

COMARCH
ERP

International ERP

Wie Sie neue Märkte erschließen
und Ihr Unternehmen krisensicher
in mehreren Ländern steuern

Man könnte meinen, die Internationalisierung sei an Grenzen gestoßen, gegen die Wand gefahren und von Mauern gestoppt. Das Gegenteil ist der Fall, denn internationale Zusammenarbeit wird immer wichtiger – gerade auch für den deutschen Mittelstand. Mehr denn je gilt es, sich mit Netzwerken abzusichern und diese als Sprungbrett zu nutzen. Die länderübergreifende Organisation von Firmen, Niederlassungen, Partnern, Zulieferern und Kunden sowie von Waren und Finanzströmen kann stark herausfordern. Wie Unternehmen länderübergreifend Erfolg haben, Prozesse steuern und Märkte bespielen, zeigen wir Ihnen auf den folgenden Seiten: Seien Sie gespannt welche Zahlen, Daten und Fakten hinter den Konzepten und Geschäftsmodellen stecken.

Klaus Lechner, IT-Journalist

Inhaltsverzeichnis

Internationale Krise? – Global Player gibt Tipps, wie Sie international erfolgreich wirtschaften 4

Kapitel 1: Länder

Deutschlands wichtigste Handelspartner – Entwicklung seit 2015 5

Deutsche KMUs und ihre internationale Ausdehnung 6

USA als Top-Handelspartner 7

Made with Hongkong statt made in China 8

In Polen boomen Exporte und Importe 9

Kapitel 2: Branchen

Fertigung 12

Einzelhandel 13

Kapitel 3: Klein- und Großprojekte 16

Kapitel 4: Software für Digitalisierung 17

ERP 17

Rechnungswesen 19

Innovative Technologie mit Push durch die EU-Osterweiterung 21

Internationale Krise? – Global Player gibt Tipps, wie Sie international erfolgreich wirtschaften

Krisen treffen die ganze Welt. Gleichzeitig sind immer mehr Unternehmen auf dem internationalen Markt tätig. Eine globale Präsenz erfordert die Berücksichtigung der Vielfalt der Risikolagen, politischen Systeme, der Wirtschaftspolitik und der staatlichen Anforderungen. Der weltweit aktive IT-Spezialist Comarch gibt Tipps, wie große Konzerne, Mittelständler und Kleinbetriebe erfolgreich international wirtschaften.

Nur Probleme?

Immer wieder weggebrochene Lieferketten, internationale Konflikte, eingeschleppte Viren und LKW-Staus an den Grenzen? Steckt heute auch die Expansion in andere Länder in der Krise? Sanktionen und Embargos in Europa und den USA, Lockdowns und unterbrochene Lieferketten in China, Brexit-Neujustierung im Vereinigten Königreich, Blockabfertigungen und LKW-Sperren in Österreich – auf den ersten Blick in die multimediale Bilderflut scheint die Globalisierung Anfang der 2020er jäh gestoppt und an einer von vielen Mauern an die Wand gefahren.

Null Problemo

Doch gerade die Lieferengpässe und Rohstoffknappheit zeigen auch die große Abhängigkeit, der wir ausgesetzt sind. All dies verdeutlicht aber auch, dass die internationale Zusammenarbeit noch viel stärker zunehmen wird. Dafür müssen Lösungsansätze gefunden werden. Gefordert sind dabei vor allem die mittelständischen Unternehmen. KMUs müssen sich immer mehr auf dem Weltmarkt durchsetzen, wo aggressive „Preiskämpfer“ angreifen. Wo aber auch neue Absatzmärkte und Produktionsstandorte schlummern, die auf eine Erschließung warten. Als weltweit aktiver, mittelständischer Konzern kennt Comarch diese Realität und kann sich in hiesige KMUs hineinversetzen. Zahlreiche IT-Projekte haben gezeigt, wie internationale Zusammenarbeit erfolgreich abgewickelt werden kann und wie wichtig Multi-Site-Struktur, Mehrmandantenfähigkeit, Intercompany-Prozesse, Mehrsprachigkeit, Unicode für Darstellung von Schriftzeichen oder die Berücksichtigung von Zeitzonen sind.



International heißt erfolgreicher?

Erfolgsfaktor Internationalisierung: Was für große Unternehmen schon lange zu einer Selbstverständlichkeit gehört, wird auch für KMUs aus Deutschland, Österreich und der Schweiz zunehmend attraktiv. Auf der Suche nach neuen Absatzmärkten und Kooperationen wagt sich der Mittelstand über die Landesgrenzen hinaus. Ein Risiko, das sich lohnt. Natürlich will der Schritt ins Ausland gut überlegt und vorbereitet sein. Ein besonderes Augenmerk sollte dabei auf die bestehenden IT-Systeme gelegt werden.

Go international – die Software macht’s

Erfolgreiche Unternehmen suchen oftmals nach einem Weg, neue internationale Märkte zu erschließen. Die Basis dafür sind flexible IT-Lösungen, die diese Option jederzeit offen halten. Wie das funktioniert zeigen Marktanalysen, Beispiele aus dem Mittelstand und Prozessoptimierungen in diesem E-Book.

