



Branchensoftware beschleunigt das Entsorgungsgeschäft

Unternehmensdarstellung:



Bausch GmbH
Bleicherstraße 35
88212 Ravensburg

Die Bausch-Gruppe ist lokaler Marktführer für Entsorgungsleistungen im Raum Ravensburg.

Zu den Geschäftsfeldern gehören unter anderem Containerdienste, Metallverwertung, Gewerbeabfallsortierung und Elektronikrecycling.

Über mehrere Tochtergesellschaften betreibt die Bausch GmbH zudem ein Schredderwerk und ist bei der Verwertung von Kabeln, Speisereste und Buntmetallen aktiv.

Die rund 250 Mitarbeiter erwirtschaften einen Jahresumsatz von etwa 70 Millionen Euro.

Der Softwarepartner:



mse GmbH
Gartenstraße 30
88212 Ravensburg

Das Ravensburger Softwarehaus mse GmbH wurde Anfang der Neunziger Jahre gegründet und ist auf die Entwicklung, Implementierung und Wartung von Branchenlösungen auf Basis der betriebswirtschaftlichen Standardsoftware Microsoft Dynamics NAV spezialisiert.

Zu den Schwerpunkten gehören neben der Entsorgungswirtschaft die Bereiche Immobilienverwaltung und Bildungsträger.

Die mse-Gruppe arbeitet deutschlandweit mit 90 Mitarbeitern an insgesamt sieben Standorten.

Lange Zeit zögerte die Bausch GmbH mit der Einführung einer integrierten Branchensoftware. Zu groß waren die Bedenken, in die Fänge eines kleinen, fragilen Anbieters zu gelangen. Erst als Software und Partner alle Anforderungen erfüllten, gab das Management den Startschuss für das Projekt. In nur drei Monaten gelang es, alle IT-Inseln in die neue Unternehmenslösung zu überführen. Heute profitiert der schwäbische Entsorgungsbetrieb von den Vorteilen der einheitlichen Datenhaltung: So kennt die Fahrzeugdisposition säumige Zahler und der aufwendige Rechnungslauf konnte um fast zwei Drittel reduziert werden. Darüber hinaus kann sich das Management endlich auf aktuelle Geschäftszahlen stützen.

Wenn es etwas gibt, das die Entwicklung der Bausch-Gruppe in der Vergangenheit nachträglich geprägt hat, dann ist es die kompromisslose Diversifizierungspolitik. So dürfte es inzwischen kaum noch eine Sparte geben, die der Entsorgungsbetrieb aus dem schwäbischen Ravensburg noch nicht besetzt hat. Dabei ist das Geschäft mit den Wertstoffen in den letzten Jahren stark gewachsen:

So bewegt das Unternehmen beispielsweise im traditionellen Schrotthandel jährlich mehr als 50.000 Tonnen Stahlschrott und über 10.000 Tonnen anderer Metalle. Der Bausch Containerdienst sammelt Jahr für Jahr mehr als 200.000 Tonnen Abfälle. Hinzu kommen Shredderanlagen, Holz- und Lösemittelaufbereitungsanlagen sowie Kabel- und Speiseresteverwertungen, die über Tochtergesellschaften betrieben werden.

„Gewerbliche Kunden und öffentliche Einrichtungen wünschen sich einen Partner, der alle Entsorgungsleistungen aus einer Hand anbietet“, begründet Armin Bausch, Geschäftsführer der Bausch GmbH, das breite Engagement. Davon abgesehen sei man als mittelständischer Betrieb mit mehreren Standbeinen besser vor Krisen oder Übernahmen geschützt.

Fehlende Integration bereitete Probleme

Was die Betriebsorganisation angeht, setzt die Bausch-Gruppe auf dezentrale Strukturen. Die Tochtergesellschaften sind rechtlich selbstständig und treffen alle wesentlichen betriebswirtschaftlichen Entscheidungen in Eigenregie – auch mit Blick auf die IT-Infrastruktur.

Entsprechend umfangreich war lange Zeit das Softwareportfolio. In den Bereichen Warenwirtschaft, Lohnabrechnung und Finanzbuchhaltung arbeitete man mit kaufmännischen Standardanwendungen, während in der Disposition eine Eigenentwicklung im Einsatz war. „Unser Hauptproblem war die fehlende Branchenorientierung. Dadurch waren wir weit entfernt von einer integrierten Unternehmenslösung“, erinnert sich Armin Bausch.



