

Die ERP-Systeme des Jahres 2022 im Handel

ERP-System
des Jahres 2022



Großhandel



Center for Enterprise Research
enterprise-research.de

Center for
enterprise
research

ERP-System des Jahres 2022

In dieser Kategorie haben sich Anbieter beworben, die ein für den Handel spezialisiertes System (bzw. Module für den Einsatz im Handel) anbieten. Dabei wird zwischen Multichannel-Handel, B2C-Handel (Retail und E-Commerce) und Großhandel unterschieden. Ein aktuelles Beispiel, wie heute im Großhandel gearbeitet wird, zeigt die Success Story des Anbieters von Arbeitskleidung GS Workfashion. In unserer Dokumentation der Finalteilnehmer lesen Sie exklusive Auszüge aus den Bewerbungen von microtech (ab S. 70) und CVS (ab S. 76).

Multichannel-
Handel



Center for Enterprise Research
enterprise-research.de



Bewerbungsunterlagen von microtech, Kategorie Multi-Channel-Handel (Auszug)

Branchengeeignete Funktionen

Anpassbarkeit

microtech verfügt über die anpassbarste ERP-Lösung für KMU im Bereich Handel. Die Prozesse unserer Kunden sind komplett definierbar und konfigurierbar. Dies alles in Verbindung mit den Bordmitteln und ohne Programmieraufwand. So können wir jederzeit gewährleisten, dass bei maximaler Individualisierung der Prozessketten dennoch stets jeder Kunde mit Updates versorgt werden kann.

E-Commerce-Anbindungen

Die ERP-Lösung von microtech verfügt über eigene, tief integrierte E-Commerce-Anbindungen zu etlichen Shop-Systemen wie auch zu Online-Marktplätzen wie Amazon und eBay. Marktplatzspezifische Funktionen, Amazon Seller-Fulfilled Prime und den Amazon-Rechnungsupload, werden nahtlos abgebildet und der Zahlungsreport automatisch verarbeitet. Die Marktplatzintegration wird mit den Anbietern Kaufland und OTTO abgerundet.

Logistik & Versand

Mit unserer integrierten Logistik-Lösung können wir die gängigsten Versender direkt aus der ERP-Lösung anbinden und das Versandlabel erzeugen. Die Information zur Sendungsverfolgung wie auch der Trackinglink werden automatisiert weiterverarbeitet. Die Logistik-Integration bietet zudem die Möglichkeiten, Warenein- und Warengangskontrollen durchzuführen und mit dynamischen

Kommissionierstrategien zu arbeiten. So können wir von kleinem Versandvolumen bis hin zu 30.000 Paketen am Tag alles abbilden. Ergänzt wird das Portfolio durch die aktivierbare Lagerplatzverwaltung für jedes Lager bis hin zur Abbildung von externen Kommissionslagern.

POS

Für Händler, die im Omnichannel verkaufen, bietet die ERP-Lösung von microtech die Möglichkeit, mehrere POS anzubinden und direkt den Bezahlvorgang abzuschließen. Unsere microtech-Kasse ist nahtlos integriert und greift direkt auf die Stammdaten der microtech-Warenwirtschaft zu. Eine doppelte Datenhaltung oder -pflege ist somit nicht notwendig. Jegliche Zahlungen am POS gleichen die offenen Posten aus und die Buchungssätze können an die microtech-Finanzbuchhaltung oder per DATEV-Schnittstelle übergeben werden. Die TSE für Kassen wird technisch vollständig abgebildet und entspricht somit der aktuellen Kassensicherungsverordnung.

Payment

Mit der ERP-Lösung von microtech binden unsere Kunden ihre deutschen Bankkonten an, um die Kontoumsätze in die microtech-Warenwirtschaft zu laden. Mit der Möglichkeit, den Ausgleich offener Posten zu automatisieren, können unsere Kunden immens an Zeit sparen. Zudem binden wir PayPal-Konten an und können Amazon- und eBay-Zahlungsreports verarbeiten, den offenen Posten zuweisen und verbuchen.

Portrait: microtech GmbH

Wir bei microtech treten täglich aufs Neue für unsere Vision an: Niemand verschwendet mehr Zeit für Routinearbeiten! microtech ist eine ERP-Lösung für den Handel, die es ermöglicht, komplexe Unternehmensprozesse automatisiert abzubilden, Waren und Dienstleistungen im Omnichannel zu verkaufen und datenbasierte Entscheidungen zu treffen. Das Wichtigste für uns ist, unseren Kunden beim nachhaltigen Wachstum zu unterstützen, so wie wir es bereits bei unseren 5.000 aktiven Kunden in der DACH-Region machen. microtech, das sind 120 Mitarbeitende an zwei Standorten und 160 Vertriebs- und Implementierungspartner:innen.