Kapitel 1

Länder

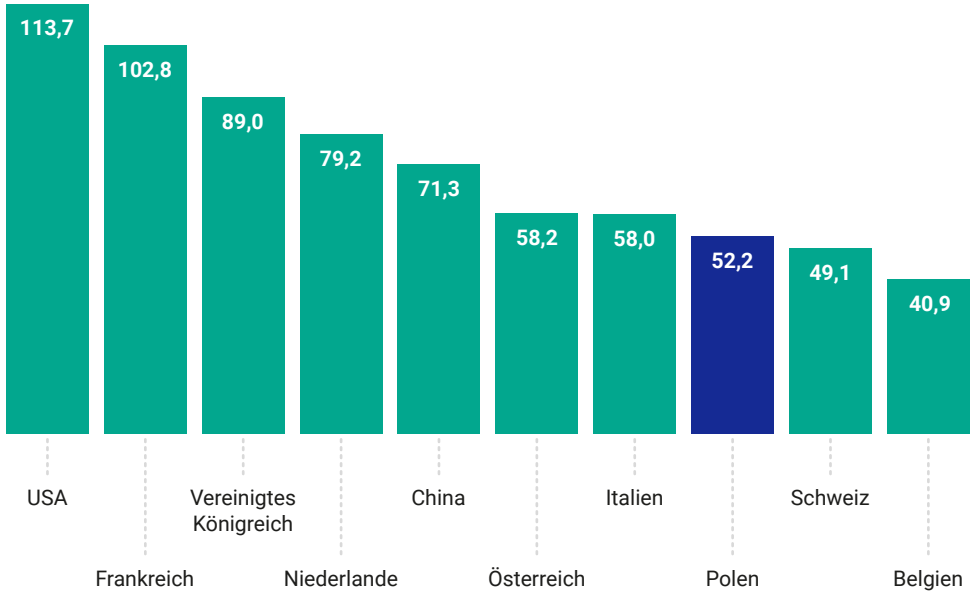
Deutschlands wichtigste Handelspartner – Entwicklung seit 2015

Quelle:

© Statistisches Bundesamt (Destatis), 2022 Vervielfältigung und Verbreitung, auch auszugsweise, mit Quellenangabe gestattet.

