

## Anwenderbericht: FHS Oberflächentechnologie GmbH „vacos.erp – das ist wie ein Umstieg vom Golf in die S-Klasse!“

### Über 20.000 Schleifartikel – jetzt “ganz schlank“ im Griff

Ob Holz, Metall, Parkett oder sonst irgendein Material: Für die Qualität vieler Produkte ist es wichtig, dass deren Oberflächen glatt sind. Da sind ganz unterschiedliche Ansprüche zu erfüllen. Bei Parkett-Fußböden geht es eher darum, dass sie im Rohzustand nicht nur nicht hübsch anzuschauen sind: Schleifen ist halt ein unverzichtbarer Arbeitsgang, z.B. vor dem Versiegeln. Oder aber es geht um hochpräzise Komponenten im Werkzeugbau, wo es auf Bruchteile von Millimetern ankommt. Und neben unterschiedlichen Werkstoffen gibt es nun für jeden Anwendungsfall passend eine schier unüberschaubare Vielzahl an Variationen:



Da gibt es Schleifmittel auf Bögen, Bändern, Rollen und Scheiben, ganz grob, mittelfein und ultrafein, wo Schleifen zu Polieren wird. Bei der FHS Oberflächentechnologie GmbH in Bensberg (bei Bergisch Gladbach) finden Kunden aus der Industrie, Großhandel und auch der eine oder andere Privatkunde seit mehr als 10 Jahren genau das Schleifmittel, das sie für die perfekte Vollendung ihres Werkes brauchen! Neben der großen Produktauswahl steht FHS für freundliche wie sachkundige Beratung und nicht zuletzt dafür, dass hier Wert darauf gelegt wird, dass man auf der Lieferantenseite zum Schutz der Umwelt auf entsprechende Produktion und Verarbeitung achtet.

#### FHS Oberflächentechnologie GmbH in Bensberg

In diesem Interview schildert Inhaber/Geschäftsführer Uwe Hannemann seine Erfahrungen mit **vacos**.

**vacos:** “Herr Hannemann, Was war der Auslöser für Ihr Interesse an einer neuen Softwarelösung?”

**U. Hannemann:** “Als wir von **vacos** angerufen wurden, hatten wir seit 12 Jahren eine Lösung im Einsatz. Auch wenn die Arbeit damit mehr schlecht als recht lief: Durch laufende Anpassungen und Ergänzungen haben wir uns damit arrangiert. Aber letztlich nahm diese latente Unzufriedenheit immer mehr und mehr zu, und so kam der Anruf irgendwie ganz gelegen. Zumal sich das Gespräch auch wohltuend von der Art dieser fast täglichen Werbe-Anrufe unterschied, die wir als Unternehmen ja nur allzu gut kennen. Aber dann tatsächlich den Schritt zu tun, und sich von Gewohntem zu trennen, das erfordert dann doch auch immer ein bisschen Mut, schließlich muss man erst einmal Geld und Zeit einsetzen, um nachher im Praxisbetrieb zu profitieren. Und natürlich läuft das Tagesgeschäft ja parallel weiter. Wir waren angenehm überrascht von dem Einsatz der **vacos**-Berater, die uns auch außerhalb üblicher Arbeitszeiten ganz flexibel, immer zeitnah und maximal unseren Wünschen und Bedürfnissen entsprechend unterstützt haben – ich erinnere mich an einen Freitag kurz vor dem “scharf-schalten“:



Immer das passende Schleifmittel zur Hand...

