

Perceptive Software.  
Some is not enough

www.chiefbuero.de

H 30941

# CHEFBÜRO

IT- & Business-Magazin für Führungskräfte

Nr. 7/8 - Nov./Dezember 2013



Arne Brandes (links)  
und Gunther Hagner,  
Geschäftsführer der  
signotec GmbH.

signotec GmbH, Ratingen:

## Elektronische Signatur „Made in Germany“



ISSN 0343-348X  
35. Jahrgang · 6,-€

**Steelcase:**  
Global arbeiten  
ohne geografische  
Barrieren

**FP-Tochter iab:**  
Sage-Kunden  
verschicken Briefe  
mit einem Klick

**Die neue Horex:**  
Vollgas voraus  
mit SAP-Lösung von  
All for One Steeb

## Liebe Leserinnen, liebe Leser,

**Z**ur Hausmesse MKS User Conference in Friedrichshafen gab Michael Kempf, Vorstandsvorsitzender der MKS Software Management AG, den Startschuss zu MKS Goliath.NET: Die ganzheitliche ERP-Lösung für mittelständische Unternehmen unterstützt die Prozessoptimierung in allen Unternehmensbereichen. Warum ERP-Systeme beim Mittelstand noch nicht umfassend

**A**ls sie SAP einführen wollten, stießen sie auf erhebliche Bedenken: Clemens Neese und Fritz Rombach, gestandene Manager und einst bei Oracle und Hewlett Packard, ließen sich jedoch nicht beirren. Mittlerweile haben die beiden nicht nur einer renommierten Motorradmarke zu einer wohl beispiellosen Renaissance verholfen und mit der neuen Horex den Deutschen Designerpreis gewonnen.



**EDITORIAL**  
STEFAN BEUCHEL

angekommen sind und was zu tun ist, erläutert Kempf im Interview mit unserem Münchner Korrespondenten Wolfgang Kühn: „Der Mittelstand muss zu ERP-Lösungen geführt werden“.

**F**acebook, Twitter & Co. haben die Interaktion der Menschen untereinander maßgeblich verändert. Eine besondere Bedeutung kommt dabei der zunehmenden Verbreitung der mobilen Kommunikation zu. Laut Untersuchungen des IT-Research- und Beratungsunternehmens Gartner werden in drei bis fünf Jahren alle Unternehmen ihren Mitarbeitern ermöglichen, mobil zu kommunizieren. In den oft räumlich verteilten Teams erschweren jedoch Verzögerungen oder Lücken im Informations- und Wissensmanagement das Arbeiten. Die Lösung: Social-Collaboration-Plattformen. Chefbüro-Bericht: „Willkommen auf dem digitalen Informationsmarktplatz“.

Vielmehr fährt auch ihre Augsburger Motorrad-Manufaktur voll auf Kurs. Chefbüro-Reportage: „Vollgas voraus mit SAP-Branchenlösung von All for One Steeb“.

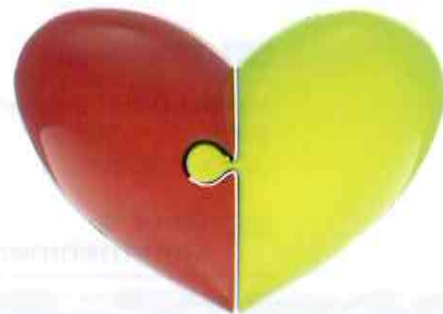
**B**is zu 40 Prozent der weltweit verbrauchten Energieressourcen entfallen auf die Errichtung und den Betrieb von Gebäuden. Nachhaltiges Bauen ist heute wichtiger denn je - gerade für mittelständische Unternehmen. Durch einen reduzierten Energieverbrauch im Unterhalt wird nicht nur die Umwelt entlastet - bei stetig steigenden Rohstoffpreisen ist dies zudem ein überzeugendes Argument in ökonomischer Hinsicht. Chefbüro präsentiert rundum nachhaltige Office-Lösungen: „Freyler Industriebau realisiert Bürowelten für die Zukunft“.

