Metalle, Kunststoffe oder Papier,

Pappe und Kartonagen. Insbesondere in der Altpapiersparte des Unternehmens ging das Konzept einer gruppenweiten IT-Lösung nicht auf. „Von allen Sekundärrohstoffen ist Altpapier die anspruchsvollste Fraktion“, erklärt Hasenau. „Die Preise unterliegen starken Schwankungen. Einen Monat bezahlen wir die Abnahme, im nächsten bekommen wir Geld dafür. Eine einfache Auftragsbearbeitung reicht für diese Geschäftsprozesse nicht aus.“

Deshalb arbeitete die Tochtergesellschaft lange Jahre mit mehreren Eigenentwicklungen auf Basis der MS-DOS-Datenbank OpenAccess. „Leider waren die Insellösungen nicht integriert. Kreditoren- und Debitorenvorgänge wurden in unterschiedlichen Softwareprogrammen erfasst. Auch die Anbindung an SAP war unvollständig umgesetzt. Lediglich Ausgangsrechnungen ließen sich per Schnittstelle übertragen. Die Stammdaten und alle kreditorischen Vorgänge mussten wir hingegen doppelt erfassen“, benennt Ulrich Hasenau die Schwachstellen des alten Systems.

Eine neue Software sollte die Systembrüche beseitigen und die Abläufe beschleunigen. Die Realisierung erwies sich jedoch als schwierig. Weder bei der unter-



Ulrich Hasenau ist Projektleiter IM bei der SITA Deutschland GmbH

SOFTWARE UND SERVICES

Software

- Microsoft Business Solutions–Navision
- Microsoft Windows 2000 Server
- Microsoft Windows 2000
- Microsoft Windows NT
- Microsoft Office 2000

Hardware

Bei Arbeitsplätzen und Servern setzt die SITA Rohstoffwirtschaft GmbH auf Compaq. Neben stationären Pentium-III-Rechnern sind auch Notebooks im Einsatz. Der Microsoft Navision-Applikationsserver wird um einen Faxserver sowie einen CITRIX-Terminalserver ergänzt. Letzterer regelt den Datenaustausch mit den Niederlassungen. Sie greifen im Rahmen eines gesicherten virtuellen privaten Netzwerks (VPN) auf die Navision-Datenbank zu. Die Infrastruktur konzipierte T-Systems. Die SITA Rohstoffwirtschaft ist an das 32-Megabit-Backbone der Kölner Zentrale mit einer Zwei-Megabit-Datenleitung angeschlossen.

Microsoft-Partner

tegos gmbh dortmund

nehmenseigenen Software noch bei SAP ließen sich die speziellen Anforderungen mit vertretbarem Aufwand abbilden. „Wir hätten praktisch sämtliche Prozesse neu aufbauen müssen. Die Betriebskosten wären für einen mittelständischen Betrieb wie die SITA Rohstoffwirtschaft GmbH deutlich zu hoch gewesen“, beschreibt Hasenau die Zwickmühle, in der sich das Unternehmen seinerzeit befand.

Branchenfunktionen inklusive

Auf der Computermesse CeBIT 2001 hielt der Projektleiter daher Ausschau nach einer Spezialsoftware, die den vielfältigen spezifischen Anforderungen des Altpapierhandels gewachsen war. Entscheidendes Kriterium war die Branchenerfahrung des Implementierungspartners. Da die Software Buchungsdaten an SAP liefern sollte, war zudem eine nahtlose Anbindung an das Konzernrechnungswesen gefragt. Die Integration aller Unternehmensbereiche in einer gemeinsa-

rich Hasenau. „Bei diesem Programm waren alle wesentlichen Arbeitsabläufe des Altpapiergeschäfts enthalten. Die Anpassungen beschränkten sich auf betriebs-spezifische Besonderheiten.“ Die Implementierung übernahm der Microsoft Business Solutions-Partner tegos gmbh aus Dortmund.

Papierpreise im Griff

Im Oktober 2001 erfolgte die Einführung des Systems. Die Buchungsproblematik beim Einkauf bekommt Microsoft Navision mit künstlicher Intelligenz in den Griff: Bei einem negativen Einkaufspreis legt die Software automatisch eine debitorische, bei positiven Werten eine kreditorische Buchung an. „Bei der Übergabe der Datensätze an SAP werden Kontierung und Steuervorgaben mitgeliefert. Differenzen können dadurch gar nicht erst entstehen. Damit haben wir eine traditionelle Fehlerquelle ausgeschaltet“, zeigt sich Hasenau von der neuen

»Die Aussagekraft unseres Reportings ist erheblich gestiegen.«

Ulrich Hasenau, Projektleiter IM, SITA Deutschland GmbH

men Software sollte sich darüber hinaus in einem detaillierten Berichtswesen widerspiegeln.

„Unsere Wahl fiel auf enwis), eine Branchenlösung auf Basis der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware Microsoft Business Solutions–Navision“, erklärt Ul-

Lösung begeistert. Ein anderes Problem, die Ungenauigkeiten bei der Bestimmung von Papiermengen, ließ sich durch eine ausgeklügelte Verteilungsrechnung beseitigen. „Anhand von Stichproben und Erfahrungswerten rechnen wir Abweichungen heraus, etwa auf Grund von

DIE TECHNIK IM ÜBERBLICK

Microsoft Business Solutions–Navision

Rund 30 Arbeitsplätze sind an Microsoft Business Solutions–Navision derzeit angeschlossen. SITA Rohstoffwirtschaft arbeitet mit den Microsoft Navision-Modulen Debitoren, Kreditoren, Marketing, Lager und Projekte.

