

ComputerPartner

Ausgabe: 34/98

Navision Financials ist Zentrum der Lösung

München: Warenwirtschaftslösungen gibt es wie Sand am Meer –doch kaum welche, die speziell auf den IT-Handel zugeschnitten sind. "SHL" soll Systemhaus-Chefs die Zahlen offenlegen.

Die Singhammer IT Consulting GmbH bietet die betriebswirtschaftliche Lösung speziell für Systemhäuser, Computerhändler und IT-Dienstleister und spricht auch ausschließlich diese Zielgruppe an. Josef Böck, Geschäftsführer des jungen Consulting-Unternehmens, hält nichts davon, als Lösungsanbieter auf mehreren Hochzeiten zu tanzen: "-SHL ist für andere Branchen untauglich." Daß Singhammer IT Consulting aus der gleichen Branche wie die Zielgruppe für SHL kommt, sieht Böck als großes Plus der Lösung, denn er kennt die Bedürfnisse der Kunden aus dem eigenen Arbeiten. "Das System unterstützt sowohl das Handels-, das Projekt- als auch das Dienstleistungsgeschäft," erklärt der Geschäftsführer.

Sein Unternehmen entstand aus der in München ansässigen Singhammer Datentechnik heraus, bei der Böck seit vielen Jahren arbeitete. Diese führte 1990 Navision 3.02 ein und entwickelte die hauseigene Warenwirtschaft weiter zur heutigen Singhammer-Lösung inklusive eines Dienstleistungs-Managements. Seit der Systems 1995, als andere Systemhäuser auf Singhammer zukamen und sich nach der Lösung erkundigten, begann das Systemhaus, die Lösung zu vermarkten. Anfang Januar 1999 feiert die Singhammer IT Consulting GmbH Geburtstag, denn Anfang 1998 kaufte Böck die Lösung, gründete das Unternehmen und übernahm die Geschäftsführung.

Inzwischen ist SHL 16mal in Deutschland installiert. Die Finanzbuchhaltung von Navision ist das Zentrum der Lösung. Mit SHL werden der Vertrieb, die Auftragsbearbeitung, die Logistik, das Helpdesk, der Technische Außendienst, die Software-Entwicklung, das Vertragswesen, das Controlling und die Projektorganisation gesteuert. Böck weist darauf hin, daß das Modul "Ressourcen", das Navision in den Stammdaten vorsieht, ein besonders wichtiger Teil von SHL ist: "Wenn man keine 'Ressourcen' hat, kann man Mitarbeiter und Dienstleistungen nicht gut verwalten. Viele Lösungen sehen dies in ihren Stammdaten nicht vor."

Die Besonderheiten der Lösung

Eine Erweiterung, mit der Singhammer Navision Financials weiterentwickelte, ist das Vertragswesen. Es soll die einfache Verwaltung von Supportverträgen, Abrufaufträgen oder verlängerter Garantie ermöglichen. "Mit anderen Lösungen ist nur schwer nachvollziehbar, welche Leistungen zum Zeitpunkt des Verkaufs für einen Artikel gegolten haben, zum Beispiel eine Drei-Jahres-Garantie oder eine bestimmte Reaktionszeit bei technischen Problemen." Diese Bedingungen werden jetzt sozusagen als Rucksack an einen Artikel angehängt, so daß sie für Vertrieb und Support auf Mausklick einsichtig sind. Transparenz heißt das Schlagwort, das den Einsatz von betriebswirtschaftlichen Lösungen in Unternehmen vorantreiben soll. Dazu zählt laut Böck, daß mit SHL zum Beispiel der Einkäufer gleich prüfen kann, ob eine Rechnung stimmt, und nicht erst die Buchhalterin. Sie wird dadurch entlastet, mit der Folge, daß die Buchhaltung eines Unternehmens klein gehalten werden kann.

Eine weitere Besonderheit der Lösung liegt in der Koppelung des Moduls "Reparaturauftrag" mit dem Bestellwesen. Bei Ersatzteilbedarf kann eine Bestellung direkt aus diesem Modul erfolgen. Wenn die Ware dann eintrifft, wird sie gleich der Reparatur zugeordnet.

Damit der erfolgreiche Einsatz von SHL bei den IT-Händlern garantiert ist, nennt Böck als betriebliche Voraussetzungen: Zwischen 20 und 150 Mitarbeiter sollen die Lösung nutzen. Die Aufgabenteilung in unterschiedliche Bereiche des Unternehmens muß Projekte und Dienstleistungen im technischen Umfeld durchführen und hat eine komplexe Auftragsabwicklung. Als letzten Punkt erwähnt Böck die Bereitschaft, mögliche Organisationsveränderungen im Sinne des Standards von SHL für Navision Financials ins Auge zu fassen.

Sechs Monate Vorbereitung

Am Anfang eines Projektablaufs, dessen Ziel der Einsatz von SHL im jeweiligen Unternehmen ist, steht ein eintägiger Entscheider-Workshop. Das Wie, Wann, Was und Wer legen wir mit dem Kunden fest", erklärt Böck den Einstieg. Der Kunde stellt daraufhin ein Projektteam zusammen, das von Singhammer IT Consulting auf SHL geschult wird. Es erarbeitet die Gesamtkosten für die Lösung, weil erst nach der Ausarbeitung der Anforderungen ersichtlich wird, welche Änderungen IT Singhammer Consulting durchführen muß. Als "Pi-mal-Daumen-Kosten" gibt Böck zwischen 60.000 und 100.000 Mark an plus 1.000 Mark pro User und Schulungen. Ein Schulungstag kostet rund 2.000 Mark. Mit 150.000 Mark aufwärts müssen Kunden folglich rechnen.(is)