Chefbüro Media Verlag und Redaktion wünschen Ihnen schöne Weihnachtstage und ein in jeder Hinsicht gutes Jahr 2014!

Viel Spaß beim Lesen, Ihr

*Stefan Beuchel*

## BEZIEHUNGS- KRISE?



## COMPOSER

Wir versöhnen  
**Business & Fachbereich**

Lassen Sie Ihre Mitarbeiter noch unnötige Wege gehen? Brauchen Sie die IT für Aufgaben des Fachbereichs und verheizen Geld in einer für alle Beteiligten unbefriedigenden Situation? Mit **INFINICA** lösen Sie dieses Spannungsfeld.

**INFINICA Composer** ermöglicht Ihnen schnelle Wege, Zuordnung von Aufgaben dorthin, wo die jeweilige Kompetenz liegt und Optimierung der Dokumentenerstellungsprozesse.

Reden wir darüber!



Gregor Marboe  
Business Unit Manager

Interaktive Dokumenterstellung  
Mehr Effizienz im Fachbereich  
Schnellere Time-To-Market

Document Composition  
Output Management

+43 1 409 59 87-0 | [info@infinica.com](mailto:info@infinica.com)

[www.infinica.com](http://www.infinica.com)

Die neue Horex:

## Vollgas voraus mit SAP-Branchen-Lösung von All for One Steeb

Als sie SAP einführen wollten, stießen sie auf erhebliche Bedenken. Clemens Neese und Fritz Rombach, gestandene Manager und einst bei Oracle und Hewlett Packard, ließen sich jedoch auch davon nicht beirren. Mittlerweile haben die beiden nicht nur einer renommierten Motorradmarke zu einer wohl beispiellosen Renaissance verholfen und mit der neuen Horex den Deutschen Designpreis gewonnen. Vielmehr fährt auch ihre Augsburger Motorradmanufaktur voll auf Kurs, mit SAP von All for One Steeb.

**H**orex? Welcher Motorradfahrer erinnert sich nicht an Modelle wie „Regina“ oder „Victoria“? Lang ist's her, doch die alten Lieben pflegen etliche Biker noch immer, mit großer Passion - Motorräder, „gebaut von Motorradfahrern für Motorradfahrer“. Auf 50 Jahre Auszeit - seit 1960 war die Marke vom Markt verschwunden - folgte 2010 der Neustart. Mit dem neu gegründeten Unternehmen Horex in Augsburg erfahren die einst formulierte Leitlinie und die Marke selbst eine wohl beispiellose Renaissance. Mit einem grundlegend neu konzipierten Motor und einem Aufsehen erregenden Motorrad legte Horex richtig los. Einzigartig in einem Motorrad: ein Sechszylinder-VR-Reihenmotor.

### 1.000er-Marke im Visier

Seit August 2013 gibt es neben dem Modell VR6 Roadster zudem die Horex Classic. Mehrere hundert neue Horex-Motorräder haben bereits ihre Fans gefunden. „In 2015 Jahr soll die 1.000er-Marke übersprungen werden“, so Clemens Neese, CEO,

und Fritz Rombach, Vice President Sales & Services. Die Rechnung dürfte aufgehen, denn für das neue Horex Gespann, gestandene Manager, Neese einst bei Oracle, Rombach bei Hewlett Packard, sind Business Pläne alles andere als ein Fremdwort. Dass Horex im Hai-fischbecken der Zweiradbranche jedoch nicht nur mächtig Gas gibt, sondern voll auf Kurs liegt, ist vor allem auch auf sehr gute Mitarbeiter, engagierte Unterstützer und nicht zuletzt auf eine rechtzeitig eingeführte, moderne Unternehmenssoftwarelandschaft zurückzuführen.

