

Modernes ERP für sonnige Zeiten im Grosshandel

Die Solarbranche ist weltweit nach wie vor eine Wachstumsbranche. Zu den Pionieren in der Schweiz gehört seit rund 25 Jahren die Solarmarkt GmbH. Das Unternehmen hat sich vom Einmannbetrieb zu einem der wichtigsten Grosshändler für Photovoltaik-Produkte entwickelt. Die damit verbundenen Herausforderungen wurden mit dem ERP-System toasca gemeistert.

Die Solarmarkt GmbH mit Sitz in Aarau ist ein führender Grosshändler in der Schweiz für Photovoltaik-Komponenten. Das Angebot umfasst sämtliche für die Installationen einer kompletten Solarstromanlage notwendigen Komponenten. Dabei kommen ausschliesslich Qualitätsprodukte namhafter Hersteller zum Zuge. Nebst ihrer Tätigkeit als Grosshändler, entwickelt die Solarmarkt GmbH auch eigene Produkte, welche sie in ihrem Auftrag herstellen lässt. Zu den Kunden in der ganzen Schweiz zählen vorwiegend Installateure aus dem Elektrogewerbe, Dachdecker und spezialisierte Solarinstallateure. Gegründet wurde das Unternehmen 1990 von Urs Kessler, welcher die Firma mit ihren 27 Mitarbeitenden auch heute leitet. Von der Planungs- und Montagefirma für Solartechnik hat sich die Solarmarkt GmbH kontinuierlich zum wichtigsten Grosshändler für Photovoltaik-Produkte in der Schweiz entwickelt.

Ausgangslage



Seit ihrer Gründung verfolgt die Solarmarkt GmbH das Ziel, durch das Zusammenführen von Menschen und Photovoltaik eine nachhaltige Energieversorgung für die Zukunft mit aufzubauen. Die weltweit steigende Nachfrage nach Solarmodulen hat auch der Solarmarkt GmbH in der Schweiz zum Wachstum verholfen. Vom kleinen Zulieferer und Installateur konnte sie sich als führender Grosshändler von Photovoltaikprodukten etablieren. Doch dieses rasante Wachstum hatte auch Nachteile: Die internen Prozesse wurden zu träge und entsprachen nicht mehr den Erwartungen und Anforderungen des Marktes. Ein internes Projektteam wurde beauftragt, die Prozesse in den Bereichen Beschaffung, der Lagerbewirtschaftung bis hin zum Verkauf und Warenausgang zu untersuchen und Lösungsvorschläge anzubringen, welche sich an den heutigen Marktanforderungen orientierten. Dabei entpuppte sich die bestehende, über die Jahre gewachsene und individuelle entwickelte Unternehmenslösung als Hindernis. Die Weiterentwicklung war nicht mehr gewährleistet; ausserdem genügte die Lösung in vielen Punkten den heutigen Anforderungen nicht mehr. Schmerzlich vermisst wurden beispielsweise wichtige Funktionen für Marketing, Verkauf und Service.



Glänzende Aussichten für die Energie der Zukunft, strahlende Anwender dank dem ERP-System toasca: Die Solarmarkt GmbH blickt sonnigen Zeiten entgegen.

Zielsetzung



Der Fokus dieser Projektarbeit lag primär auf den Kernprozessen im Vertrieb und Einkauf. Erklärtes Ziel war es, ein integriertes, modernes ERP zu finden, welches die Mitarbeitenden in ihren Prozessen optimal unterstützt und gleichzeitig möglichst viele Anforderungen bereits im Standard abdeckt. In diesem Zusammenhang musste die bestehende Geschäftsapplikation abgelöst und die vorhandenen Daten übernommen werden. Interne Geschäftsprozesse sollten so weit als möglich automatisiert werden, um eine nachhaltige Effizienzsteigerung zu erreichen. Ein wesentliches Augenmerk lag auch auf der Verbesserung der Datenqualität, insbesondere für das Unternehmenscontrolling. Zudem sollte die Schnittstelle zum Logistikunternehmen Planzer verbessert werden. Ganz besonders am Herzen lag der Solarmarkt GmbH jedoch der Bereich Kundendienst; mittels Customer Relationship Management (CRM) sollte die Betreuung von Interessenten und Kunden weiter optimiert werden.

Vorgehen



Um eine effiziente Vorgehensweise in der ERP-Evaluation sicherzustellen, wurden als erstes die wichtigsten Prozesse identifiziert. Bei der Solarmarkt GmbH waren das folgende fünf Hauptprozesse: Verkauf ab Lager, Verkauf Einmalartikel, Lager füllen, Schulung und Produktion. Diese Prozesse wurden in Workshops mittels stellenorientierten Ablaufdiagrammen (SAD) analysiert. Dabei wurde die gemeinsame Sicht auf die Prozesse und Problemfelder im Tagesgeschäft verstärkt. Durchgeführt wurden die Workshops im Team mit allen betroffenen, leitenden Mitarbeitenden. Punktuelle Prozessverbesserungen sind dabei gleich in den Betrieb eingeflossen. Die erarbeiteten Prozesse bildeten das Rückgrat des Evaluationsprozesses und wurden den potentiellen Anbietern im Rahmen einer Informationsveranstaltung vorgestellt. Dabei wurden die Arbeitsweise, Bedürfnisse und Hauptanforderungen bei der Solarmarkt GmbH thematisiert. Mit den erfolgversprechendsten Systemen wurde anschliessend eine vertiefte Offert- und Präsentationsrunde durchgeführt mit Fokus auf die kritischen

Anwendungsbereiche. Bei der Endausscheidung fiel die Wahl auf das ERP-System toasca des Schweizer Softwareherstellers dynasoft. Ausschlaggebend war nicht nur, dass die Lösung die Anforderungen perfekt erfüllte, sondern dass auch die Chemie zwischen Anbieter und Anwender auf Anhieb stimmte.