1992 bringen wir unsere Lösung büro+ auf den Markt und sind damit einer der ersten deutschen Anbieter für Windows-ERP-Lösungen. Die Erfolge dieser Pio-

nierearbeit treiben uns weiter an und mit konsequenter Weiterentwicklung können wir bereits kurze Zeit später die passende netzwerkfähige büro+-Version präsentieren. Die bedeutende Positionierung, die wir uns damit aufgebaut haben, bringt ein starkes Wachstum für unser Unternehmen mit sich.

Seit 2004 gehören wir durch eine freundliche Übernahme zur Buhl-Data-Unternehmensgruppe, dem mehrfach ausgezeichneten und größten unabhängigen Software-Haus in Deutschland. Doch unsere erfolgreiche Arbeit schafft nicht nur neue Verbindungen und wertvolle Partnerschaften, sondern führt zum weiteren Zuwachs neuer Mitarbeiter und Umzügen in neue, größere Unternehmensgebäude.

Wir entwickeln Lösungen, die Unternehmen vollständig digital abbilden und ihre Abläufe beschleunigen, indem

Die besten ERP-Systeme 2022 im Handel

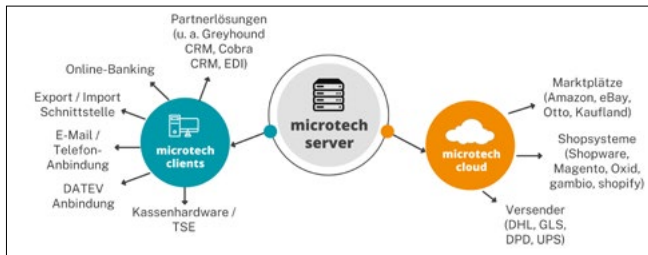


Bild 1: microtech-Systemarchitektur

PPS/BDS

Mit der PPS-/BDS-Lösung können Kunden:innen, die Produkte in einer eigenen Fertigung herstellen, zuverlässig Liefertermine planen, Maschinen optimal auslasten und Ressourcen effektiv nutzen. Dabei werden einfache wie komplexe mehrstufige Stücklisten unterstützt.

Technologie und Integrationsfähigkeit

microtech ist eine klassische On-Premises-Lösung. Der microtech-Server verwaltet die Daten in einer Nexus-DB-Datenbank zentral in einem Verzeichnis. Das ermöglicht ein einfaches Backup und im Fehlerfall ein einfaches Rücksichern der Daten. Auf dem microtech-Server können die Automatisierungsdienste eingerichtet werden, die verschiedensten Aufgaben übernehmen können.

Der microtech-Client kann auf jedem Windows-PC installiert werden und greift per Netzwerk auf den microtech-Server zu. Dem microtech-Client stehen dabei diverse integrierte Schnittstellen zur Verfügung, wie E-Mail-Anbindung per Extended- und Simple-MAPI, TAPI-Telefonanbindung oder eine offene, frei konfigurierbare Export- und Import-Schnittstelle. Per COM-Aktiv-Schnittstelle steht heute ein großes Portfolio an Lösungen unserer Solution

die komplette Warenwirtschaft mit dem Omnichannel über die Logistik bis hin zum Versand vernetzt ist. Wir schaffen dadurch strukturierte Daten, die den Unternehmer:innen bei wichtigen Entscheidungen helfen.

Dadurch kann die Durchlaufzeit in der Abwicklung von Aufträgen verkürzt und die Fehlerquote durch digitale Prozesse reduziert werden. Im Schnitt wird der benötigte Aufwand pro Auftrag messbar um ca. die Hälfte reduziert. Durch kurze und fehlerfreie Lieferzeiten realisieren wir erweiterte Marktplatzservices von z. B. eBay und Amazon. Somit steigern wir die Zufriedenheit von Endkunden.

Durch über 35 Jahre Expertise und Know-how in der Beratung und Entwicklung unserer ERP-Lösung ist microtech der Partner für jede Herausforderung auch in der Zukunft. Denn die microtech-ERP-Lösung ist modular aufgebaut und kann ganz auf die Bedürfnisse der Unter-

Partner zur Verfügung, wie die Anbindung von Lieferanten per EDI.