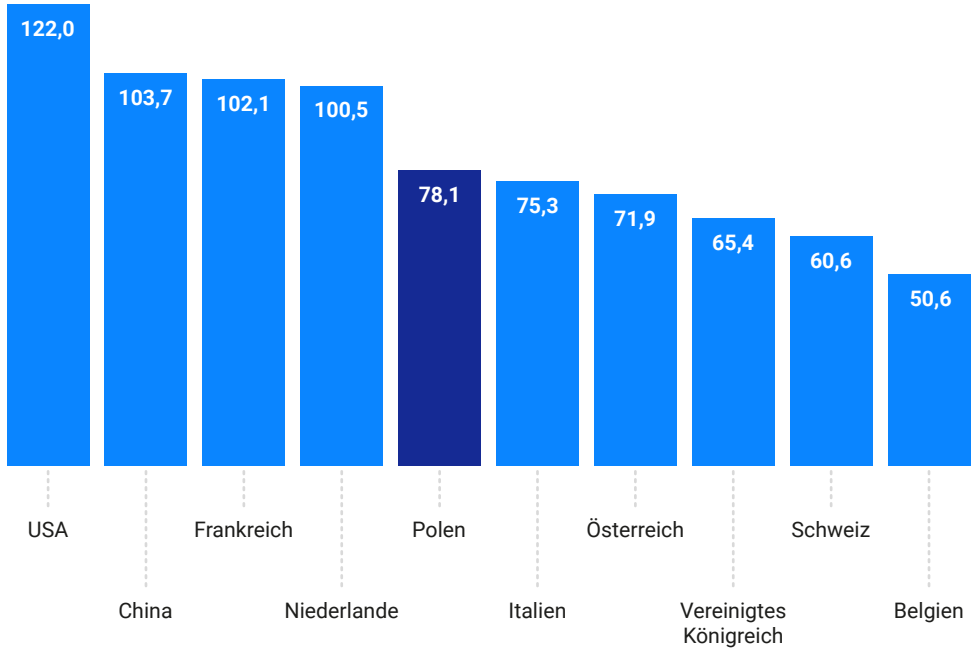
2015

Export, in Mrd. Euro



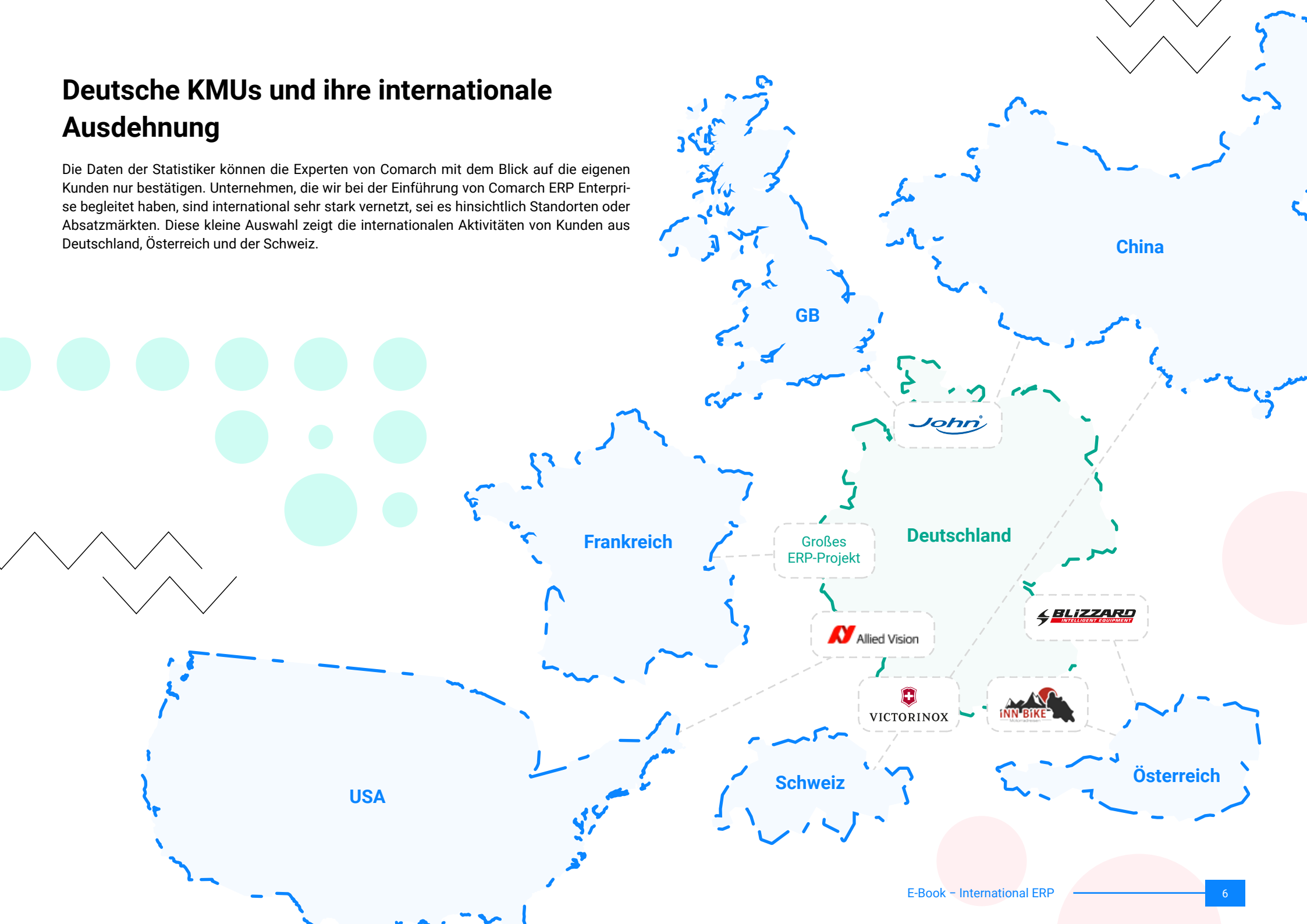
2021

Export, in Mrd. Euro



Deutsche KMUs und ihre internationale Ausdehnung

Die Daten der Statistiker können die Experten von Comarch mit dem Blick auf die eigenen Kunden nur bestätigen. Unternehmen, die wir bei der Einführung von Comarch ERP Enterprise begleitet haben, sind international sehr stark vernetzt, sei es hinsichtlich Standorten oder Absatzmärkten. Diese kleine Auswahl zeigt die internationalen Aktivitäten von Kunden aus Deutschland, Österreich und der Schweiz.



USA als Top-Handelspartner

Die USA steht unangefochten an der Spitze der deutschen Export-Handelspartner. Laut Handelskammer Bremen hat Deutschland 2019 Waren im Wert von 119 Milliarden Euro in die USA exportiert. 12 Prozent aller deutschen Kfz-Exporte gingen im Jahr 2019 in die USA, was einem Volumen von 27 Milliarden Euro entspricht.

Aus der Praxis

Allied Vision Technologies: US-Kunden aus Kanada und Deutschland beliefern

Allied Vision Technologies (AVT) ist ein global aufgestelltes Produktionsunternehmen für industriell einsetzbare Kameras, zum Portfolio gehören hochauflösende, hochempfindliche Hochgeschwindigkeitslösungen, Kameras für das sichtbare, aber auch infrarote Spektrum, eine große Auswahl an Standardschnittstellen und die neueste Auswahl an Sensoren sowie die Produktlinie Alvium für eingebettete Bildverarbeitungsanwendungen. In mehreren zertifizierten Produktionsstandorten in Deutschland und Kanada stellt das Unternehmen Produkte nach höchsten Qualitätsstandards und unter Reinraumbedingungen her.

Allied Vision Technologies ist auf fast allen Kontinenten vertreten. Bei internationalen Aktivitäten spielt das ERP eine zentrale Rolle. Ein einziges ERP-System weltweit ermöglicht identische Prozesse, konsistente Daten sowie ein einheitliches Auftreten am Markt. „Durch die integrierte Mandanten-Verwaltung (Multi-Site) in Comarch ERP Enterprise können wir die Inter-Company-Beziehungen sehr gut und mit hoher Automatisierung abbilden. Auf Grund der guten Unterstützung von Drop-Shipments durch Comarch ERP spielt es für den Kunden aus USA keine Rolle, ob die Kamera aus Deutschland oder Kanada zu ihm kommt“, erläutert Ralf Gundermann, Leiter der Abteilung Business Process Applications bei Allied Vision Technologies. Da die Produktion in Deutschland und Kanada zeitversetzt abläuft, produziert man 24 Stunden, rund um die Uhr. Weltweit arbeiten 80 User mit Comarch ERP Enterprise.

