



Alles sauber: Kärcher Reinigungssysteme via myfactory Software

Reinigungstechnik Robert Drescher dockt mit myfactory an Kärcher an

Wer kennt sie nicht, die Reinigungssysteme der Weltmarke Kärcher? Seinen jüngsten Coup landete das deutsche Vorzeigeunternehmen mit der spektakulären restauratorischen Reinigung der Monumentalköpfe der amerikanischen Präsidenten George Washington, Thomas Jefferson, Theodore Roosevelt und Abraham Lincoln am Mount Rushmore in South Dakota, USA, dem neben der Freiheitsstatue wohl bekanntesten Wahrzeichen der Vereinigten Staaten. Kärcher verfügt allein im Reinigungsbereich über ein Portfolio von mehr als 1.000 Geräten mit unterschiedlichsten Leistungsmerkmalen und Einsatzgebieten und benötigt schon alleine aufgrund dieser Produktvielfalt leistungsstarke und hoch spezialisierte Vertriebspartner. Einer dieser starken Partner ist die Reinigungstechnik Robert Drescher aus Westhausen in Thüringen. Erfahren Sie hier, wie Kärcher und Reinigungstechnik Drescher sich über die myfactory.BusinessWorld miteinander vernetzt haben und gemeinsam erfolgreich für saubere Lösungen sorgen.

DIE HERAUSFORDERUNG: ▶

Die Firma Kärcher spielt in ihrem Marktsegment ohne Zweifel weltweit in der Champions League. Unternehmen, die als Partner mit solch einem führenden Global Player dauerhaft, effektiv und erfolgreich kooperieren wollen, sind gefordert, ihre internen Geschäftsabläufe sowie die unternehmensübergreifenden Prozesse hinsichtlich Effizienz und Transparenz ebenfalls auf ein Spitzenniveau zu bringen. Vor diesem Hintergrund sowie dem eigenen Qualitätsanspruch folgend beschloss Robert Drescher, Chef der Reinigungstechnik Drescher, im Jahr 2004, die damals vorhandenen veralteten EDV-Insellösungen auf Basis von MS Office-Anwendungen durch eine moderne, durchgängige Unternehmenssoftware zu ersetzen.

Der vorab sorgfältig definierte Anforderungskatalog an die Softwarelösung der nächsten Generation war umfangreich. Dieser reichte von der durchgängigen Standardisierung aller internen Geschäftsprozesse vom Einkauf bis zum Verkauf sowie die Erhöhung der Transparenz dieser Prozesse über die Anbindung des Außendienstes bis hin zur Möglichkeit der nahtlosen Anbindung an Onlinesysteme über die Unternehmensgrenzen hinaus insbesondere an das auf SAP R/3 basierende Kärcher Information and Ordering System (KIOS).

„Des weiteren war uns neben einem guten Preis-Leistungsverhältnis natürlich auch wichtig, dass die neue Unternehmenssoftware flexibel genug ist, um ohne großen technischen und damit auch finanziellen Aufwand an sich ändernde Situationen sowohl bei uns im Haus als auch bei unseren Partnern angepasst werden kann“, betont Robert Drescher. „Wir hatten ganz klare Optimierungspotenziale im Auge. Doppelerfassungen bei der Übergabe von Bestellungen an KIOS sollten verschwinden, manuelle Artikel- und Preiskorrekturen sollten durch Online-Datenimport der Vergangenheit angehören und last but not least die Auftragsabwicklung mit dem Außendienst signifikant erleichtert werden.“



„Besonders wichtig für unser Haus ist es natürlich, dass wir Dank der myfactory.BusinessWorld nun auf höchstem technischem Niveau mit unserem Partner Kärcher zusammenarbeiten können. Insgesamt ein ganz sauberes Projekt für saubere Lösungen für unsere gemeinsamen Kunden“, freut sich Robert Drescher.