**ERP-Software:  
egal, ob groß oder klein**

„Noch vor Beginn der eigentlichen Serienproduktion mussten wir uns entscheiden: mit Office-Paketen weiterfahren oder auf eine professionelle ERP-Software einschwenken und damit Geschäftsprozesse durchgängig abdecken? Nach verschiedenen Abwägungen sollte es eine professionelle Unternehmenslösung

sein. Wir identifizierten vom ERP-Einsatz klare Vorteile, von denen wir als Unternehmen natürlich profitieren wollten“, berichtete Neese. Und wie Rombach ergänzt, „benötigt ein kleines Unternehmen ebenso wie ein großes ein integriertes Anwendungssystem, das alle relevanten Geschäftsabläufe und -funktionen integriert und auf der Grundlage einer einheitlichen Datenbasis abdeckt“.

**Klartext nach  
erheblichen Bedenken**

„Als wir unseren Gesellschaftern die Idee einer SAP Einführung präsentierten, stießen wir auf erhebliche Bedenken. Viel zu teuer, zu aufwändig und zu komplex, kurz: nichts für den Mittelstand, lautete das einhellige Credo. Mittlerweile jedoch sind die anfänglichen Bedenken verfliegen und auch die letzten Skeptiker überzeugt, dass unsere Entscheidung für SAP genau die richtige war. Zudem kam unser SAP Einführung keine Sekunde zu früh. Oder im Klartext, es wäre eine mittlere Katastrophe, hätten wir SAP heute nicht“.

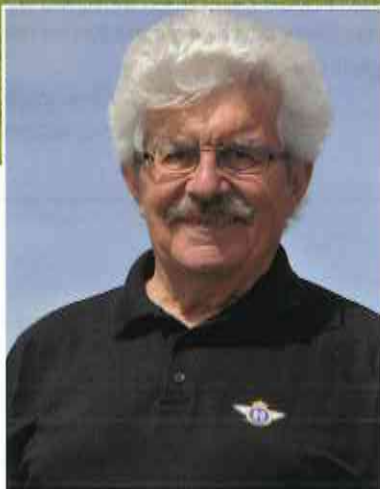
In der Augsburger Manufakturproduktion wird jedes Motorrad exklusiv als Einzelauftrag gefertigt. Dazu arbeiten seit Mitte 2012 bei der Horex GmbH zehn User mit dem implementierten System, eine vorkonfigurierte SAP Branchenlösung für Sonderfahrzeugbau und Einzelauftragsfertiger von All for One Steeb. Sie wickeln damit jeden einzelnen Kundenauftrag ab, realisieren das Lieferanten- und Einkaufsmanagement, werden bei der Konfiguration von Varianten unterstützt oder decken im





**Horex-Motorräder: „Gebaut von Motorradfahrern für Motorradfahrer“. Auf 50 Jahre Auszeit - seit 1960 war die Marke vom Markt verschwunden - folgte 2010 der Neustart. Mit dem neu gegründeten Unternehmen Horex in Augsburg erfahren die einst formulierte Leitlinie und die Marke selbst eine wohl beispiellose Renaissance.**

Fotos: Horex



Fritz Rombach, Vice President Sales & Services Horex GmbH:

**„Unsere SAP Einführung kam keine Sekunde zu früh. Oder im Klartext: Es wäre eine mittlere Katastrophe, hätten wir SAP heute nicht“.**

Verkauf die unterschiedlichsten Geschäftsvorfälle effizient ab. Auch haben Finanz- und Investitionsmanagement jetzt top aktuelle und umfassende ERP-Daten als Basis zur laufenden Überprüfung und Fortschreibung der Geschäftspläne.

Anders als das Gros aller SAP-Anwenderunternehmen war Horex in der Lage, das SAP Business All-in-One Lösungspaket von All for One Steeb ohne Altlasten auf der „grünen Wiese“ einzuführen. Wie Michael Mader, Projektingenieur und

Horex-SAP Projektmanager erläutert, „stellten praktisch die in der voreingestellten Lösung enthaltenen Prozesse und Funktionen die Basis dar. Sie deckten zu einem ausgesprochen hohen Maß unsere Anforderungen als Einzelauftragsfertiger ab“.