Da haben wir schon mal bis nachts um 2 Uhr weiter gearbeitet, das war schon äußerst beeindruckend!“

## Anwenderbericht: FHS Oberflächentechnologie GmbH „vacos.erp – das ist wie ein Umstieg vom Golf in die S-Klasse!“

**vacos:** „Welche ganz konkreten „Baustellen“ haben denn vorher immer wieder als „Bremsen“ eines schlanken Ablaufs gewirkt?“

**U. Hannemann:** „Neben der grundsätzlichen Verbesserung der IT-gestützten Abwicklungen waren es vor allen Dingen fehlende Auswertungen und die Abwicklung des Bestellwesens. Da mussten wir früher viel und zeitraubend auf MS-EXCEL® zurückgreifen. Und, selbst wenn man sich damit noch so viel Mühe gibt und sich mit der Zeit auch eine gewisse Kompetenz im Umgang mit diesem Werkzeug einstellt, es bleibt doch immer eine Art Krücke, ein Notbehelf, denn man verlässt halt erst mal die eigentliche Software-Anwendung, in der ja eigentlich „alles drin sein“ soll. Und da kommt es trotz größter Gründlichkeit immer mal wieder zu dummen Übertragungsfehlern, oder aber die Aufgaben sind auf diese Weise überhaupt nicht wirtschaftlich sinnvoll zu erledigen. Beispiel: Kalkulation, Beispiel Bestellwesen und – nicht zuletzt: Mahnwesen. Dazu gab es einfach Schwächen im Hauptsystem, die immer mehr gestört haben. Haben Sie zum Beispiel gerade Lagerdaten gepflegt, und es kam ein Kundenanruf, dann musste man den vorher begonnenen Vorgang abrechnen, das Bearbeitungsfenster schließen die Maske für das Kundenproblem oder die Anfrage öffnen, diesen Vorgang abschließen und musste dann bei dem Lagerthema mehr oder weniger von vorn anfangen, und sich erst wieder in den Vorgang hineindenken. Das hat jede Menge Zeit gekostet!“



Bei so viel Auswahl braucht es eine gute Logistik!



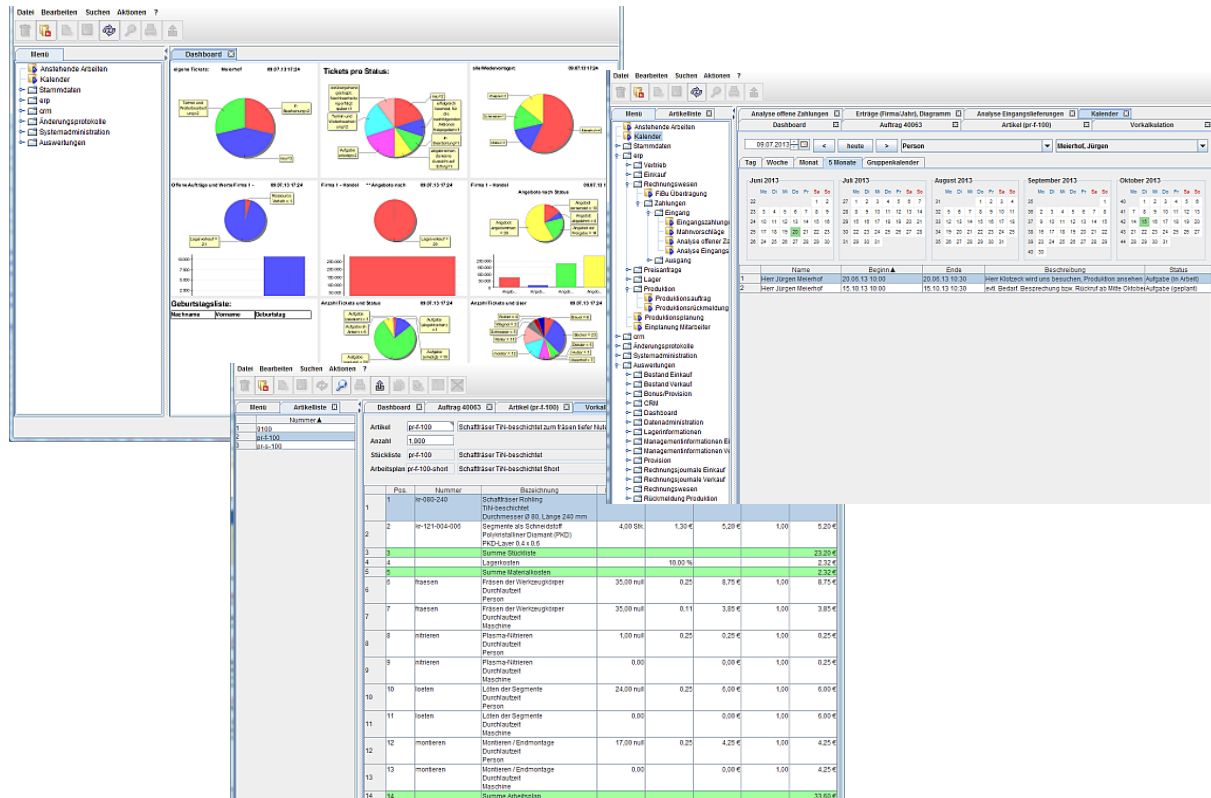
**vacos:** „Gab es noch andere alternative Lösungen, die zur Diskussion standen?“



