

ComputerPartner

Sonderdruck aus Ausgabe 11 vom 19. Juli 1996

Singhammer Datentechnik verkauft seinen Mitbewerbern Softwarelösung

München: Die deutschen Systemhäuser leben davon, Ihren Kunden maßgeschneiderte EDV-Lösungen zu verkaufen. Da sollte man doch annehmen, daß die Lösungsanbieter in Ihren eigenen vier Wänden nur mit dem Besten vom Besten für reibungslose Geschäftsabläufe sorgen. Tatsächlich wird bei den meisten Systemhäusern und IT-Fachhändlern EDV-mäßig Flickschusterei betrieben. Die Münchner Singhammer Datentechnik GmbH schafft Abhilfe mit einer für Systemhäuser maßgeschneiderten Softwarelösung

Reinhold Schulz, Geschäftsführer der Schulz Bürozentrum GmbH in München und seine Mitarbeiter blicken endlich durch: "Wir haben unser Haus zusammengefaßt. Alle Informationen sind jetzt für alle sichtbar." Vor etwa einem Jahr hat er sich entschlossen, seinem Unternehmen ein einheitliches EDV-Konzept zu verpassen. Vorher hatte es bei dem Bürovollausstatter nur Insellösungen gegeben: Die Buchhaltung nutzte diese Softwarelösung, der technische Support jene, alle wurstelten alles in ihre Textverarbeitung und die eine Hand – sprich Abteilung – wußte nicht, was die andere tat: "Jeder Vorgang wurde fünfmal in die Hand genommen und getrennt erfaßt", beschreibt Schulz die damalige Zettelwirtschaft. Das Problem hatte man schon länger erkannt, jedoch sah Schulz keine Softwarelösung auf dem Markt, die den Anforderungen des mittelständigen Dienstleisters entsprach: SAP ist uns einfach ein paar Nummern zu groß und zu teuer". Ähnlich war es auch der Singhammer Datentechnik GmbH in München ergangen. Dort sagte man sich Anfang der neunziger Jahre "Selbst ist der Mann" und bastelte eine eigene Lösung auf der Basis von Navision 3.x. Die modulare Business-Software auf Client-Server-Basis aus Dänemark sucht und findet ihre Zielgruppe bei mittelständischen Unternehmen mit zirka zehn bis 100 Arbeitsplätzen pro Server und liegt damit genau zwischen der Megalösung SAP und der Minilösung KHK.

Die Grundversion bietet sechs Basismodule für alle wichtigen kaufmännischen Aufgabe. Navision-Partner, die sogenannten Solution Center, können dann mit Hilfe von Zusatzapplikationen und eigenen Anpassungen Individuallösungen für ihre Kunden zusammenstellen. Die Systemhauslösung (SHL) des Solution Centers Singhammer war zunächst nur für den internen Gebrauch gedacht. "Auf der Systems '95 wurde uns durch Nachfragen anderer Systemhäuser der enorme Bedarf plötzlich klar", erzählt Geschäftsführer Dr. Josef Böck. Seither vermarktet Singhammer seine SHL bei der Konkurrenz. Zehn Systemhäuser haben die Lösung bisher gekauft. Preislich ist dabei zwischen 70.000 Mark und einigen hunderttausend Mark alles drin ,je nach Anzahl der Arbeitsplätze, der Datenbankgröße und dem Dienstleistungsaufwand. Problemlos war die Umstellung bei Schulz nicht. Zum ersten Mal hatte es Singhammer mit einem Client-Server-System unter Unix mit immerhin 100 Navision-Arbeitsplätzen zu tun. Neben technischen Problemen gehörten auch ein bis zwei Schulungen pro Mitarbeiter zu den üblichen Anlaufschwierigkeiten. Um niemanden zu überfordern, wurde das System Zug um Zug eingeführt. Ende Juli, wenn auch die Retourenabwicklung auf SHL umgestellt ist, wird die Installationsphase insgesamt ein Jahr gedauert und Investitionen von 200.000 Mark in die Software und 150.000 Mark in die Hardware gekostet haben.

In harten Zahlen kann Schulz die Produktivitätssteigerung noch nicht ausdrücken. Bisher ist er aber sehr zufrieden : "Wir haben jetzt endlich ein System, das von Einkauf bis Bestellwesen, von Support bis Garantieabwicklung alles Integriert." Transparenz ist der Begriff, mit dem sowohl Böck als auch Schulz immer wieder die Vorteile der Softwarelösung beschreiben. Ich habe jetzt auf Knopfdruck den Überblick über jede Abteilung, jeden Auftrag, jeden Verkäufer und jeden Kunden. Dadurch bin ich schneller und kann jedem Kunden maßgeschneiderte Angebote und Konditionen anbieten ohne daß ich mir vorher alle Informationen mühsam zusammensuchen lassen muß", erklärt Schulz. Auf keinen Fall soll die gesteigerte Effizienz zu einem Personalabbau führen. Durch den Preisverfall in der IT-Branche muß immer mehr Ware bewegt werden, "und dabei", so Schulz, "hilft uns Navision."(ld)

SINGHAMMER DATENTECHNIK GMBH

- Vertriebsinformationen, Adressenverwaltung, Marketing, Angebote, Preislisten, Kundenindividuelle Preisfindung

- Auftragsabwicklung, Systemaufträge, Projekte, Artikelhistorie, Ressourcen, Seriennummernverwaltung
- Bestellwesen, Planung, Disposition, Kontrolle, Helpdesk
- Support Management, Call-Dispatch, Reparaturen, Wartungsverträge, Garantieabwicklung, Mietgeräte, Retouren, Installierte Basis, Einsatzsteuerung, Arbeitsberichte, Schnittstellen, Auswertungen.
- Optionale Komponenten sind zum Beispiel: Lesestifterfassung, Chargennummernverwaltung, Copy Charge für Kopiergeräte, Kassenintegration, Schnittstellen zu IBM und Compaq.