Damit mussten nur wenige System-einstellungen oder organisatorische Änderungen vorgenommen werden, etwa im Bereich der Variantenkonfiguration oder Stücklistengenerierung. Zudem war es problemlos möglich, die Zielstrukturen des noch im Aufbau befindlichen Unternehmens abzubilden. Beratungs- und vor allem schulungsseitig wurde Horex während der Einführung zwar von All for One Steeb unterstützt.

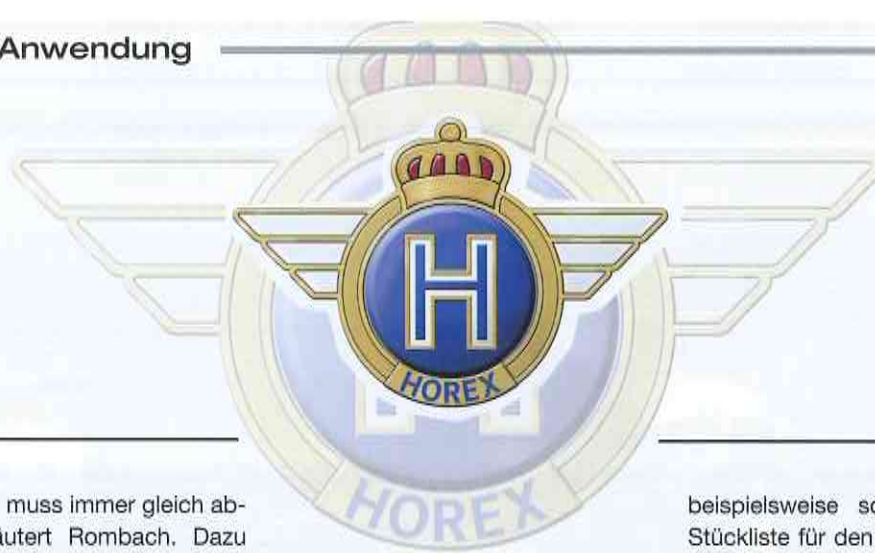
#### Know-how-Transfer

Den Weg bis zum Go Live jedoch inklusive Customizing-Arbeiten begleitete als externe Projektmanagerin federführend eine SAP-Expertin eines anderen, ganz in der Nähe von Horex ansässigen All for One Steeb Kunden, der dieselbe SAP Lösung

mit ähnlichen Prozessausprägungen seit längerem bereits erfolgreich nutzt, sozusagen Know-how Transfer und Service von SAP-Anwender zu SAP-Anwender. So wurde das Projekt nicht nur „in-Time und in-Budget“ und entlang der Unternehmensentwicklung realisiert, vielmehr waren so die Wege, etwa bei Fragen in punkto Systemeinstellungen, extrem kurz. Alles konnte zeitlich praktisch immer sofort umgesetzt werden.

#### Vorteile klar identifiziert

Aus rund 3.000 Einzelteilen besteht die neue Horex, alleine 1.500 davon sind im Motor verbaut. Mit rund 100 Lieferanten lässt sich die Fertigungstiefe gering halten. Das ist wichtig für den Manufakturbetrieb, der sich so vor allem auf Montage, Testen und Einfahren konzentrieren kann. „Qualität, Qualität und nochmals Qualität, lautet unser Credo. Unsere Antwort darauf heißt, One Man, One Bike, One Day. Zudem sind wir ISO zertifiziert. Conformity of Production, lautet die Zauberformel, jeder Ferti-



gungsschritt muss immer gleich ablaufen", erläutert Rombach. Dazu gingen zunächst die SAP Module FI, CO und die Materialwirtschaft live, gefolgt von Produktionsplanung und Vertrieb.