Der Inhaber in der „Kommandozone“...

**U. Hannemann:** „Keine Alternative war wirklich realistisch ein Wettbewerber. Klar, auch wir haben uns den einen oder anderen Vertreter angehört, in andere Lösungen hinein geschnuppert, doch spätestens als es um die Preise ging, die diese Unternehmen aufriefen, war das Gespräch dann schnell am Ende – abgesehen davon, wie diese auf uns zugegangen sind. Normalerweise lehne ich diese Art Akquisegespräche mehr oder weniger ja sofort ab, aber schon der Start unserer Zusammenarbeit, das erste Gespräch mit der Mitarbeiterin am Telefon, das war irgendwie wohltuend anders, und klang gar nicht so nach typisch Call-Center und diesen abgelesenen und heruntergeleiteten Standardtexten. Das machte mich neugierig!“

## Anwenderbericht: FHS Oberflächentechnologie GmbH „vacos.erp – das ist wie ein Umstieg vom Golf in die S-Klasse!“



**Übersichtlicher Durchblick total: Hier zum Beispiel das Dashboard (anliegende Aufgaben und Auswertungen), Kalender und die Vorkalkulation**

**vacos:** "Sie sagten, der Umstieg käme Ihnen vor wie der Wechsel von einem Golf in eine S-Klasse: Wo spüren sie das jetzt nach einiger Zeit im Wirkbetrieb besonders deutlich?"

**U. Hannemann:** "Ja, das stimmt, wobei man dabei bemerken muss, dass diese "S-Klasse" nicht das entsprechende Geld kostet, die Lösung aber absolut diesen Wert bietet! Wir haben den Ansatz: "Möglichst komplette Datenpflege erspart später bei jedem Vorgang Zeit für Nacharbeit!" Konsequenz umgesetzt. Das war zwar erst einmal ein Stück Arbeit, entlastet jedoch jetzt an vielen Stellen. Jetzt können wir so viele Masken öffnen wie gewünscht, müssen nicht mehr angefangene Vorgänge abrechnen. Jetzt verhindert das Bestellwesen, das "Klimmzüge" gemacht werden müssen, weil Artikel mit einer Wiederbeschaffungszeit von 4 Wochen versehentlich vergessen wurden. Die Automatisierung der Artikelnummern spart viel zu-Fuß-Arbeit! Das Lager ist im Griff! Die wichtigsten Aufgaben sehe ich immer auf einen Blick. Jetzt gibt es endlich ein echtes MIS (Management-Informationen-System). Das ermöglicht eine bessere Planung und Steuerung. Selbst unsere Belege sind jetzt viel professioneller und enthalten automatisch Barcode und Ursprungsland. Und dadurch, dass die FiBu jetzt auch weitgehend hier erledigt wird, habe ich endlich - last but not least - ein aktuelles und wirkungsvolles Mahnwesen."

**vacos:** "Wie lautet Ihr Fazit, welche "Schulnote" würden Sie dem Gesamtprojekt geben?"

**U. Hannemann:** "Preis/Leistung, Flexibilität, Wünsche erfüllt, Projekt und Teilaufgaben stets zeitnah erledigt, "Unmögliches" möglich gemacht, Einsatz, Freundlichkeit – kurz und gut: Eine glatte Note 1!"