Ziel der Einführung war es, in einem ERP-System alle Niederlassungen zu steuern – zu den zentralen Anforderungen gehörten daher eine ausgeprägte Multi-Site-Fähigkeit und Multi-Language. Auch Budget, Technologie und Handling spielten eine Rolle bei der Auswahl.

Des Weiteren bestehen bei Allied Vision Technologies branchenbezogene Anforderungen bezüglich der Stücklisten, die für Hightech-Unternehmen notwendig sind: Die Stücklisten-Tiefe, Strukturierung, Gültigkeitsdaten, oder Versionen werden im ERP abgebildet. Die Rückverfolgbarkeit von Bauteilen ist ebenfalls ein wichtiger Bestandteil beim ERP-Einsatz wie die Seriennummern-Verwaltung von Bauteilen oder die Fifo-Verfahren (First-in-first-out), die sicherstellen, dass jene Güter, die zuerst in das Lager eingegangen sind, dieses Lager auch zuerst wieder verlassen. Neben diesen technischen Komponenten stehen die Erwartungen der B2B-Kunden. Bestmöglicher Kundenservice, Qualität, Verfügbarkeit und Liefertreue (gerade aktuell auf Grund der Chip-Krise) gehören zu den Anforderungen, welche sich ebenfalls im ERP-System koordinieren lassen: So werden Zusatzservices rund um die Produkte angeboten, aber auch kundenindividuelle Lösungen auf Wunsch entwickelt.



Made with Hongkong statt made in China

China ist vor allem ein wichtiger Importpartner mit dem zahlreiche Unternehmen zusammenarbeiten. China war laut BMWI 2020 bereits zum fünften Mal Deutschlands größter Handelspartner: „Im Jahr 2020 belief sich das bilaterale Handelsvolumen auf 212,1 Milliarden Euro (2019: 205,6 Milliarden Euro). Damit entfällt mehr als ein Drittel des gesamten Handelsvolumens der EU mit China (rund 586 Milliarden Euro) auf Deutschland."



Aus der Praxis

John steuert mit Multi-Site-Installation perfekte Zusammenarbeit

Die John GmbH vertreibt ein breites Sortiment hochwertiger Sport-, Spiel-, Freizeit-, Fitness-, Fan- und Campingartikel. Das Unternehmen produziert selbst einen Teil der Artikel, insbesondere Spiel- und Gymnastikbälle. John ist eine Firma mit sehr langer Tradition, mittlerweile in der dritten Generation. Die Firmenzentrale in Freilassing, Oberbayern (an der Grenze zu Österreich nahe Salzburg), beschäftigt 100 Mitarbeiter. Daneben verfügt John über Tochterfirmen in Griechenland und Großbritannien und ein Office in Hongkong.

Um auch einem Partnerunternehmen in Hongkong die Nutzung von Comarch ERP für seine Geschäfte zu ermöglichen, wurde beim Echtstart der Comarch ERP-Installation auf dem PC-Server-Netzwerk Anfang 2008 eine Multi-Site-Installation (mit 40 Software-Lizenzen) realisiert. Seither arbeiten auch die Vertriebsleute in Hongkong via Internet mit der ERP-Software Comarch ERP in der Firmenzentrale von John in Freilassing. Der Vorteil dieser Lösung liegt nicht nur darin, dass das Unternehmen in Hongkong per Vererbung die gleichen Stammdaten nutzen kann wie John in Freilassing (und bei Bedarf eigene Felder und Daten ergänzt). Das Multi-Site-System ist auch in der Lage, im Zuge wechselseitiger Geschäfte der Partner automatisch zu einer Transaktion für beide Seiten Belege wie Eingangs- und Ausgangsrechnung zu erzeugen und die Buchungen (zu Geld- und Warentransfers) auf beiden Seiten vorzunehmen. Multi-Site erspart den kooperierenden Firmen unnötige Arbeitsschritte und Fehler durch Falscheingaben. Mit der Multi-Site-Installation ist John in der Lage, weitere Partnerunternehmen in die Firmen-IT einzubinden und die Zusammenarbeit rund um den Globus quer zu Zeitzonen zu optimieren.



In Polen boomen Exporte und Importe



Polen ist heute der fünftgrößte Export-Handelspartner für Deutschland, bei Importen sind sogar Nummer 4 – und Exportland Nummer 1 in der Region Mittel- und Osteuropa. Unter allen osteuropäischen EU-Staaten stellt Polen den größten Markt dar, flächenmäßig ist es zudem das zweitgrößte Nachbarland. Fast 30% der polnischen Exporte gehen nach Deutschland. Damit ist Deutschland sogar der größte Absatzmarkt für Polen, noch weit vor der Nummer 2 Frankreich mit nur 6% Exporten. Die Märkte in beiden Ländern sind gerade für mittelständische Unternehmen sehr attraktiv. Wer über Grenzen geht, sollte jedoch einiges beachten, um die internationale Zusammenarbeit effizient im ERP-System zu organisieren.

