

in der SAP-Welt – vor der Herausforderung, zwischen einer Vielzahl an Branchenlösungen und IT-Dienstleistern zu wählen. Jochen Wießler meint, dass es mitunter sogar der schwierigste Teil bei der Einführung einer Unternehmens-Software sei, den passenden Dienstleister zu finden: „Hier gilt es, sauber und umfassend zu recherchieren. Eine erste Anlaufstelle sind dabei die Webseiten der ERP-Hersteller. Microsoft hat beispielsweise einen Lösungsfinder in seiner Webseite integriert, über den nach Branche oder Betriebsgröße passende Implementierungspartner gesucht werden können. Deren Webseite sollte man sich ebenfalls genau ansehen und sich einen Überblick über das Know-how des Systemhauses oder IT-Beraters verschaffen.“

„Einen Ansatzpunkt hierfür stellen beispielsweise Zertifikate der Hersteller dar, die eine Aussage über die Expertise des Partners zulassen“, so Wießler. „Darüber hinaus ist es ratsam, sich Fallbeispiele anzusehen, wie ein Software-Haus eine ERP-Lösung bei einem branchennahen Unternehmen eingeführt hat. Sowohl in Fach- und Branchenmagazinen als auch auf den Webseiten der Hersteller finden sich solche Fallstudien. Erst in einem nächsten Schritt erfolgt dann der Griff zum Telefon.“

Die Schweizer Alternative

Praktisch allen größeren ERP-Systemen ist gemein, dass erhebliches Know-how über Prozessabläufe und die Optimierung von Prozessen in die Software eingeflossen ist. Zumindest bei Standardprozessen ist die Wahrscheinlichkeit sehr hoch, dass der in Software gegossene Best-Practice-Vorschlag des Anbieters gleichwertig oder besser sein kann als die bisher gewohnte Handhabung im Unternehmen. Nur wer hier ein offenes Ohr für die Vorschläge von Anbieter und Implementierer hat, reizt das Optimierungspotenzial voll aus.

Christian Wiese, Product Marketing Manager bei der Bison Schweiz AG, erläutert: „Kleinere und mittlere Unternehmen unterschätzen oft die Möglichkeiten der Automatisierung von Prozessen im Unternehmen.“ Denn KMU betrachten ihre eigenen Prozesse oft als sehr individuell ausgeprägt und unterschätzen die Möglichkeiten der Standardisierung.

Die Business-Software *Greenax* wird in Deutschland erst allmählich mit dem Namen Bison in Verbindung gebracht. Der Grund: Die Schweizer waren ur-

sprünglich eine Vertriebspartnerschaft mit SoftM eingegangen; das Unternehmen bediente den deutschen Markt. Nachdem SoftM Ende 2006 den ERP-Anbieter Semiramis übernahm, fuhr es das Engagement in Sachen *Greenax* zurück, und die Schweizer kümmerten sich in Folge nicht nur um Konzeption und Entwicklung, sondern auch um den Vertrieb in Deutschland.

Christian Wiese betont: „Die moderne Technologie von *Greenax* ermöglicht eine besonders flexible und benutzerfreundliche Abbildung von Prozessen. Die Architektur und Vorkonfiguration der Standard-Prozesse basiert auf modernster Technologie und über 25 Jahre Erfahrung von Bison und ihren Entwicklungspartnern.“ Das System ist laut Bison komponentenbasierend und kann im Sinne der SOA-Technologie (Service oriented Architecture) flexibel konfiguriert und mit anderen Systemen verknüpft werden. Und *Greenax* ist sowohl Server- als auch Client-seitig auf Linux und Windows einsetzbar.

Als technologischen Joker hebt Wiese die Release-Fähigkeit hervor: „Die moderne Technologie (*Java EE in Bison Solution*) stellt für Entwickler und Anwender nur Parameter, Services (Geschäftsarten) oder *Greenax*-interne Abläufe (Workflows) zur Verfügung, die geschäftliche Eigenschaften von Objekten verändern. So sind die technologischen Eigenschaften der Objekte sicher gekapselt und damit vor fehlerhaften Manipulationen geschützt. Das ist die Grundlage der Release-Fähigkeit von *Greenax*.“

Angesprochen darauf, welchen Markt die Lösung adressiert, antwortet Wiese: „*Greenax* ist eine Business Software für den Mittelstand und deckt mit ihren Prozessen die wesentlichen Abläufe eines modernen Unternehmens ab. Bisher lag der Fokus klar auf dem Bereich Handel. Branchenlösungen existieren für folgende Industrien: Technischer Handel, Agrarhandel, Nahrungs- und Genussmittel-Industrie sowie Stahl-, Röhren- und Baustoffhandel. Das Thema PPS ist bei *Greenax* im Aufbau, erste Projekte werden mit dem Partner Dakoda, Software-Hersteller für Produktionsplanung und -steuerung in Paderborn, realisiert.“

Der ehemalige Bison-Partner SoftM bietet einige Business-Software-Produkte an. Die bewährte und ausschließlich für die AS/400 verfügbare *SoftM Suite* etwa ist eine integrierte betriebswirtschaftliche Standard-Software, deren Funkti-



Einerseits können Berater wertvolle Hilfe leisten. Andererseits verwässern manche die Zielvorstellungen.

STATEMENT



Klaus Heintel
Internationaler Projektleiter der
ABAS Software AG

Stiller Boykott

„Was nützt der fachkompetenteste Key-User, wenn er nicht in der Lage ist, sein erworbenes Wissen weiterzugeben? Wichtig ist auch, dass jeder Mitarbeiter im Projektteam wirklich hinter der ERP-Einführung steht. Ein stiller Boykott hat schon so manche Einführung erschwert oder die Kosten gesteigert.“