Per microtech-Cloud werden Shopsysteme, Marktplätze und Versender angebunden. In der microtech-Lösung wird dabei einfach der API-Zugang hinterlegt und die Konfiguration z. B. eines Shopware-Shops initial übernommen.

Die Anpassung der microtech-Lösung erfolgt über ein umfangreiches Parameterset und ein einfach zu erlernendes Regelwerk. Anwender:innen können ganz einfach, ohne große Vorkenntnisse, eigene Datenbankfelder oder freie Datenbanktabellen definieren und ergänzend zu vorhandenen Datenbanken verknüpfen. Somit ist die microtech-Lösung maximal anpassbar und kann somit die klassischen Prozesse im Handel bis hin zur Mitgliederverwaltung eines Bundesligisten mühelos abbilden.

Durch die Auslieferung einer Standardsoftware stellen wir sicher, dass wir auch kurzfristig auf alle Ereignisse reagieren können, die ein Update erfordern: beispielsweise eine kurzfristige Mehrwertsteuersenkung und Erhöhung mit zeitlicher Abgrenzung bestehender Aufträge.

Forschung und Entwicklung

microtech geht in die Cloud: Wir bauen aktuell unsere Lösungen so um, dass unsere Kund:innen und Partner frei wählen können, ob deren Server-Instanz lokal, im microtech-Rechenzentrum oder bei einem öffentlichen Cloud-Anbieter (wie Amazon oder Microsoft) betrieben wird. Zusätzlich zum aktuellen Client entwickeln wir entsprechende Web- oder App-Oberflächen. Durch offene Schnittstellen (wie REST oder OData) ermöglichen wir microtech-Technologie-Partnern unsere Lösungen mit ihren Ideen zu erweitern.

nehmen angepasst werden, ganz ohne Programmieraufwand.

Somit sichern wir eine stetige Updatefähigkeit für all unsere Kunden.

Einer unserer größten Kunden, KW-Commerce, stand 2012 vor dem Problem, mit 5 Mitarbeitern in einem hart umkämpften Online-Markt zu bestehen und gleichzeitig zu wachsen. Durch unser gesamtes Lösungsportfolio und gezielte Beratung ist es KW-Commerce gelungen, im Jahr 2021 täglich mehr als 30.000 Online-Bestellungen auf international verteilten Marktplätzen automatisiert abzuwickeln. KW-Commerce gehört heute zu den Top-10-Amazon-Händlern weltweit mit mehr als 400 Mitarbeitern.

Hohe ERP-Automation unterstützt GS Workfashion bei rasantem Wachstum



GS Workfashion: Effizienzgewinn von ca. 90 Stunden im Monat mit der ERP-Lösung von microtech

GS Workfashion ist heute einer der großen Anbieter für Arbeitskleidung mit einem Store in Böblingen und einem breit aufgestellten Online-Angebot. Damit das Team über 2.000 Warenversendungen pro Monat be- und verarbeiten kann, vertraut das Unternehmen auf die ERP-Lösung von microtech.

Wenn man genau darüber nachdenkt, ist Arbeitskleidung ein tägliches und wichtiges Thema in vielen Betrieben und Industriezweigen. Hosen, Shirts, Jacken, Schuhe müssen bestimmte Anforderungen erfüllen – angefangen von der Textilart über den Schnitt bis hin zu ganz praktischen Eigenschaften wie Taschen für Werkzeuge und andere Arbeitsmittel. In dieser Branche ist GS Workfashion zu Hause und bietet dem Handwerk und den Industriebetrieben sowohl im Store in Böblingen und insbesondere im Online-Shop genau die Arbeitskleidung, die benötigt wird – auf Wunsch auch veredelt und individualisiert mit Schriftzug und Logo. Damit das

schnell wachsende Geschäft von GS Workfashion seinen Kunden die Bestellungen und Individualisierungen schnell und möglichst automatisiert zusenden kann, hat sich der Arbeitskleidungsspezialist für eine ERP-Lösung von microtech, die neben dem Grundmodul der Warenwirtschaft zusätzliche Funktionen wie E-Commerce, Kasse und vor allem Logistik & Versand umfasst, entschieden.

