



## ANWENDERBERICHT

### MIT PARITYERP AUF ZUKUNFTSSICHERHEIT GESETZT

Die IBF GmbH aus dem siegerländischen Freudenberg ging 1964 als Ingenieurbüro mit der Konstruktion und dem Bau von Sondermaschinen an den Start. An zwei lokalen Standorten werden heute Sondermaschinen zur Automatisierung von Fertigungsabläufen entwickelt. Zum Angebot von IBF an die Industrie gehören unter anderem Betriebseinrichtungen, Handhabungssysteme, Portalroboter und Lösungen aus der Fördertechnik. Des Weiteren ist die IBF GmbH Vertriebspartner der Festo AG & Co. KG, dem europäischen Marktführer im Bereich von pneumatischen, elektrischen und elektronischen Antriebs- und Steuerungskomponenten für die Industrie- und Prozessautomatisierung, sowie der mk Technology Group aus Troisdorf mit Konstruktionsprofilen, Fördertechnik und Betriebseinrichtungen für die Fabrikautomation. Das in zweiter Generation in Familienbesitz befindliche Unternehmen bedient mit seinen 42 Mitarbeitern etwa 1.000 industrielle Bestandskunden und steuert im Geschäftsjahr 2010 auf einen Gesamtumsatz von etwa acht Millionen Euro zu.

### ENDE DER FAHNENSTANGE ERREICHT

Der bisherige Softwarelieferant Asseco Germany AG hatte im Jahr 2005 angekündigt, sein bei IBF erst fünf Jahre zuvor installiertes ERP-Produkt P2 nicht mehr weiterzuentwickeln. Da jedoch der Aufwand für die Umstellung auf das Nachfolgeprodukt nicht geringer gewesen wäre als bei einem von dritter Seite und sogar die Datenübernahme nicht ohne weiteres möglich war, fiel „der Startschuss zur Suche nach einer leistungsstarken und innovativen ERP-Lösung aus den Händen eines motivierten und engagierten Partners, der sich mit uns und unseren Abläufen identifiziert und eine glatte Einführung eines Neusystems bewerkstelligt“, wie Ralf Müller rückblickend erklärt. Das ERP-Projekt lag in seinem Verantwortungsbereich als Leiter IT & Web-Services.

### UMFASSENDE SYSTEMATISCHER AUSWAHL-PROZESS

In den Wochen und Monaten darauf folgten Anbietermarktsondierung und diverse Messebesuche, außerdem wurden IBF-Kunden befragt, welche Systeme sie einsetzen – mit dem Gedanken im Hinterkopf, durch eine mehrheitlich gleiche ERP-Infrastruktur die externe Datenkommunikation zu optimieren; erste Gespräche mit den möglichen Kandidaten schlossen sich daraufhin an.

## AUF EINEN BLICK

### BRANCHE:

Handel mit Automatisierungskomponenten sowie Automatisierungslösungen im Bereich Handhabungs- und Fördertechnik

### DIE LÖSUNG IM FOKUS:

Betriebswirtschaftliche Komplettlösung (ERP, Archivierung, DMS)

EINFÜHRUNG: Dezember 2009

BENUTZER AKTUELL: 25

### EINSATZBEREICHE:

- Verkauf
- Einkauf
- Lager

### LÖSUNGSMODULE:

- ParityERP Handel (AB1000 Warenwirtschaft und FB1000 Finanzbuchhaltung)
- EU PACS für AB1000
- PAL Runtime
- ELOprofessional
- ELO XC
- AWELOS: Business Template
- ACTIWARE: Connect
- u.v.m.

### BESONDERHEITEN:

- Dezidiertes Auswahlprozess
- geringer Projektaufwand an Manntagen
- Releasefähige Anpassungen am Standard
- Integration von Drittlösungen



**„PARITY Software hat noch nie einen Technologiewechsel durchgeführt, bei dem der Nutzer seine ERP-Lösung komplett hätte von vorne aufsetzen müssen. Das nenne ich Investitionsschutz.“**

Jens Bitterlich  
Geschäftsführer



„Wir haben in schierem Marathonsitzungen die für uns relevanten Angebote verglichen und vor allem die Systeme dahingehend untersucht, wie gut unsere Prozesse darin abgebildet werden könnten“, berichtet Jens Bitterlich. „Näher angeschaut haben wir uns neben APplus von Asseco insbesondere ABAS, 3S und Complan & Partner, außerdem Microsoft Dynamics AX, Alphaplan, SAP Business One und Business All-in-One sowie PARITYERP-Handel, das vom autorisierten Partner ACTIWARE angeboten wurde.“