„Die mse hat sich im Vorfeld des Projekts detailliert mit unseren Anforderungen auseinandergesetzt. ... Wir konnten deshalb schnell Vertrauen fassen“

Armin Bausch, Geschäftsführer der Bausch GmbH

Um die Lücken auszugleichen, griff man etwa bei der Dokumentation des Wertstoffflusses zu Word und Excel, während die Wiegeergebnisse und Kassenbewegungen manuell aufgezeichnet wurden. Die damit verbundenen Doppeleingaben waren zeitaufwendig und fehleranfällig. „Am deutlichsten bekamen wir das bei der Monatsabrechnung zu spüren. Wir benötigten durchschnittlich 20 Tage, um Belege zu erfassen und zu fakturieren. Dabei waren wir nicht einmal sicher, dass auch wirklich alle Vorgänge berücksichtigt wurden“, blickt Geschäftsführer Bausch zurück.

Den Softwaremarkt für die Entsorgungsbranche hatte er bereits einige Zeit im Visier, doch mit einer Entscheidung zögerte er. Die meisten Lösungen waren aus Individualprojekten entstanden und gingen nur unzureichend auf die besonderen Anforderungen der Bausch-Gruppe ein. „Wir wollten auf keinen Fall von einem kleinen Anbieter abhängig sein“, betont Armin Bausch. So entschieden sich die Ravensburger erst dann für die Branchenlösung „enwis“, als Microsoft die zu Grunde liegende Standardsoftware übernahm. enwis) basiert auf dem heutigen ERP-System „Microsoft Dynamics NAV“. Den Zuschlag für die Implementierung erhielt im Herbst 2004 der Ravensburger Microsoft-Partner mse GmbH. „Die mse hat sich im Vorfeld des Projekts detailliert mit unseren Anforderungen auseinandergesetzt. Mindestens ebenso wichtig war für uns das umfassende Branchenwissen. Wir konnten deshalb schnell Vertrauen fassen“, begründet der Geschäftsführer die Entscheidung.

Implementierung unter Zeitdruck

Der Zeitplan für die Implementierung war mehr als sportlich: Innerhalb von nur drei Monaten sollten die vielen Einzellösungen durch enwis) ersetzt werden. Gleichzeitig galt es, die Mitarbeiter zu schulen und auf den Systemwechsel im Januar 2005 vorzubereiten. Bei der Übernahme der Altdatenbestände ging das Projektteam pragmatisch vor: Während die kaufmännischen Daten aus Buchhaltung, Lohnabrechnung und Warenwirtschaft keine Probleme bereiteten, ließ man Tabellenblätter von vornherein außen vor.

„Der Aufwand wäre sehr hoch gewesen und der Erfolg zweifelhaft. Schließlich konnten wir nicht sicher sein, dass die Zahlen stimmen“, gibt Armin Bausch zu bedenken. Da enwis) den gesamten Wertstofffluss dokumentiert und gesetzliche Anforderungen wie etwa Entsorgungsnachweise erfüllt, fielen die Anpassungen eher gering aus. Sie beschränkten sich in den meisten Fällen auf kleinere Änderungen bei den Eingabemasken, Belegen und Auswertungen. Zudem wurden Fahrzeugdisposition und Tourenplanung mit den vorhandenen Arbeitsabläufen harmonisiert.

Sehr viel schwieriger war hingegen die praktische Umsetzung der optimierten Arbeitsabläufe. „Mit enwis) rücken alle Unternehmensbereiche näher zusammen. Systembrüche entfallen, was zwangsläufige Prozessänderungen nach sich zieht“, erklärt Firmenchef Bausch. So fließen beispielsweise die Kassenbestände und Wiegeergebnisse direkt in die Unternehmenssoftware ein. Anders als bisher entfällt damit die Prüfung manuell erstellter Belege vor der Abrechnung. „Unsere Mitarbeiter haben dadurch mehr Verantwortung. Dadurch steigt der Leistungsdruck. Für den Übergang haben wir deshalb ein Kompetenzzentrum eingerichtet, das die Vorgänge zur Sicherheit noch einmal prüft.“





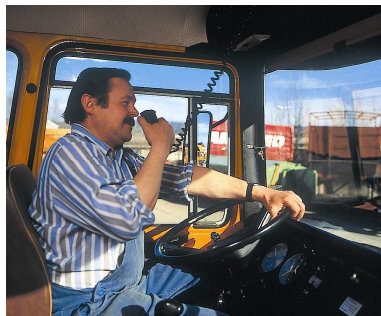
„Früher kam es vor, dass schwarze Schafe weiterhin bedient wurden.