Deutsche Firmen zufrieden mit Investitionen

Die meisten ausländischen Direktinvestitionen in Polen kommen von deutschen Unternehmen. In den letzten 30 Jahren wurden rund 39 Mrd. Euro investiert, so die aktuellen Daten der deutschen Vertretung Polen von Juli 2021. Die Deutsch-Polnische Industrie- und Handelskammer (AHK Polen) hat im Mai 2021 Mitglieds- und Netzwerk-Unternehmen zu den Faktoren befragt, welche die Attraktivität einer Geschäftstätigkeit in Polen beeinflussen. Polen punktet neben seiner EU-Mitgliedschaft auch mit der Qualifikation seiner Mitarbeiter sowie der Qualität und Verfügbarkeit lokaler Lieferanten. Eine überwältigende Mehrheit von 96% würde Polen wieder als Investitionsziel wählen.

Mittelstand geht über Grenzen

Gerade bei fertigenden Unternehmen aus dem Mittelstand sind Niederlassungen in Deutschland und in Polen keine Seltenheit. Trotz der Gemeinsamkeiten gibt es auch Unterschiede, die bei der Zusammenarbeit eingeplant und gesteuert werden müssen, zum Beispiel hinsichtlich Sprache, Währung und Recht. Eine mehrsprachige Benutzeroberfläche, das Arbeiten mit gemeinsam genutzten Daten, die Umsetzung von Produktions- und Logistikprozessen an unterschiedlichen Standorten und die Einhaltung lokaler gesetzlicher Vorschriften sind unabdingbar für funktionale bilaterale Geschäftsprozesse.

Grenzenlose Zusammenarbeit mit Polen im ERP steuern

Der IT-Hersteller Comarch steht als deutsch-polnisches Unternehmen an der Schnittstelle zwischen beiden Ländern. Man werde dort völlig unterschiedlich wahrgenommen, so Filip Witczak, Sales Director bei Comarch: „In Deutschland agieren wir eher als Hidden Champion im Hintergrund, während unsere Kunden in der Öffentlichkeit oder speziell in der Branche sehr bekannt sind. Zahlreiche Unternehmen aus Fertigung und Handel setzen Comarch ERP Enterprise im deutschsprachigen Raum und darüber hinaus ein. In Polen ist Comarch als ERP-Marktführer bei mittelständischen Unternehmen dagegen ein bekannter Markenname. Aus beiden Ländern kommen immer wieder Anfragen von Grenzgängern.“ Das erklärt er sich so: „Wir können uns gut in multinationale Unternehmen hineinversetzen, wir kennen deren Stärken und auch deren Herausforderungen.“

Aus der Praxis

Steinbacher Dämmstoffe in Deutschland, Österreich, Polen: Erschließung neuer Märkte – alle Länder in einem ERP

Steinbacher Dämmstoffe erwirtschaftet mit Dämmstoffen, Verbundplatten, Rohrisolierungen und Systemplatten einen jährlichen Umsatz von 100 Millionen Euro, beschäftigt rund 500 Mitarbeiter und unterhält Produktionsareale auf 300.000 Quadratmetern. Seit Gründung im Jahr 1962 unterhält das Familienunternehmen seinen Hauptstandort in Erpfendorf in Tirol. Zum polnischen Standort in Czasnów nahe Warschau kam 2017 das deutsche Pritzwalk nahe Berlin hinzu: 2017 erfolgte die Expansion auf den deutschen Markt mit Übernahme der Firma Gefinex. Comarch ERP Enterprise wird in der Unternehmensgruppe bereits seit 2007 mit fast allen Frameworks eingesetzt. „Durch das ERP-System erfolgte eine weitgehende Digitalisierung. Alle Abteilungen bewegen sich in einer Software: Innerhalb der Cockpits von Comarch ERP können die Mitarbeiter aller Abteilungen schnell auf ihre Informationen zugreifen, ohne immer wieder andere Software-Masken öffnen zu müssen. Im Data Warehouse sind alle relevanten Zahlen stets verfügbar. So konnte eine Standardisierung der Abläufe erzielt werden“, sagt Manuel Gosch, IT-Leiter bei Steinbacher Dämmstoffe.

