



## Profis verlassen sich eben nur auf Profis

Intertrade AG vertraut auf myfactory.BusinessWorld alias ‚Lucy‘

*Profis arbeiten ausschließlich mit Profis. Hört sich an wie ein Satz von Jean Paul Belmondo in der Rolle eines Meisterdiebes aus einem Streifen der späten 60'er Jahre? Stimmt, gilt aber durchaus auch in anderen Gewerben als dem der Diamantendiebe. So vertrauen die Profis der Intertrade A.F. AG auf die Business-Software der Profis der myfactory Software GmbH. Als ‚Ihr etwas anderer Auto ID Distributor‘ kommt das Unternehmen mit Sitz im niedersächsischen Wallenhorst daher. Und in der Tat entpuppt sich Intertrade bereits auf den ersten Blick als weit mehr als nur einer der führenden Distributoren der Auto-ID Branche in Mitteleuropa. Mit Produkten rund um Datenerfassungsgeräte, Barcode-Lesegeräte, Etikettendrucker und Datenfunksysteme bietet Intertrade Fachhandelspartnern nicht nur eine komplette Palette von weit mehr als fünfzig führenden oder strategischen Herstellern im Markt. Im Fokus von Intertrade stehen darüber hinaus auch zusätzliche Dienstleistungen wie Pre- und Post Sales Support, Consultancy, Training sowie Marketing Support, um nur einige der Add-on-Services anzuführen. Ein wahrhaft komplexes Geschäftsmodell mit mannigfaltigen Prozessen, das sich im Bereich ERP auf die myfactory.BusinessWorld stützt.*

### DIE HERAUSFORDERUNG: ▶

Die Intertrade AG weist seit Jahren ein sehr beachtliches kontinuierliches, organisches Wachstum auf und es ist der feste Wille des Managements, auf diesem eingeschlagenen Wachstumspfad weiter voranzuschreiten. Als eine zentrale Voraussetzung zur Realisierung weiteren Wachstums wurde von der Unternehmensführung die Gestaltung der unternehmensinternen sowie unternehmensübergreifenden Geschäftsprozesse mit möglichst maximaler Effizienz und Zuverlässigkeit definiert. Ergo sollte mit einer modernen und leistungsfähigen ERP-Software die Vernetzung der dezentralen Firmenstruktur mit Zentrale, internationalen Tochtergesellschaften und externen Lagern einerseits, sowie über die Unternehmensgrenzen hinweg die Einbindung von Kunden und Partnern andererseits auf den Weg gebracht werden. Auf der Wunschliste von Intertrade stand hierfür ein webbasiertes und möglichst plattformunabhängiges ERP-System, das zum bestehenden artikelführenden System kompatibel und per Schnittstelle an die vorhandene Finanzbuchhaltung anbindbar sein sollte.

Das auszuwählende System sollte möglichst rund 75 Prozent der erforderlichen Funktionalitäten bereits standardmäßig abdecken und von Seiten der Softwarearchitektur genügend Flexibilität mitbringen, um quantitativen wie qualitativen Veränderungen der Anforderungen problemlos folgen zu können. Für das notwendige Customizing war zudem ein erfahrener, flexibler und leistungsstarker Systempartner gesucht.

Da von Beginn an klar absehbar war, dass die Einführung einer neuen Software kein auf wenige Monate beschränktes Projekt, sondern wegen der Dynamik der Intertrade und ihrer Geschäftsprozesse vielmehr ein dauerhaftes Projekt werden würde, stand, wie bei ordentlichen Kaufleuten üblich, natürlich auch die Wirtschaftlichkeit des Gesamtpaketes intensiv auf dem Prüfstand. Die Software selber, die Lizenzen innerhalb und außerhalb des Unternehmens sowie die notwendigen Anpassungen der Software durch den Systempartner mussten - um es einmal salopp auszudrücken - schlichtweg bezahlbar sein.



Axel Friedrich, Vorstand der Intertrade A.F. AG:  
 "Ohne die myfactory.BusinessWorld wäre Intertrade heute nicht so wettbewerbsfähig wie das Unternehmen jetzt ist."

### DIE AUSWAHL: ▶

Unter die Lupe genommen wurden in einem sorgfältigen Auswahlverfahren insgesamt fünf ERP-Lösungen von ebenso vielen bekannten und führenden Anbietern. Die Wahl fiel schließlich auf die myfactory.BusinessWorld, die von der NETFACTORY GmbH, Developer.Center im Netzwerk der myfactory Software GmbH, vorgestellt worden war. Zwar bedeutete diese Entscheidung, dass Intertrade von seiner Anforderung der Plattformunabhängigkeit Abstand nehmen musste - der Einsatz des MS Internetexplorers sowie des MS SQL-Servers waren bei der myfactory.BusinessWorld gesetzt -, jedoch zeigte der Auftraggeber hier die Flexibilität, die er umgekehrt von seinem Dienstleister und der einzusetzenden Software verlangt.