Die zugrunde gelegten Anforderungen waren äußerst anspruchsvoll: Im Mittelpunkt stand neben einer ausgereiften Funktionalität in allen handelspezifischen Belangen vor allem die flexible Anpassbarkeit der ERP-Lösungen an vorhandene und künftige Spezialitäten. Dass solche Modifikationen und Erweiterungen am Standard möglichst komfortabel umzusetzen sein sollten, ohne dabei die Releasefähigkeit einzuschränken, war genauso gesetzt wie das nahtlose Einbinden vom Fremdsystemen, um unternehmensübergreifend integrierte Prozesse zu ermöglichen.

## TESTINSTALLATIONEN NACH 'SPREU-VOM-WEIZEN-PRINZIP'

Anfang 2009 ging der Benchmarkprozess in die entscheidende Phase. So erhielten die vier verbliebenen Anbieter Lastenhefte, es wurden Präsentationen sowie Workshops am zentralen Standort Freudenberg abgehalten und schließlich Testinstallationen mit Echtdateien etabliert. Sogar die Support-Abteilungen der Wettbewerber wurden getestet mit durchaus interessanten Ergebnissen. „Von einem Haus haben wir auf eine Support-Anfrage hin gar keine Antworten bekommen“, berichtet Ralf Müller. „Wenn das in der Pre-Sales-Phase schon nicht richtig funktioniert, wie soll das dann erst im Echtbetrieb aussehen?“, erklärt er den damaligen Gedankengang, der zum Aus des Anbieters führte.

## ENTSCHEIDUNG FUßT AUF VIELEN ASPEKTEN

Dass Ende 2009 der Auftrag an PARITY Software aus Schwieberdingen und deren Professional-Partner ACTIWARE ging, der im mittelhessischen Angelburg ansässig ist, begründet Ralf Müller wie folgt: „Bei PARITYERP handelt es sich um ein System,

das funktional seit 30 Jahren gewachsen ist und seine Stärken in Handel und Fertigung hat. Während andere Anbieter am Markt gekommen und wieder verschwunden sind, hat PARITY seinen Kunden zu keiner Zeit Technologiebrüche zugemutet, viele aus der ersten Stunde sind bis heute dabei – vom Investitionsschutz gesehen kaum zu toppen. Entscheidend war für uns insbesondere, dass das Komplettsystem offen und flexibel ist.“

Besonders lobt er den PARITY Application Component Server (PACS), der Anpassungen am Standard und Integrationen vereinfacht und es „ohne hart auf die jeweilige Datenbank zu gehen“ ermöglicht, externe Programme einzubinden – bei IBF beispielsweise solche für den Etikettendruck, Scannerbasierte Kanban-Lösungen, Webshop-Applikationen oder die zugekaufte CRM (Customer Relationship Management)-Anwendung. „Das erspart uns einen Großteil der Programmierarbeit und ebnet den Weg zur integrierten Komplettlösung“, wie Ralf Müller konstatiert, „zumal im Gegensatz zum Gros der anderen Angebote die Anpassungen am Standard über Releasewechsel hinaus erhalten bleiben.“ Wie wichtig das für IBF ist, zeige sich am Beispiel der „ausgeklügelten Preisfindung“, für die aus dem Partnernetzwerk immer wieder vorgegebene Konditionen verändert werden müssten mit entsprechend regelmäßigem Anpassungsaufwand. Nicht zuletzt hätte das professionelle Auftreten von ACTIWARE in Person des Geschäftsführers Michael Bender die Entscheidung nur noch einfacher gemacht.

## INTEGRATION AUCH IM RECHNUNGSWESEN

Schon Anfang 2011 erweitert IBF den Einsatz von PARITYERP-Handel auf das Rechnungswesen mit dem integrierten Finance-Programmpaket FB1000. Dieses löst dann eine Variat-Anwendung ab, mit der jedoch zuvor noch der laufende Jahresabschluss inklusive Inventur getätigt wird. Darüber hinaus schaut IBF-Geschäftsführer Jens Bitterlich mit einem Auge auch schon auf die Einbindung der PARITY-eigenen EDI-Funktionalitäten, um „die Kundenbindung zu kräftigen und die Effizienz weiter zu erhöhen“.