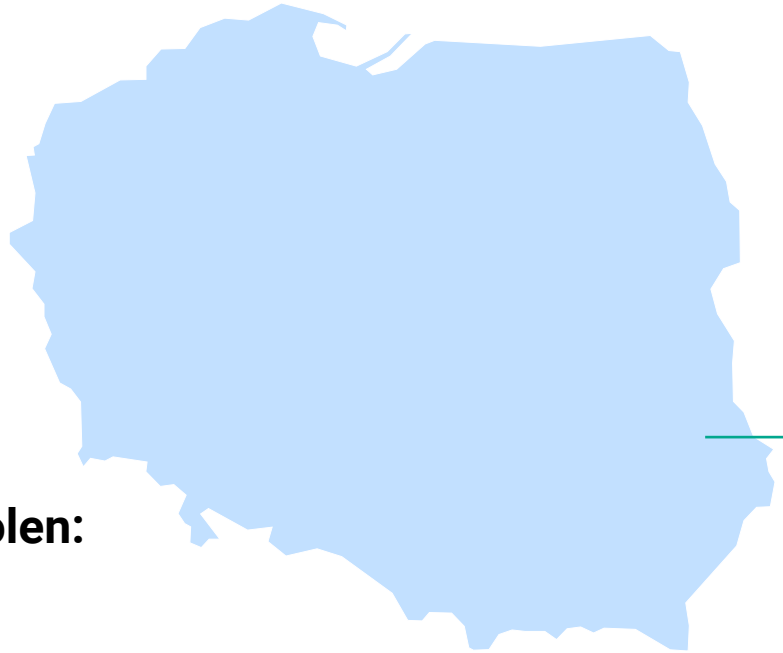
Optimierung in Zahlen

Darüber hinaus blickt man auf eine konkrete Optimierung in Zahlen. Neben einer Steigerung des Umsatzes ist ein optimierter Bestellablauf für 50.000 Aufträge pro Jahr zu beobachten. Die Produktionsrückmeldungen wurden von drei Stunden täglich auf 30 Minuten reduziert, die Durchlaufzeit bei „24h-Stunden-Bestellungen“ um 50% beschleunigt und Bestandsänderungen werden heute in Echtzeit durch eine Scanner-Lösung erfasst. In diesem einzigen System sind 7.500 Kunden sowie 2.500 Lieferanten sowie Vertriebsaufträge in allen möglichen Verpackungseinheiten gesammelt erfasst. Steinbacher Dämmstoffe profitiert auch von der Rückverfolgbarkeit der 22.000 Vertriebsartikel und einer einfachen Verwaltung von 41.000 Vertriebspreisen.



Erschließung eines neuen Marktes

Nach Übernahme der Gefinex GmbH sollte die dort bestehende IT-Landschaft zuerst mehrere Jahre weiterbestehen, doch aufgrund wiederkehrender technischer Probleme erfolgte nach wenigen Monaten die Entscheidung, die gesamte IT bei Steinbacher Dämmstoffe zu integrieren. Dank der Mehrmandanten- / Multi-Site-Fähigkeit von Comarch ERP Enterprise wurde der Live-Start zum geplanten Termin realisiert. Alle Anforderungen der Gefinex sind komplett im Standard abgedeckt. Mit Einführung des ERP-Systems wurde eine enorme Arbeitserleichterung im gesamten Unternehmen durch bessere Abläufe erzielt. Hinzu kamen die neue Lagerplatzsteuerung, die Erfassung der Produktionsaufträge inkl. Vor- und Nachkalkulation und die Einführung der Materialbedarfsplanung auch für mehrere Firmen und deren Standorte. Durch das ergonomische und übersichtliche Design fanden sich die Mitarbeiter schnell in der neuen Software zurecht.



Aus der Praxis

Die Gluetec Group in Deutschland und Polen: ERP gezielt für internationalen Einsatz auswählen

Die Gluetec Group, mit dem Hauptsitz Gluetec Industrieklebstoffe GmbH & Co. KG im fränkischen Greußenheim, hat sich für die Einführung von Comarch ERP Enterprise entschieden, um die Prozesse der drei Standorte in einer zentralen Softwarelösung zu bündeln. Die Gemeinsamkeiten des Klebstoff-Spezialisten GLUETEC und des IT-Herstellers Comarch waren nicht zu übersehen: Beide Unternehmen sind Full-Service-Anbieter und sowohl in Deutschland als auch in Polen mit Standorten und Lösungen präsent – im einen Fall sind es Klebstofflösungen, im anderen IT-Lösungen. Dabei lässt sich die internationale Firmenstruktur ideal im ERP-System abbilden. Basis dafür ist die ausgeprägte Multi-Site-Fähigkeit von Comarch ERP Enterprise. Mit Multi-Site kann Gluetec eine zentrale Stammdatenpflege steuern, die zugleich flexibel Daten-Individualisierung in einzelnen Unternehmensstandorten oder Organisationseinheiten ermöglicht. Zudem ist durch Multi-Site ein unternehmensübergreifendes Lagerbestandsmanagement und damit verbundene Disposition bis hin zu zentraler Beschaffung und Verteilung der Ware an unterschiedlichen Standorten möglich. Bei all den unternehmensübergreifenden Logistik-Bewegungen werden notwendige interne Verrechnungen und weitere Intercompany-Prozesse automatisch erzeugt.

Die reibungslose internationale Zusammenarbeit hebt Herr Michail Pawlowski der polnische Geschäftsführer von WIKO hervor: „Comarch ist einerseits international aktiv. Andererseits ist das Unternehmen fest im Mittelstand verwurzelt und weiß die Anforderungen und Bedürfnisse moderner Produktion passgenau im ERP-System abzubilden. Wir können daher in unseren deutsch-polnischen Teams alle in unseren jeweiligen Landessprachen schnell jedes wichtige Detail klären und begegnen uns auf Augenhöhe."

GLUETEC GROUP

Diese Zweisprachigkeit findet auch Mariusz Drzewiecki wichtig, der die Comarch-Teams in Deutschland und Polen für das Projekt koordiniert: „Comarch verfügt über ein dichtes Netz an Standorten, sowohl in Deutschland als auch in Polen. Auch die Software, die wir nun bei GLUETEC und WIKO in einem internationalen Rollout einführen werden, ist in beiden Ländern im Einsatz."

„Dabei können Module wie Produktion und Konfiguration die individuellen Produkte und Prozesse von GLUETEC im internationalen Verbund gut abbilden und das im Standard", ergänzt Comarch Vorstand Frank Siewert.

Kapitel 2

Branchen

Fertigung: Digitalisierung der Produktion „made in Europe“– deutschsprachige Mittelständler geben Einblicke



„Made in Germany“, „Made in Switzerland“ oder „Made in Austria“ gelten international als gefragte Gütesiegel. Viele der Unternehmen sind stolz auf ihre Produktion hierzulande, müssen dafür aber besonders effizient produzieren. Hiesige Unternehmen haben ihre Fertigung daher mit Comarch ERP Enterprise optimiert. Die ERP-Software Comarch ERP Enterprise wird in München, Hannover, Dresden, Arbon, Innsbruck und weiteren Standorten in Europa vor Ort entwickelt und genau auf die landesspezifischen Gegebenheiten und Gesetze hin konzipiert.