## DIE AUSWAHL:

„Die Bezahlbarkeit und die Flexibilität des Gesamtpaketes aus NETFACTORY und der myfactory.BusinessWorld waren uns bei dieser Entscheidung ganz eindeutig wichtiger als die ursprünglich gewünschte Plattformunabhängigkeit“, resümiert Axel Friedrich, Vorstandsvorsitzender der Intertrade AG.

## DIE UMSETZUNG:

Der komplexe Prozess der Projektumsetzung begann mit der Auftragserteilung an die NETFACTORY im Juli 2004. Das Entwicklungsteam der NETFACTORY unter der Leitung des zuständigen Geschäftsführers Uwe Mielisch machte sich mit Feuereifer an die Implementierung der zahllosen erforderlichen Anpassungen der Standardsoftware. Da eine erschöpfende Beschreibung des Customizing-Prozesses jeden Rahmen sprengen würde, seien hier nur die wichtigsten Baustellen genannt: komplette Anpassung der Belegschnellerfassung, Kommissionierung, Preisfindung mit direkter und individueller Gegenüberstellung von Einkaufs- und Verkaufskonditionen, Lagerlogistik, Seriennummernverwaltung, automatische Fakturierung inklusive Anbindung an die FiBu über eine Schnittstelle, Belegdruck, Streckengeschäft, Versandabwicklung und mobile Inventur.

Positive Erwähnung findet die konstruktive und mitunter auch streitbare Zusammenarbeit im positiven und konstruktiven Sinne zwischen den Teams von Intertrade und der NETFACTORY. „Ich habe selten eine derart offene und verlässliche Kommunikation und Zusammenarbeit erlebt wie in diesem Projekt mit Intertrade“, sagt Klaus Thiart, ebenfalls Geschäftsführer der NETFACTORY GmbH. „Oder anders ausgedrückt: Kann Schufferei auch Spaß machen? Ein klares Ja!“

Bezeichnend für den trotz aller auftretenden Schwierigkeiten positiven Geist der Zusammenarbeit ist die Tatsache, dass die myfactory.BusinessWorld bei Intertrade einen internen Namen erhalten hat. So wird die Software mittlerweile von den Mitarbeitern des Auto ID Distributors, fast immer liebevoll, Lucy genannt. An dieser Stelle sei jedoch zugegeben, dass Lucy auch schon als Biest bezeichnet worden sein soll. Quellen werden hierzu aus Gründen der Diskretion allerdings nicht genannt ...

## DAS ERGEBNIS:

Es wurde bereits gesagt, dass die Einführung der myfactory.BusinessWorld bei Intertrade weniger ein begrenztes Projekt als vielmehr ein fortlaufender Prozess ist. Daher ist es eher richtig, von Ergebnisständen als von abschließenden Ergebnissen zu berichten. Nichtsdestotrotz können sich die heute bereits erreichten Prozessoptimierungen durchaus sehen lassen.

Mit Stand Oktober 2006 setzt Intertrade 45 ERP-Clients ein, was eine beachtliche Steigerung gegenüber den 20 Usern zu Projektbeginn darstellt. Zur Abbildung des vorgesehenen und angestrebten Wachstums der Geschäftstätigkeit ist mittelfristig der Ausbau auf rund 80 Clients geplant.

Sämtliche Stamm- und Bewegungsdaten wurden lückenlos und vom Datenmüll bereinigt aus dem Altsystem übernommen und stehen vollständig in der neuen Software zur Verfügung. Heute werden täglich rund 500 Vorgänge mit seriennummernpflichtigen Artikeln - das Einscannen von 1000 Seriennummern ist hierbei keine Seltenheit - über das ERP-System abgearbeitet. Die Belegerfassung inklusive der automatischen Darstellung aller relevanten Informationen spielt hierbei eine wichtige Rolle. Bemerkenswert ist, dass sämtliche Schritte eines Prozesses bis hin zur Kommissionierung eines Auftrages über mobile Endgeräte in den externen Lagerhäusern völlig papierlos erfolgen. Die Anbindung der externen Standorte über DSL stellt angabegemäß eine große Verbesserung im Vergleich zum früher eingesetzten Client-Server-System dar.

Durch die jetzt vorhandenen Möglichkeiten der mobilen und ebenfalls völlig papierlosen Inventur, Lagerführung und Seriennummernverwaltung, der Belegauskunft, die aus einer Maske heraus beinahe alle relevanten Daten zu einem beliebigen Vorgang anzeigt, sowie das komplett neu entwickelte Preismodul stehen der kaufmännischen Leitung bei Intertrade wichtige betriebswirtschaftliche Informationen stets aktuell zur Verfügung.

„Die Entscheidung für die myfactory.BusinessWorld und NETFACTORY als Systempartner war richtig und hat bereits deutliche Effizienzsteigerungen bei unseren Prozessen bewirkt“, urteilt Marcus Horstbrink, EDV-Leiter bei Intertrade. „Allerdings sehen wir immer noch ein Optimierungspotenzial von rund 20 Prozent. Dieses wollen wir durch konsequente Fortführung des Projektes und zahlreiche weitere Verbesserungen natürlich für unser Unternehmen ausschöpfen. Auf Lucy wartet noch viel Arbeit.“



Marcus Horstbrink  
EDV-Leiter bei Intertrade