### Daten auf Knopfdruck

„Im gleichen Zuge haben wir unsere Prozesse dokumentiert, übrigens direkt in SAP, und damit gleichzeitig auch einen Großteil der Arbeiten zur Zertifizierung durch das Kraftfahrzeugbundesamt mit erledigt“, freut sich Mader. Und wie ist es um den Nutzen der SAP-Mittelstandslösung bei Horex

bestellt? Angesprochen darauf meint CEO Neese, dass „wir mit SAP eine umfangliche Transparenz über Geld- und Warenströme auf der Grundlage einer einheitlichen Datenbasis gewinnen konnten, die für uns extrem wichtig ist - aus Managementsicht, aber auch aus Sicht etwa eines Bereichsleiters oder Mitarbeiters. Ohne eine derartige integrierte ERP-Lösung stünden wichtige Daten nicht auf Knopfdruck zur Verfügung“. Nach einem erteilten Kundenauftrag wird mit der Lösung von All for One Steeb

beispielsweise sofort die richtige Stückliste für den Fertigungsauftrag erstellt. In Form von Varianten lassen sich dabei alle Kundenwünsche berücksichtigen. „Neben Preisen, Mengen, Stücklisten und Varianten führen wir zudem auch die Bewertung unserer Lieferanten direkt in SAP“, wie Rombach zudem herausstreicht, „um unser Qualitätsmanagement weiter auszubauen. Das wiederum spiegelt sich in jedem einzelnen Motorrad wider, dieser Anspruch steht für uns mit ganz oben“.

[www.horex.com](http://www.horex.com)  
[www.all-for-one.com](http://www.all-for-one.com)

Die BRAUN GmbH Industrie-Elektronik wurde 1959 von Bruno und Peter Braun in Stuttgart gegründet. Die elektronische Drehzahlmessung ist von Anfang an der wichtigste Geschäftszweig, mit dem damals ersten Hand-Drehzahlmessgerät auf Transistorbasis. Seither erfolgt eine stetige Erweiterung der Geräte und Systeme. Heute hat Braun ein umfassendes Programm an Sensoren, Auswertgeräten und -Systemen, mit Schwerpunkt Drehzahl und Geschwindigkeit in allen Bauformen. Einsatzgebiete sind überall im Maschinenbau und in der Elektrotechnik, besonders im sensiblen Kraftwerksbereich, in Prüfständen für Kfz und in Elektrowerkzeugen zu finden. Weiterhin bei der Papierherstellung und -verarbeitung, sowie in der Folien- und Fasertechnik. Aber auch in der Entwicklung, Einrichtung und Instandhaltung. Geschäftspartner des erfolgreichen Technologiemarktführers sind Erstausrüster und Endanwender im Inland und Ausland.

[www.braun-tacho.de](http://www.braun-tacho.de)

» von Seite 39

Produktion - mit dafür implementierten Automatismen - reduzieren Aufwand und vermeiden Fehler. Die systemweit eindeutigen „sprechenden“ Seriennummern beinhalten das Produktionsdatum und werden vom System vollautomatisch generiert und den Produkten zugewiesen. Damit ist eine Rückverfolgung jederzeit auf Knopfdruck im ERP System möglich, anstatt der Suche in Aktenbergen.

Damit können die gestiegenen Anforderungen weiter mit dem schlanken Team in Auftragsabwicklung und Produktion abgedeckt werden unter Ersparnis von Zeit, deutlich weniger Papierakten - und damit auch reduzierten Kosten.

### Überzeugende Vorteile

Heute arbeiten bei Braun rund 15 Mitarbeiter mit avista.ERP. Die Vorteile liegen klar auf der Hand:

- Transparenz in Produktion, Auftragsabwicklung und Beschaffung

- Transparenz durch Prozessverbesserung
- Präzise Produktionsplanung durch passgenaue Disposition
- Mitarbeiter werden von Routineaufgaben entlastet und können effektiver arbeiten
- Bei steigender Auftragslage - effektivere Arbeitsleistung
- Automatisierte Preislisten in mehreren Sprachen

Geschäftsführer Albrecht Braun zieht ein positives Resümee aus der Partnerschaft: „Wir sind mit der Beratung und der langjährigen Zusammenarbeit mit Avista sehr zufrieden. Besonders die Kompetenz im Umgang mit unseren teils sehr spezifischen Anforderungen für den Markt mit Drehzahlüberwachungs-Schutzsystemen in sensiblen Bereichen schätzen wir immer wieder.“

[www.avista-erp.com](http://www.avista-erp.com)