Fokus auf Effizienz und Qualität bei der Abnox AG

Als Hersteller von Qualitätsprodukten mit dem Gütesiegel „Made in Switzerland“ steht die Abnox AG angesichts globaler Mitbewerber immer größeren Herausforderungen gegenüber, effizient und konkurrenzfähig zu produzieren und gleichzeitig die höchstmögliche Qualität zu liefern. „Comarch ERP Enterprise setzen wir seit vielen Jahren ein und sind sehr zufrieden. Deshalb war bei der Erweiterung um Industrie 4.0 für uns nur konsequent, dass wir diesen Weg gemeinsam mit unserem langjährigen Partner Comarch gehen. Comarch kennt unsere Firma, unsere Prozesse und unser Qualitätsdenken und kann all dies in ganzheitlicher Software abbilden“, sagt Matthias Iseli, CEO der Abnox AG.

Mehr User Experience und Effizienz bei der Victorinox AG

Comarch ERP ermöglicht es der Victorinox AG, die Auftragserfassungszeit – und damit auch die Kosten – um 50% zu reduzieren. Die Hauptunterschiede zwischen Comarch ERP und der alten Lösung liegen in der einfacher zu bedienenden Benutzeroberfläche, der browserbasierten Softwarelösung und der permanenten Verfügbarkeit aller Funktionen sowie in der Multi-Site-Umgebung. Die Akzeptanz im Unternehmen ist hoch und die Anlernzeiten bei neuen Mitarbeitern sind extrem kurz.

Als browserbasierte Lösung erleichtert Comarch ERP Enterprise die Installation bzw. Einsatz an unterschiedlichen Standorten. Es wird nur ein Browser für die Bedienung benötigt. Nach dem Modell von Plug & Play sind keine zusätzlichen Software-Komponenten auf dem Client notwendig.

Übergreifende Branchenkompetenz und Technologie für Kolma AG entscheidend

„Für uns als Produktionsbetrieb war und ist es sehr wichtig, dass wir mit jemandem zusammenarbeiten können, der sich im Bereich der Fertigung auskennt und zudem Erfahrung in Handel und Logistik aufweist. Natürlich spielten die Eigenschaften des Systems selbst auch eine entscheidende Rolle: Comarch bietet fortschrittliche und zukunftsorientierte Lösungen, das ERP ist internetbasiert und modular erweiterbar – bestimmte Frameworks können nach Bedarf lizenziert und von Zeit zu Zeit aufschaltet werden. Zu guter Letzt war die hohe Nutzerfreundlichkeit für unsere End-User von großer Bedeutung. Insgesamt konnten wir als Gesamtunternehmen mit Comarch ERP eine bedeutende Effizienzsteigerung erzielen“, sagt Urs Neuenschwander, Geschäftsführer bei Kolma AG.

Einsparungen durch Digitalisierung

Laut Schätzungen kann allein die digitale Steuerung von Abläufen in der Fertigung zu einer 3- bis 5-prozentigen Produktivitätssteigerung beitragen. Zudem lassen sich die Lagerkosten dank der Automatisierung der Beschaffungsvorgänge um rund 20 bis 50% senken und mit IOT-Technologie der Stillstand einer Maschine um 30 bis 50% reduzieren und ihre Lebensdauer um weitere 20 bis 40% verlängern.

Wie können Digitalisierung und Automatisierung gewinnbringend in Ihrem Unternehmen eingesetzt werden? Durch Optimierung der Prozesse, weniger Ressourcenverbrauch und mehr Produktivität, smarte Überwachung, Analysen der Nachfrage, Qualitätssteigerung und ganz neue Service-Modelle können Unternehmen mit ihrer Produktion auch an europäischen Standorten Wettbewerbsvorteile erzielen.

Lesen Sie dazu auch unser Whitepaper mit den Analysten von IDC: „Digitalisierung von Produktionsprozessen“.

Einzelhandel: So wollen Deutsche und Schweizer laut Studie einkaufen – Software für Omnichannel ist gefragt



Auf der Landkarte trennen sie nur Millimeter, teils spricht man sogar die gleiche Sprache. Deutsche und Schweizer Kunden lieben es zwar, traditionell einzukaufen. Als wichtigste Shopping-Begleiter nennen sie dabei aber Smartphone und Co.: Digitale Technologien begleiten sie ins Geschäft, im Webshop oder auf Plattformen wie Amazon. Händler können dem veränderten Einkaufsverhalten nur gerecht werden, wenn sie mit ihren Waren auf allen Kanälen präsent sind und über unterschiedliche Kanäle (Omnichannel: Shop, Store, Marketplace etc.) verkaufen.

500 Deutsche und 500 Schweizer wurden für eine Studie von Comarch und Kantar befragt und gaben Einblick in ihre Gewohnheiten und Erwartungen: Einkauf und Vorab-Recherche verschmelzen immer mehr, ebenso die Einkaufskanäle Online und Stationär.

