

ANWENDERBERICHT

# Neue Chancen auf Wachstum

Die **WATERLOGIC GMBH** in Bietigheim-Bissingen hat als Preisträger der Förderinitiative Mittelstandsprogramm ein neues ERP-System installiert und ihre Geschäftsabläufe deutlich verbessert. VON MICHAEL MATZER

**W**ir brauchten ein neues ERP-Programm, und als ich von der Förderinitiative Mittelstandsprogramm 2005 las, bewarben wir uns“, erzählt Peter Kapfenstein, Finance Manager bei der Waterlogic GmbH in Bietigheim-Bissingen. Wenig später wurde die Waterlogic GmbH zu einem

dendienst ist also höchst wichtig für das Geschäft des Unternehmens. „Wir nutzten eine zehn Jahre alte Lösung auf Unix-Basis für die kaufmännischen Standardfunktionen wie etwa Kundenverwaltung und Rechnungswesen. Das neue System ist in technischer Hinsicht viel weiter“, berichtet Kapfenstein, der

schon in einer ERP-Zufriedenheitsstudie 2004 aus der Schweiz über das ERP-Paket von Step Ahead gelesen hatte. „Das war der Ansporn, uns zu bewerben.“

„Wir qualifizierten uns als Preisträger für die ERP-Software

Steps Business Solution der Firma Step Ahead aus Germering bei München und erhielten auch die Beratung für die Einführung. Damit ließen sich rund 10.000 Euro einsparen“, sagt der Finance Manager erfreut. „Wegen des Förderpreises haben wir uns für das ERP-Paket entschieden, obwohl es sicherlich in der Branche bekanntere Produkte gibt.“

Ziel war es, mit dem Service-Modul vor allem die Liefersicherheit zu erhöhen und den Service zu verbessern. „Wir können nun fundierte zeitliche Aussagen machen und Lieferungen zuverlässiger planen und disponieren. Auch bislang unbekannte Posten konnten wir jetzt entdecken und einkalkulieren. Keine offene Rechnung, kein Vertrag wird mehr vergessen“, erläutert Kapfenstein. Die Nutzer sitzen in der Logistik, in der Lagerverwaltung, in der

Buchhaltung und natürlich in der Geschäftsführung. „Wir planen zudem ein Telesales-Modul für unser Call-Center anzubinden und werden dazu an Step Ahead individuelle Wünsche richten.“

Der Step-Ahead-Lösungspartner Nesosseri hat das ERP-System implementiert. Ende Oktober 2005 begann die Realisierung des Projektes unter Federführung von Peter Kapfenstein. Server und Module wurden installiert, Stammdaten, Aufträge und Objekte angelegt sowie Objektdaten aus Excel importiert. An Neujahr 2006 wurden ausgewählte Module der Steps Business Solution in Betrieb genommen. „Wir haben nun mehr Möglichkeiten als früher, unser Geschäft zuverlässiger zu betreiben. Controlling ist jetzt viel detaillierter und aktueller möglich als früher. Wir können unseren Kunden dadurch höhere Servicequalität in Produkten, Lieferung und Wartung bieten, was wiederum die Kundenzufriedenheit und -bindung verbessert.“ Der Finance Manager sieht eine Reihe von Wachstumschancen: „Der zukünftige Erfolg kann nur auf der Basis eines geeigneten ERP-Systems Bestand haben.“ <

**Dienst am Kunden.** Die Liefersicherheit der Waterlogic-Wasserspender hat sich dank des neuen ERP-Systems deutlich erhöht.

## Mittelstands Programm 2006

Mehr als 70 Sponsoren stellen in dieser Runde des Mittelstandsprogramms rund **1.500 Förderpreise im Wert von mehr als 1,9 Mio. Euro** bereit.

Interessierte Unternehmen können sich schnell und kostenfrei online bewerben unter [www.mittelstandsprogramm2006.de](http://www.mittelstandsprogramm2006.de).

„Keine offene Rechnung wird mehr vergessen.“

PETER KAPFENSTEIN,  
Waterlogic GmbH, Bietigheim-Bissingen

der Preisträger. Die Förderinitiative für den Mittelstand wurde 2003 von der Karlsruher CAS Software AG gestartet und auf Grund ihres Erfolges bis heute jeweils jährlich fortgesetzt. Seit dem Beginn stellten insgesamt 200 Sponsoren – in diesem Jahr auch die Haufe Mediengruppe – Förderpreise in einem Gesamtwert von 6,5 Millionen Euro für kleine und mittelständische Unternehmen bereit. Davon rund 1.500 Förderpreise im Wert von mehr als 1,9 Mio. Euro in der gerade angelaufenen neuen Runde in 2006 (siehe Info-Kasten).

Das international agierende Unternehmen Waterlogic produziert Wasserspender für verschiedene Firmengrößen und Branchen, stellt sie mit seiner globalen Vertriebs- und jeweils lokalen Serviceorganisation beim Kunden auf und wartet die Geräte in regelmäßigen Abständen. Ein guter Kun-