Das können wir heute praktisch ausschließen“

Armin Bausch, Geschäftsführer der Bausch GmbH

Moderne Technik im Fahrzeug:

In Planung ist die Einführung der integrierten Telematiklösung enwis)tel.



Auf diese Weise konnten wir den Umstellungsstress abfedern“, erläutert Armin Bausch. Eine ebenso wichtige Rolle habe die Benutzerführung von enwis) gespielt. Schließlich seien fehlerfreie Eingaben im Hochbetrieb nur dann möglich, wenn die Software den Anwendern die Arbeit erleichtert.

Pünktlich zum Jahreswechsel 2004/2005 wechselte die Bausch GmbH in allen Unternehmensbereichen auf enwis) und Microsoft Dynamics NAV. Wenige Wochen später folgten die ersten beiden Tochtergesellschaften. „Da Stammdaten und Strukturen jetzt vorhanden waren, hatten wir leichtes Spiel. Zudem bestand kein Buchungsdruck, sodass wir uns etwas mehr Zeit lassen konnten“, unterstreicht Geschäftsführer Bausch. Hochzufrieden ist er mit der Projektbetreuung durch die mse. Vor allem bei der Anpassung der eigenen Prozesse an die jeweiligen Branchenfunktionen sei die Kompetenz des Softwarehauses hilfreich gewesen.

Neue Unternehmenssoftware hat sich bereits rentiert

Derzeit sind rund 20 Arbeitsplätze bei der Bausch GmbH und den beiden Tochtergesellschaften mit enwis) ausgestattet. Am deutlichsten sind die Verbesserungen bei der Faktura zu spüren. Hier zahlte sich die Ergänzung der Unternehmenssoftware um das Dokumentenmanagementsystem „Saperion“ aus. „Heute liegen alle Belege und Anhänge in digitaler Form vor. Sie müssen nicht mehr mühsam zusammengesucht werden und lassen sich mit wenigen Handgriffen den betreffenden Rechnungen zuordnen. Der Rechnungslauf verkürzte sich damit von 20 auf 7 Tage“, freut sich Armin Bausch. Gleichzeitig gelang es, den Zahlungseinzug deutlich zu beschleunigen. Die wenigen Kundenrückfragen, die es zu den Rechnungen noch gibt, lassen sich jetzt schneller und sicherer beantworten.

Darüber hinaus profitiert die Bausch GmbH in allen Unternehmensbereichen von der gemeinsamen Datenhaltung. So kann beispielsweise die Disposition bereits bei der Auftragsannahme erkennen, ob zu einem Kunden noch offene Rechnungen existieren. „Früher kam es vor, dass schwarze Schafe weiterhin bedient wurden. Das können wir heute praktisch ausschließen“, bestätigt Armin Bausch.

Abgesehen davon vereinfacht die lückenlose Integration der einzelnen Programmmodule die Datenpflege. Ändern sich Kontaktdaten oder Preise, stehen die Informationen sofort allen Mitarbeitern zur Verfügung – ohne Abstimmungslauf oder Doppeleingaben. Die Datenkonsistenz kommt auch dem Management zugute, das sich nun auf verlässliche Zahlen stützen kann. „Wir arbeiten heute mit tagesaktuellen Daten und hinken der Entwicklung nicht mehr wochenlang hinterher. Mithilfe der Filter in Dynamics NAV können wir die relevanten Daten gezielt extrahieren“, erklärt Geschäftsführer Bausch.

Obwohl man auf Rentabilitätsberechnungen bewusst verzichtete, ist er sicher, dass sich die Investition längst rentiert hat. Ein gutes Ergebnis, das den weiteren Systemausbau rechtfertigt. Ganz oben auf dem Wunschzettel stehen beispielsweise das Zusatzmodul „Dispo Plus“ und die Ausrüstung der Fahrzeuge mit einem Telematiksystem.

Weiterführende Informationen/
Kontakt über:

mse GmbH Fischer & Madlener
Niederlassung Halle
Matthias Flegel
Heinrich-Damerow-Straße 2
06120 Halle (Saale)
Tel. +49 (0)345 47 80 110
Fax. +49 (0)345 47 80 113