Gegründet wurde GS Workfashion 2008 vom gelernten Zimmermann Michael Gfrörer und vom Bau- und Möbeltischler Björn Scherzog. Beide in Branchen zu Hause, in denen spezielle Workwear zum Alltag gehört, haben

die Manager den Handel mit Arbeitskleidung aufgebaut und verfügen heute über ein Portfolio von rund 187.000 Artikeln (inklusive Farben und Größen), die sie zu einem Großteil über den eigenen Webshop dem stetig steigenden Kundenstamm in Deutschland und darüber hinaus anbieten. Der Online-Kundenstamm umfasst rund 140.000 Kunden, die seit der Gründung mit Bekleidungsware von zirka 40 Lieferanten beliefert werden. Insbesondere die letzten drei Pandemiejahre haben das Online-Geschäft über die Erwartungen beflügelt. Mehr als 85 Prozent des Geschäfts findet heute online statt. Zudem bevorzugen einige regionale Betriebe das Ladengeschäft in Böblingen, das 2020 mit einem großen Showroom eröffnet wurde, an dem sich auch das Hauptlager befindet.

GS Workfashion hat sich im Jahr Januar 2011 im Zuge eines neuen Online-Shops auf Basis von Shopware entschlossen, auch die Prozesse der Warenwirtschaft, der Kasse sowie der Logistik und des Versands mit einer neuen ERP-Lösung auf ein höheres Niveau zu heben. Wichtig in diesem Zusammenhang war, dass alle Prozesse nahtlos mit dem Online-Shop verbunden sind und damit ein hohes Potenzial an Automation ohne Medienbruch in der Administration möglich ist. Die Agentur, die den Online-Shop für GS Workfashion aufgebaut hat, empfahl die Lösungen von microtech, da nach ihrer Erfahrung microtech genau diese Anforderungen komplett erfüllt.



Bild 1: GS-Workfashion versendet bis zu 10.000 Versendungen pro Monat mit der microtech Logistik & Versand

Automatisierung ist der Schlüssel für Wachstum

Im Bereich der Warenwirtschaft und der Lagerverwaltung konnte GS Workfashion seit 2021 sehr viel automatisieren. Das neunköpfige Team hätte den Boom der letzten Jahre, maßgeblich hervorgerufen durch das zusätzliche Corona-bedingte Auftragsvolumen, nicht ohne Automation in der Verwaltung meistern können. Dafür wurden diverse Prozesse in Logistik & Versand sowie im Zahlungsverkehr/ Eingang und in der Auftragsabwicklung mit microtech automatisiert, was die Mitarbeiter deutlich entlastete und die Wirtschaftlichkeit und Effizienz des Unternehmens zusätzlich stärkt.

„Das klassische Tagesgeschäft in der Administration und Auftragsabwicklung hat sich allein bei mir von rund drei Stunden auf ca. 45 Minuten pro Tag reduziert. Das entspricht einem Effizienzgewinn von rund 90 Stunden im Monat, die ich für wertvollere und sinnvollere Aufgaben verwenden kann“, erklärt Michael Gfrörer, einer der Geschäftsführer von GS Workfashion. „Außerdem hat dies auch Auswirkungen auf meine Arbeitszeiten. Während ich früher bereits sonntags damit beginnen musste, die Bestellungen vom Wochenende zu bearbeiten, reicht es durch die Automatisierung völlig aus, die letzten nötigen Handgriffe am Montag durchzuführen – bei gleicher Qualität in der Kundenbetreuung und Liefertreue.“

Logistik & Versand

Bei GS Workfashion gehören Logistik & Versand zu den wichtigsten Funktionen innerhalb der ERP-Lösung. Hierbei ist es elementar, dass Aufträge aus dem Shopsystem automatisch in die Logistik und den Versand überführt werden. Das umfasst auch die Versandvorbereitung mit Paketdienstleistern, welche bei GS Workfashion derzeit DHL und UPS sind. Beide sind über die Cloud angebunden und der Kunde kann nach Belieben zwischen den beiden Paketdienstleistern wählen. Dementsprechend werden automatisch auf zwei speziell eingerichteten Druckern die unterschiedlichen Versandaufkleber ausgedruckt.

Ein Thema, das viele Online-Versender haben, sind Retouren. Nach Eingang eines Retouren-Pakets wird die Ware manuell geprüft und wenn möglich wieder eingelagert. Parallel dazu wird für den Kunden eine Gutschrift erzeugt oder, wenn gewünscht, eine Rückvergütung. Bei Gutschriften hat der Kunde dann automatisch die Möglichkeit, im Online-Shop eine andere Ware zu bestellen, und er durchläuft den klassischen Einkaufsprozess unter Berücksichtigung der Gutschrift im Bezahlvorgang.