Branchenlösung enwis)

Die Branchenlösung enwis) vom Microsoft Business Solutions-Partner tegos gmbH liefert die erforderlichen Branchenfunktionen für das Geschäft mit den Sekundärrohstoffen.

Microsoft Windows 2000 Server

Das Serverbetriebssystem stellt der SITA Rohstoffwirtschaft GmbH integrierte Sicherheits- und Kommunikationstechnologien zur Verfügung. Dadurch wird der Datenaustausch mit den Niederlassungen in Mannheim und Karlsruhe erleichtert.

Microsoft Windows 2000

Je nach Anschaffungszeitpunkt sind auf den PC-Arbeitsplätzen Microsoft Windows NT oder Windows 2000 als Betriebssystem installiert. Um die IT-Struktur zu vereinheitlichen, wird die SITA Rohstoffwirtschaft GmbH in nächster Zeit sämtliche Arbeitsplätze mit Microsoft Windows XP ausstatten.

Microsoft Office XP

SITA Rohstoffwirtschaft GmbH nutzt die ODBC-Schnittstelle, um Unternehmensdaten von Microsoft Navision nach Microsoft Excel zu übernehmen und dort aufzubereiten. Microsoft Word und Navision sind integriert.

Nässe oder Verunreinigung. Microsoft Navision korrigiert die Mengen in der Auftragsbearbeitung automatisch“, erläutert Hasenau die Tücken des Papiergeschäfts.

Verbesserte Informationslage

Seit Mai 2002 arbeitet die Rohstoffsparte mit Microsoft Navision. Die Implementierung verlief nahezu reibungs-

fehlen, und können notfalls mit Zukäufen reagieren“, verdeutlicht Hasenau.

Weitere Standorte kommen hinzu

Hinzu kommt der Pluspunkt, dass erstmals sämtliche Rohstoffarten mit einer Software verwaltet werden. „Microsoft Navision liefert uns Zahlen auf Knopfdruck, die wir früher in stundenlangen Sitzungen mit Papier und Bleistift kalku-

»Die Branchenerfahrung des Implementierungspartners ist entscheidend.«

Ulrich Hasenau, Projektleiter IM, SITA Deutschland GmbH

los. „Ausschlaggebend für den positiven Verlauf waren vor allem drei Punkte: der hohe Standardanteil der Branchenlösung, die flexible Programmstruktur und die Branchenkompetenz unseres Implementierungspartners“, resümiert Hasenau.

Zu den größten Errungenschaften des neuen Systems zählt er die lückenlose Anbindung an die betriebswirtschaftliche Software SAP und die Zusammenführung der Unternehmensbereiche. „Wir können heute in der gleichen Zeit wesentlich mehr Daten erfassen. Die Aussagekraft unseres Reportings ist dadurch erheblich gestiegen“, unterstreicht Hasenau. So arbeitet das Unternehmen beispielsweise mit Kontingenten, die den Kunden zugewiesen werden. Dadurch sei die Auslastung der Verträge direkt abrufbar. „Unsere Disponenten sehen sofort, ob Mengen zur Vertragserfüllung

lieren mussten“, zeigt sich Hasenau zufrieden. Kein Wunder, dass der Ausbau des IT-Systems bereits beschlossene Sache ist. Neben dem Update auf die aktuelle Version von Microsoft Navision soll die Lkw-Waage ihre Wiegedaten künftig direkt in die Software einspielen. Große Synergieeffekte erwartet Ulrich Hasenau jedoch bei der derzeit laufenden Umstrukturierung der SITA Deutschland GmbH in der zweiten Jahreshälfte. „Der Handel mit Sekundärrohstoffen, der noch auf mehrere Gesellschaften verteilt ist, ist jetzt in einer Sparte zusammengefasst. Dadurch bekamen wir weitere Standorte zugeordnet“, resümiert Hasenau. Angst, über die Herausforderung zu stolpern, habe er nicht. Schließlich habe Microsoft Navision seine Flexibilität bei standortübergreifenden Abläufen bereits bewiesen.

Microsoft Business Solutions-Partner

tegos gmbh dortmund

Ralf Linnemann

Stockholmer Allee 24

44269 Dortmund

Tel.: 0231 9309370

Fax: 0231 9309371

E-Mail: rlinnemann@tegos-do.de

www.tegos.de

Geschäftskundenbetreuung

Microsoft Deutschland GmbH

Konrad-Zuse-Straße 1

85716 Unterschleißheim

Tel.: 0180 5 229552*

Fax: 0180 5 229554*

E-Mail: btob@microsoft.com

*0,12 Euro/Min., deutschlandweit

© 2004 Microsoft Corporation.

All rights reserved.

WEITERE INFORMATIONEN

Zahlreiche Unternehmen setzen auf Microsoft Business Solutions–Navision. Weitere Kundenreferenzen zu diesem Thema finden Sie unter der unten angegebenen Internetadresse.

www.microsoft.com/germany/ms/kundenreferenzen

Egmont Ehapa Verlag GmbH

Mit dem Umzug nach Berlin verlagerte Micky-Maus-Verleger Egmont Ehapa zentrale Aufgabenbereiche auf Partnerunternehmen. Eine moderne Unternehmenssoftware sorgt dafür, dass der Verlag dennoch die Zügel in der Hand behält und relevante Informationen zeitnah in Microsoft Navision erscheinen.

Erwin Telle GmbH

Die Erwin Telle GmbH schickte ihre Individualsoftware auf Unix-Basis in Rente und entschied sich für die ERP-Lösung Microsoft Navision. Nun führt die moderne Unternehmenssoftware etablierte Prozesse zusammen und verschafft den Mitarbeitern mehr Zeit für die Kundenberatung.