Lösungskonzept



Die Einführung des ERP-Systems toasca umfasste die komplette Ablösung der alten Software. Dazu gehörte auch die Schnittstelle zum externen Logistikunternehmen Planzer. Dieses erbringt für die Solarmarkt GmbH sämtliche Leistungen rund um den Versand und die Lagerung der Photovoltaik-Produkte. Dabei findet ein voll-integrierter Daten- und Informationsfluss statt. Kunden können beispielsweise jederzeit und von überall her Anfragen und Bestellungen an Solarmarkt übermitteln. Dabei steht den Kunden ein personalisiertes Web-Login zur Verfügung mit «seinen» Preisen und der entsprechenden Produktverfügbarkeit. Einfache Bestellungen werden direkt vom Kunden an Planzer übermittelt, gerüstet und ausgeliefert. Die Lieferungen werden an Solarmarkt zurückgemeldet, welche diese entsprechend verrechnet. Die reibungslose Zusammenarbeit mit Planzer hat zur Folge, dass die Mitarbeiter von täglichen Kleinbestellungen entlastet werden. Dies wiederum führt dazu, dass die Mitarbeitenden mehr Zeit für die persönliche Betreuung von Kunden haben. Dank dieser Effizienzsteigerung der internen Prozesse ist die Solarmarkt GmbH trotz erhöhtem Margendruck weiterhin konkurrenzfähig und kann umfassende Dienstleistungen wie Projekt- und Produktberatung, Kundenberatung vor Ort, Produkteentwicklungen usw. anbieten. Firmengründer und Geschäftsführer Urs Kessler bringt das auf eine einfache Formel: «Gute Betreuung und Dienstleistungen = Kundenzufriedenheit = Kundenbindung!».

Im Handel mit hohen Umsätzen und kleinen Margen sind zeitnahe oder vorauseilende Indikatoren überlebenswichtig. Hier konnte dynasoft mit ihrer eigenen Finanzbuchhaltung und dem entsprechenden Knowhow den kritischen Wechsel von der bisherigen Buchhaltungssoftware auf die Finanzlösung von toasca mit Bravour meistern. Da die Solarmarkt GmbH zu einem deutschen Konzern gehört, muss das Unternehmen täglich pünktlich um zehn Uhr die aktuellen Umsatz- und Auftragszahlen dem Mutterhaus melden. Was früher regelmässig nervenaufreibenden Stress mit sich zog, vollzieht sich heute dank toasca fast vollautomatisch. Gleichzeitig ist die Liquiditätsplanung des Unternehmens jederzeit auf dem aktuellen Stand.

Fazit



Stabilität und Qualität attestiert Geschäftsführer Urs Kessler der neuen ERP-Lösung toasca: «Wir sind mit dem Erreichten sehr zufrieden. Die Zusammenarbeit mit dem Softwareanbieter dynasoft ist ausgezeichnet.

Sowohl die vereinbarten Termine als auch die Preise wurden eingehalten. Wir konnten das ERP schnell operativ nutzen und merken sukzessive die Verbesserungen in den Prozessabläufen.» Gleich die Kooperation mit der externen Logistikfirma Planzer früher einer fehleranfälligen Blackbox, stimmen die Transaktionen heute perfekt. Möglich gemacht hat dies der Einsatz von toasca als flexibel anpassbares, offenes ERP-System sowie der professionelle Support durch ein IT-Unternehmen auf Augenhöhe.

Erfahren Sie...

- + wie ein ERP tägliche Routinearbeiten automatisieren und verbessern kann.
- + welche positiven Auswirkungen die Auslagerung von Logistikservices auf die Kundenbetreuung hat.

Das Projekt

Anwender	Solarmarkt GmbH 5000 Aarau www.solarmarkt.ch	
Mitarbeiter	27	
User	27	
Branche	Grosshandel mit Photovoltaik-Produkten	
Thema	ERP, CRM, Logistik	
Anbieter	dynasoft AG 4501 Solothurn www.dynasoft.ch	
Lösung	tosca	

Anwender-Tipp

«Bei der Einführung eines ERP-Systems ist es wichtig, dass man von Anfang an die Mitarbeitenden mit ins Boot holt und motiviert. Das Projekt muss auf allen Ebenen und in allen Bereichen unterstützt und gelebt werden, dann entsteht eine tolle Sache, die das ganze Unternehmen weiterbringt.»

**Urs Kessler, Geschäftsleitung
Solarmarkt GmbH**