GS Workfashion war im Sommer 2022 derart schnell gewachsen, dass sie innerhalb der microtech-Lösung eine größere Ausbaustufe benötigte. Durch das erhöhte Versandvolumen von bisher bis zu 2.000 Versendungen im Monat war nun der direkte Sprung auf bis zu 10.000 Versendungen pro Monat notwendig. Der Wechsel auf die nächstgrößere Ausbaustufe der microtech Logistik & Versand-Lösung war schnell, unkompliziert und mit wenigen Klicks durchgeführt.

„Für uns ist es wichtig, dass wir mit Partnern wie mit microtech keine komplizierten Vorgänge durchlaufen müssen. Das microtech-Lizenzmodell ist einfach aufgebaut und wir konnten nahtlos auf die XL-Lizenzvariante genau zu dem Zeitpunkt umsteigen, an dem es wirklich nötig war – keinen Tag zu früh und keinen Tag zu spät“, erklärt Michael Gfrörer.



Bild 2: GS Workfashion: Geschäftsführer Michael Gfrörer und Björn Scherzog

Kassenmodul ist Pflicht

Auch wenn der überwiegende Teil des Verkaufs der Workwear über den Online-Shop erfolgt, kaufen einige Stammkunden im Ladengeschäft Arbeitskleidung ein und bezahlen auf Lieferschein beziehungsweise Rechnung. Darüber hinaus kommt es vor, dass Neukunden oder Privatkunden im Store im Böblingen einkaufen. Damit auch der Barverkauf nahtlos im ERP-System erfasst wird, ist das POS-System mit dem microtech-Kassenmodul verbunden und es werden alle Bar- oder Kartenbezahlvorgänge, inklusive der Informationen für die Lagerbestände, darüber abgewickelt. Das POS-Gerät wird direkt über das Kassensystem per Knopfdruck angesteuert. Manuelle und fehlerisikobehaftete manuelle Eingaben am Bezahlterminal sind nicht erforderlich.

Kompetente Partner

Neben der hauseigenen Support-Abteilung arbeitet der ERP-Hersteller auch mit ausgewählten und für das ERP-System ausgebildeten Partnern zusammen. Im Falle von GS Workfashion kam der Partner SRN Systemhaus Rhein-Neckar GmbH mit Sitz in Hirschberg an der Bergstraße zum Einsatz, der die Installation und die fortlaufende Anpassung und Optimierung der microtech-Lösung vorgenommen hat.

„Der Support ist insbesondere bei der Ersteinrichtung, aber auch bei der Optimierung der Gesamtlösung eine maßgebliche Komponente. Wir müssen uns auf die Part-

ner zu hundert Prozent verlassen können und mit SRN klappt das bis heute – also auch in der weiteren Anpassung und Optimierung nach der Installation – hervorragend. Wir haben einen persönlichen Ansprechpartner, der unsere individuelle Umgebung und das Geschäft kennt und der vor allem in angemessener Zeit erreichbar ist und uns mit Hilfe zur Seite steht“, lobt Michael Gfrörer.

Fazit

GS Workfashion verfügt mit der ERP-Lösung von microtech und den zusätzlich im Einsatz befindlichen Modulen über eine integrierte Lösung, die in einem hohen Maß die Prozesse automatisiert und die individuell auf das Business anpassbar ist. Die Effizienzsteigerung und die dadurch gewonnene Agilität und Flexibilität nutzt der Spezialist für Arbeitskleidung, um das Business weiter auszubauen – sowohl mit Kunden als auch mit Zulieferern.

In einem nächsten Schritt plant GS Workfashion, das microtech E-Commerce-Modul einzusetzen. Die Vorteile liegen darin, dass der Shop automatisch befüllt wird und die Aufträge von selbst abgerufen werden sowie automatisiert in die nachfolgende Prozesskette übergehen. Das Modul ist bereits als Test mit dem Shop verbunden, um die individuellen Parameter zu setzen. Zudem geplant sind weitere Automatisierungen, darunter eine EDI-Anbindung an Lieferanten, um die kontinuierlichen Bestellungen der Ware in einem hohen Maß zu automatisieren. microtech bietet hierzu eine Partnerlösung an, die sich in das ERP-System nahtlos integriert.

