



Der Schlüssel zum Erfolg

Foto: Pixelio/schubalu

Neue Softwaresysteme bieten der Schüttgut- und Rohstoffveredelungsbranche Chancen für mehr Wachstum. Zugleich lassen sich bestehende Prozesse optimieren. Im Interview erläutert Uwe Wirth, Vorstandsvorsitzender der PRAXIS EDV – Betriebswirtschaft- und Software- Entwicklung AG, den Vorteil von modernen – und nicht zuletzt eigenen – Lösungen für die Unternehmen.

Herr Wirth, Sie gehen davon aus, dass in den kommenden Jahren neben der Clientsoftware auf Basis von Windows 7 und Windows 2008 Server die internetbasierte Software in den Vordergrund rücken wird. Warum?

Der Schlüssel zum Erfolg ist die Integrationsfähigkeit als Grundeigenschaft für Unternehmenslösungen. Erst durch das Zusammenführen verschiedener Softwaresysteme in einer Anwendung lassen sich kürzere Implementierungszeiten, eine flexiblere Anpassung an unternehmensspezifische Anforderungen sowie eine durchgängige Geschäftsprozessunterstützung verwirklichen.

Hinzu kommt die Entwicklung im Vertrieb des Unternehmens: Hier wächst der Bedarf an einer intensiven Marktbeobachtung, der verstärkten Integration der Vertriebsleute in die Prozessabläufe der Software, der Erstellung spezifischer Vertriebsberichte und der Möglichkeit zum Informationsaustausch auf einer unternehmensinternen Plattform.

Ebenso wichtig ist auch der Datenaustausch aller Beteiligten über verteilte

Rechnerressourcen im Unternehmensnetzwerk, das „Cloud Computing“. Diese Zukunftstechnologie bringt Daten von Intranet basierenden Anwendungen schnell und effektiv zusammen und ermöglicht die Übertragung von Informationen eines Arbeitsprozesses automatisch von Arbeitsplatz zu Arbeitsplatz. Die Arbeit im Team wird einfacher und die gemeinsame Arbeit effektiver. Unsere Entwicklungen bieten alle betriebswirtschaftlichen Vorteile eines intelligenten Softwaresystems und erhöhen die Datensicherheit

sowie die Geschwindigkeit der Arbeitsprozesse.

Wie können die Unternehmen gerade von Ihren Lösungen profitieren?

Unternehmen, die sich dauerhaft am Markt behaupten müssen, benötigen Transparenz und durchgängige Prozesse. Die dafür nötigen Stellschrauben von der Marktbeobachtung über die Produktion bis hin zur qualitativen Auslieferung und Administration können wir dabei realisieren. Mit unseren



Quelle: PRAXIS Software AG

Die Anwendungen von PRAXIS Software bauen vollständig auf vernetzte Rechnerstrukturen auf

Softwaresystemen gelingt nicht nur ein besseres Rating nach Basel II, was Zinskosten spart und ein effektives Risikomanagement-System ermöglicht. Es können auch manuelle Prozesse enorm minimiert werden. Neben dem geforderten Funktionsumfang und den technischen Eigenschaften des Unternehmens bestimmt vor allem das konkrete Kundenproblem als Ausgangs- und Endpunkt den Vertriebserfolg des Unternehmens. Dabei kann Software helfen, sie ist aber nur ein Mittel zum Zweck. Umso wichtiger sind deshalb eine kurze Installationszeit und eine Anpassung an die spezifischen Prozesse der Branche. Branchenfremdsysteme können dies kaum leisten. Heute profitiert nur derjenige, welcher Software zügig nutzen kann, Mitarbeiter früh in die Projekteinführung einbindet und damit die Wettbewerbsvorteile ganz ausschöpft. Die Systeme aus unserem Haus leisten genau diese Aufgaben.

Welchen Einfluss haben verteilte Ressourcen im Netzwerk auf das Unternehmen?

Das Cloud Computing, also die verteilten Ressourcen im Netzwerk des Unternehmens, werden für die PRAXIS Software AG eine immer wichtigere Rolle spielen. Neben unserem Branchenprodukt WDV 2007/2010 entstand in den letzten Jahre die Plattform PEFF (PRAXIS Enterprise Foundation Framework). PEFF koordiniert die verschiedenen Aufgaben im Netzwerk und verteilt Informationen. Das System kann sich vollkommen auf die Bedürfnisse der geforderten Anwendung einstellen.

Wie wachsen heute die verschiedenen Anwendungen der Schüttgut- und Veredelungsindustrie in einer Software zusammen?

Die Unternehmen dieser Branche verändern sich gerade in der Marktpositionierung und im Produktportfolio rasant. Es werden neue Unternehmensbereiche integriert und weitere Standorte erworben. Das erfordert neue Aufgaben schnell in bestehende Strukturen zu integrieren. Nicht nur der Vertriebsleiter braucht dabei durchgängige

Kennzahlen und Informationen über die Markttransparenz.

Unser Ziel ist deshalb, ein durchgängiges, transparentes und Prozess basierendes Gesamtsystem für das ganze Unternehmen aufzubauen. Schon heute sind in unserem System die Produktionssteuerung, die stationären Wiegesysteme, die Radlader- und Bandwaage sowie Finanzbuchhaltung, Kostenrechnung, Anlagenbuchhaltung und Lohn- & Gehaltsabrechnung einschließlich der Betriebsdatenerfassung integriert. Unser System muss in der Lage sein, zeitnah und ohne Verzögerung aktuelle und sichere Kennzahlen aus jedem Unternehmensbereich zu liefern. Die Unternehmensführung braucht schnelle Informationen und Rückmeldungen über eventuelle Schwachstellen im Unternehmensprozess. Das gelingt nicht, wenn die Informationen erst nach Tagen oder Wochen vorliegen und Entscheidungen daher blockiert werden. |

www.praxis-edv.de