DIE AUSWAHL: ▶

Im Wettbewerb um den zu vergebenden Auftrag behauptete sich das myfactory Consulting-Center EDV-Service Olaf Börner gegen zwei Mitbewerber, die sich und ihre Software gerne als Marktführer für mittelständische Unternehmenssoftware bezeichnen. „Die myfactory.BusinessWorld entsprach mit ihrer Architektur, ihren flexiblen Anwendungsmöglichkeiten und ihrem Preis-Leistungsverhältnis weit besser unseren Vorstellungen als die Produkte der anderen Anbieter“, begründet Robert Drescher seine Entscheidung. „EDV-Service Olaf Börner präsentierte die Software aus Jülich zudem sehr fachkundig und sympathisch. So bekamen wir von Anfang an ein klares und plastisches Bild, wie die von uns definierten Anforderungen erfüllt werden sollten. Das hat uns überzeugt.“

DIE UMSETZUNG:

Eine Vielzahl der geforderten Funktionalitäten in den Bereichen ERP und CRM deckte die myfactory.BusinessWorld mit ihrem standardmäßigen Funktionsumfang ab. So konzentrierte sich die Mannschaft von Olaf Börner während der Projektimplementierung auf die Programmierung einer zusätzlichen Scriptlösung auf VB-Basis für Preisupdates mit der Möglichkeit der automatischen Neuanlage von Artikeln und der Pflege variierender EK- und VK-Preisen sowie die Schaffung einer Schnittstelle für die wichtige Anbindung an das Kärcher-System KIOS.

Zur KIOS-Anbindung wurde ein eigener FTP-Client implementiert, der auch auf geschützte Verzeichnisse anderer Server zugreifen kann. Die hierzu notwendigen Daten werden in einer eigenen Stammentität über FTP-Verbindungen abgelegt. Der Hauptdialog der Schnittstelle gestattet das Auswählen einer hinterlegten FTP-Verbindung, das Auswählen einer Bestellung sowie die optionale Eingabe eines Kommissionstextes und einer Versandanschrift. Die Schnittstelle schreibt alle Dateien automatisch in dem von Kärcher vorgegebenen Format und ermöglicht das Reporting aller Aktivitäten. „Die Zusammenarbeit mit Kärcher bei der Erstellung dieser sensiblen Schnittstelle war ebenso wie die Unterstützung durch die Entwickler der myfactory Software jederzeit hervorragend“, betont Olaf Börner rückblickend.

Unmittelbar an das Hauptprojekt schloss sich die Anbindung des Außendienstes der Firma Drescher über UMTS-WLAN an. Auch dieses Teilprojekt wurde mittlerweile erfolgreich abgeschlossen.



DAS ERGEBNIS:

„Die von uns angestrebten Verbesserungen haben wir bereits kurz nach der Einführung der myfactory.BusinessWorld deutlich feststellen können“, zieht Robert Drescher eine positive Bilanz zum Projekt. „Der Wegfall von Doppelerfassungen von Bestellungen sowie die komfortable automatische Pflege des Artikelstamms und der dazugehörigen Preise entlasten uns in einem ganz beachtlichen Ausmaß und setzen zeitliche und personelle Ressourcen für andere wichtige Aufgaben frei.“ Neben der Effizienz sei auch die gewünschte Erhöhung der Transparenz der Geschäftsprozesse realisiert worden. „Die schnellen Datenzugriffe und die stets aktuellen Auswertungen der Geschäftsdaten sind sehr nützlich für die kontinuierliche Optimierung unserer Geschäftstätigkeit.“

Die Anbindung des Außendienstes mit den Möglichkeiten des kompletten Datenzugriffs zu jeder Zeit von jedem Ort sowie die Funktionalitäten des CRM-Moduls hätten zudem die Vertriebskraft des Unternehmens sowie die Kundenbindung erhöht.



„Die von uns angestrebten Verbesserungen haben wir bereits kurz nach der Einführung der myfactory.BusinessWorld deutlich feststellen können“, zieht Robert Drescher eine positive Bilanz zum Projekt.



„Besonders wichtig für unser Haus ist es natürlich, dass wir Dank der myfactory.BusinessWorld nun auf höchstem technischem Niveau mit unserem Partner Kärcher zusammenarbeiten können. Insgesamt ein ganz sauberes Projekt für saubere Lösungen für unsere gemeinsamen Kunden“, freut sich Robert Drescher.

„Die Zusammenarbeit mit Kärcher bei der Erstellung dieser sensiblen Schnittstelle war ebenso wie die Unterstützung durch die Entwickler der myfactory Software jederzeit hervorragend“, betont Olaf Börner rückblickend.