Neue Kooperation zwischen Zuora und Snowflake

Ziel der Zusammenarbeit: Erschließung neuer Daten zur Pflege laufender Kundenbeziehungen

Der führende Anbieter cloudbasierter Subscription-Management-Plattformen kündigt die Partnerschaft mit Snowflake, einer Data Cloud Company an. Durch die Kooperation versprechen sich die beiden Unternehmen eine bessere Analyse, Pflege und Monetarisierung von Daten zu laufenden Kundenbeziehungen. Durch die vereinten Daten-Silos sollen wiederum wiederkehrende Umsätze sowie die Wettbewerbsfähigkeit noch weiter gesteigert und das Kundenerlebnis weiter optimiert werden. „Durch die Partnerschaft mit Snowflake ist es unseren Kunden nun möglich, auf eine Pipeline zuzugreifen, die Daten nahezu in Echtzeit bereitstellt“, erklärt Shakir Karim, VP Product Management Platform bei Zuora.

www.zuora.com



Durch die Partnerschaft soll die Wettbewerbsfähigkeit gesteigert und das Kundenerlebnis weiter optimiert werden. Bild: Zuora

Strategische Partnerschaft zwischen DEKRA und amperias

Ziel ist die Vermittlung von praxisnahem Wissen zur Digitalisierung



Um Unternehmen und ihre Beschäftigten mit den Möglichkeiten digitaler Tools vertraut zu machen, haben die DEKRA Akademie und die amperias GmbH, ein innovatives Start-up, eine umfangreiche Zusammenarbeit vereinbart. Dabei werden von IT-Expertinnen und IT-Experten hilfreiche Skills für die erfolgreiche Digitalisierung in Unternehmen und anderen Organisationen vermittelt. In den Trainings erlernen die Teilnehmenden den Umgang mit sogenannten Low-Code-Plattformen, mit denen auch Personen ohne Programmierkenntnisse übersichtliche statistische Auswertungen erstellen können.

www.dekra.com

Kooperation zwischen DEKRA und amperias im Namen der Digitalisierung. Bild: DEKRA

Übernahme der quadox AG durch adesso

Aufstieg in Top 5 der SAP-Analytics-Marktführer in Deutschland

Mit der neuen Akquisition verdoppelt adesso sein bisheriges Expertenteam im Zukunftsgebiet SAP Analytics und stellt mit Wirkung zum 1. September 2022 ein Data- und Analytics-Team von insgesamt 70 Spezialisten. Renommierete Großunternehmen wie z. B. HeidelbergCement, Airbus, Rohde & Schwarz, die Deutsche Post und adidas aus dem quadox-Kundenstamm sollen zukünftig aus der adesso Group bedient werden. Die Übernahme stellt bereits den fünften wichtigen strategischen Schritt von adesso im SAP-Geschäftssegment in den vergangenen zwei Jahren dar.

www.adesso.de

adesso-Vorstandsmitglied Torsten Wegener zufolge wird adesso „noch leistungsfähiger im Data- und Analytics-Bereich und verstärkt sich damit signifikant auf dem dynamisch wachsenden SAP-Markt“. Bild: privat



Bewerbungsunterlagen von CVS, Kategorie Multi-Channel-Handel (Auszug)

Brancheneignung

ALPHAPLAN verfügt über folgende Funktionen, die speziell für den Großhandel interessant sind:

- Unterschiedliche Verpackungseinheiten
- Großhandelstypischer Preis- und Rabattmatrix
- Verwaltung von Fremdwährungen
- Einstandspreise und Bezugskosten
- Lagerbestände
- Verkauf noch nicht gelieferter Waren
- Reklamationsabwicklung (RMA)
- Wareneingangsprüfung (QS)
- Kundenspezifische Artikelnummern
- B2B-Web-Shop
- EDI-Import und Export
- Suche und Erfassung über "Basis-Artikelnummern", auch im Telefonverkauf; übersichtliche Darstellung in der Belegbearbeitung

Technologie und Integrationsfähigkeit

Geschäftsprozessoptimierung als Integrationsziel

Die damit verbundene Integrationsleistung ist sowohl technischer als auch organisatorischer Art und muss vom ERP-System unterstützt werden. Das setzt voraus, dass das ERP-System, beziehungsweise dessen warenwirtschaftlicher Kern, entsprechende Schnittstellen und Anpassungsmöglichkeiten vorsieht.

Technologisches Anpassbarkeitskonzept

Die ALPHAPLAN-Architektur basiert auf drei Schichten:

- Benutzerinterface
- Geschäftslogik und Workflows
- Datenhaltung/Datenbank

Mit dem Design-Kit lassen sich in allen drei Ebenen Anpassungen und Neudefinitionen vornehmen.

Ein Anwenderbedarf, der über die vorhandenen Standards in der Grundversion und in den Modulen hinausgeht, hat hier ein leistungsfähiges Werkzeug zur Verfügung. In der Regel kommt es bei betrieblichen Besonderheiten oder speziellen Branchenanforderungen zum Einsatz. Updatefähige Änderungen und Erweiterungen, gleichgültig ob auf der Dialog/Masken- oder auf der Datenbankebene, werden in einem gesicherten Rahmen ermöglicht. So bildet das Design-Kit den technisch-konzeptionellen Kern ALPHAPLANs für Integrations- und Prozessoptimierungsmaßnahmen.

Die Ebenen des ALPHAPLAN Dialog-Designs

Anpassen von Bildschirmdialogen für einzelne oder alle Anwender sowie für Anwendergruppen: Mit einem Editor (Designer) können Standard-Dialoge verändert, Felder aus der Datenbank beliebig positioniert oder aus dem Standard-Dialog entfernt werden. Eine vollständige Neugestaltung ist natürlich auch machbar (machmal sehr sinnvoll, speziell für Menschen mit körperlichen Einschränkungen). Einfügen kundenspezifischer Felder, die im Standard nicht vorhanden sind oder völlig neu eingerichtet werden. Sie haben intern ein Präfix „K_“ und bleiben, so gekennzeichnet, von einem Update unberührt. (Das Präfix ist nur für den Administrator erkennbar.)

Eigene Buttons oder andere Bedienelemente können frei definiert und im Dialog platziert werden. Workflows können zu jedem Objekt definiert werden (Datenbank-Feld, Datenbank-Feldvergleiche, Prüfungen von Feldern oder Werten usw.). Auch die Workflows werden zum Objekt in der Datenbank gespeichert. Der ERP-Kern bleibt unverändert.

Kundeneigene Datenbanktabellen können entweder autonom betrieben oder mit Standard-Tabellen verknüpft werden (1:1, 1:n, 1:a). Die Anlage eigener Dialoge für diese Tabellen ist ebenfalls möglich. Auch komplexe Formeln, die auf mehrere Felder zugreifen, sind möglich. Veränderte Standard-Dialoge werden beim Update identifiziert. Die Übernahme von Änderungen in kundenspezifische Dialoge ist gewährleistet, ebenso kundeneigene Indizes zur Abfragebeschleunigung. Eine C#-Script-Engine erzeugt bei Bedarf Plugins mit vielfältigen Einsatzmöglichkeiten: Buttons mit ausführbarem Code in Dialogen, Artikel- oder Adressübernahme in Belege, zusätzliche Felder aus der Adresse im Belegkopf, Artikelstammdaten in Belegpositionen und dergleichen mehr. Plugins sind dialogunabhängig und werden auch benutzt, wenn Belege außerhalb des Programms via Schnittstelle in der Datenbank angelegt werden sollen. Eigene Menüpunkte mit eigenständigen Dialogen (Masken) und Programmcode können global oder innerhalb der Module definiert werden. Das Formular-Design dient der Ausgabe von Daten, schwerpunktmäßig auf Druckern oder in Dateien. Entweder sind Standardvorlagen nutzbar, oder es können mit einem grafischen Tool eigene Vorlagen erstellt werden. Die Anwendungsbandbreite reicht vom einfachen Geschäftspapier, Listen, Belegen bis hin zu Datenblättern, Exposees und komplexen Preislisten mit Bildeinbindung sowie Barcode bzw. 2D-Barcode. Das Programm ist eine Eigenentwicklung und nutzt keine lizenzpflichtigen Programme von Drittherstellern (bspw. Reportgeneratoren).

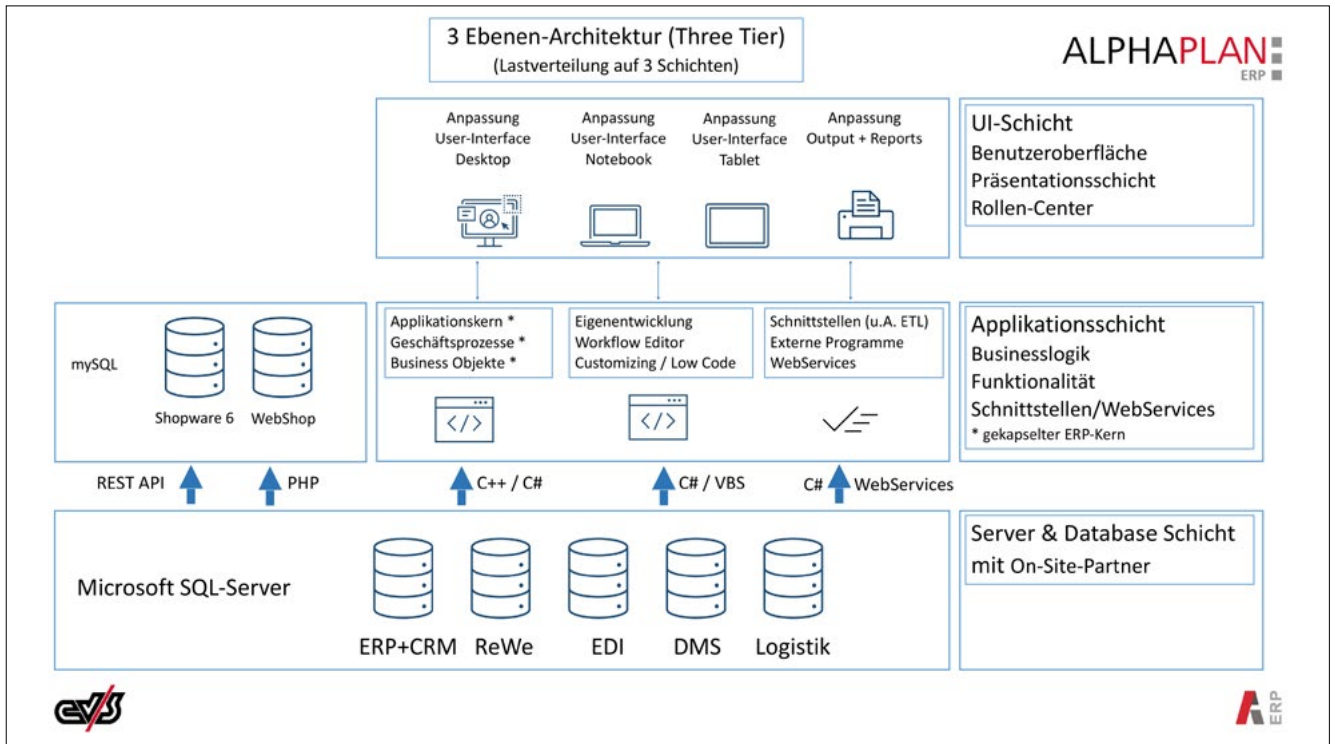


Bild 1: 3 Ebenen-Architektur

Low-Code

Sowohl die C#- als auch die VBScript-Engine stellen eine Low-Code-Plattform dar. Üblicherweise wird eine Low-Code-Entwicklung, genau wie bei herkömmlicher Programmierung per Hand, in einer integrierten Entwicklungsumgebung vorgenommen. Anders als in herkömmlichen

Programmierungsumgebungen kommen anstelle individueller Programmcodes häufig vorgefertigte Standardsoftwaremodule zum Einsatz. Über Metadaten werden diese so verknüpft, dass das gewünschte Programmverhalten entsteht.

Drei Fragen an Robert Lüers, Vertriebsleiter bei CVS:

Welche Bedeutung hat der Preis für Sie?

Da es die einzige Auszeichnung dieser Art in Deutschland ist und von einer unabhängigen Jury von mindestens acht Fachleuten vergeben wird, ist die Bedeutung für uns entsprechend groß. Wir haben durch diese Veranstaltung die Möglichkeit, uns direkt mit unseren Mitbewerbern zu vergleichen sowie die Stärken des ALPHAPLAN-ERP-Produktes herauszustellen. Und es ist ein Gradmesser für uns - wo stehen wir technologisch, wo stehen unsere Mitbewerber.

Was hebt Ihr System von anderen ab?

Die Usability – also die Bedienerfreundlichkeit und Ergonomie – und die extrem hohe Anpassbarkeit, bei gleichzeitiger voller Updatefähigkeit. Das sind die

wesentlichen Unterscheidungsmerkmale. Auch unser Suchsystem mit Suchassistent ist nahezu einzigartig. Diese Eigenschaften des Produktes werden auch von der Jury erkannt und entsprechend in diesem Wettbewerb honoriert.

Wie sehen Sie die zukünftige Entwicklung des ERP-Marktes?

Der ERP-Markt entwickelt sich m. E. in unterschiedliche Richtungen, das Thema KI wird von einigen ERP-Herstellern stark in den Fokus gestellt, andere sind beim Thema Automatisierung + Workflow-Steuerung stark engagiert. Für uns und auch einige andere Anbieter sind die weitere Verbesserung der Bedienerfreundlichkeit und die Möglichkeiten der Anpassbarkeit die wichtigsten Aufgaben der nächsten Jahre. Und auch das Thema Integration wird für uns immer wichtiger – dies ist die Grundlage einer guten und erfolgreichen Digitalisierung.