So kaufen Deutsche und Schweizer ihre Kleidung, HiFi, Möbel, Kosmetik und mehr

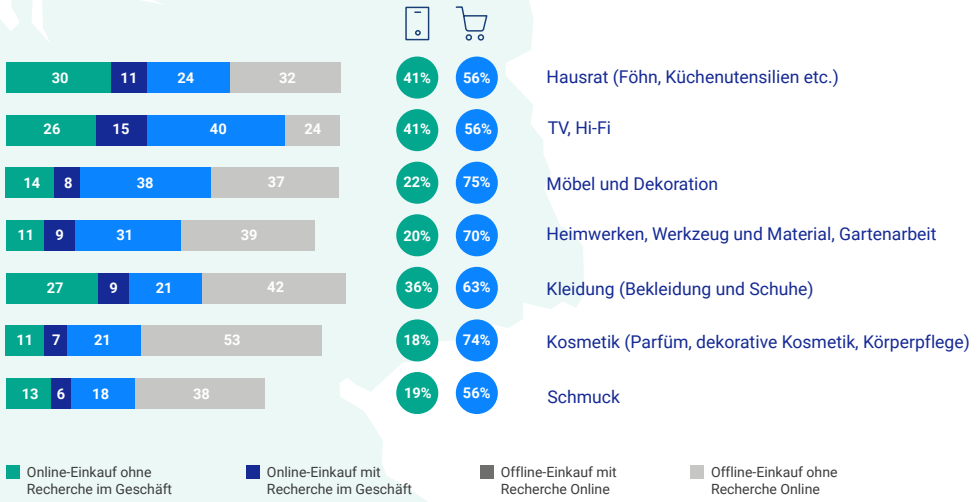
In der Schweiz spielt nach wie vor der stationäre Handel eine wichtige Rolle, doch zahlreiche Konsumenten recherchieren online vor dem Kauf im Laden. Bei Unterhaltungselektronik (HiFi, TV) sind das sogar 55%, bei Möbel und Deko 47%, bei Hausrat 36%, bei Heimwerken/Garten 35%, bei Kosmetik 21% und bei Schmuck 19% der befragten Schweizer Kunden. Die Wahrscheinlichkeit ist daher hoch, zukünftige Käufer auch online zu treffen. Ein eigener Webshop und externe Marktplätze wie Amazon und E-Bay können also erste Anlaufstellen sein, wo man mit seiner Zielgruppe in Kontakt tritt und diese ins Geschäft oder gleich zum Online-Warenkorb lotst. Bei Kleidung ist der Wert für Onlinerecherche vor Kauf im Laden mit 22% am niedrigsten – allerdings kaufen weitere 28% vorwiegend oder teilweise online. Für die Hälfte der Verbraucher stellt das Internet also eine wichtige Informations- oder sogar Bezugsquelle für ihren Kauf dar. Durch den Online-Boom seit Beginn der Corona-Pandemie dürften sich alle diese Werte noch gesteigert haben, wie eine aktuelle Studie von Comarch und YouGov nahelegt, für die aktuelle Ergebnissen aus Deutschland abgefragt wurden.

Information und Kauf – Deutschland: online oder offline

Hoher Anteil des Onlinekanals bei Hausrat, Elektronik und Kleidung – zumeist ohne vorherige Offlinerecherche

DEUTSCHLAND

Personen mittleren Alters sind aktivste Onlinekäufer (v. a. Elektronik und Kleidung).

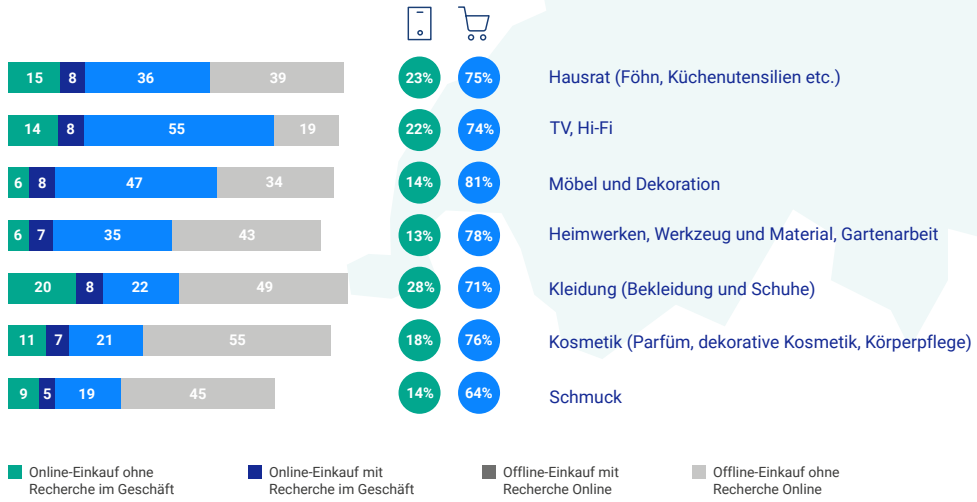


Information und Kauf – Schweiz: online oder offline

Weitestgehend zurückhaltend gegenüber Onlinekauf – aber hohe Werte für Onlinerecherche vor Offlinekauf

SCHWEIZ

Aktivste Onlinekäufer zwischen 25 und 34; ältere bevorzugen Offlinekauf, insbesondere bei Kleidung.



Lesen Sie dazu mehr in unserer Studie „Zukunft des Einkaufens – Die wichtigsten Trends heute und 2030“.



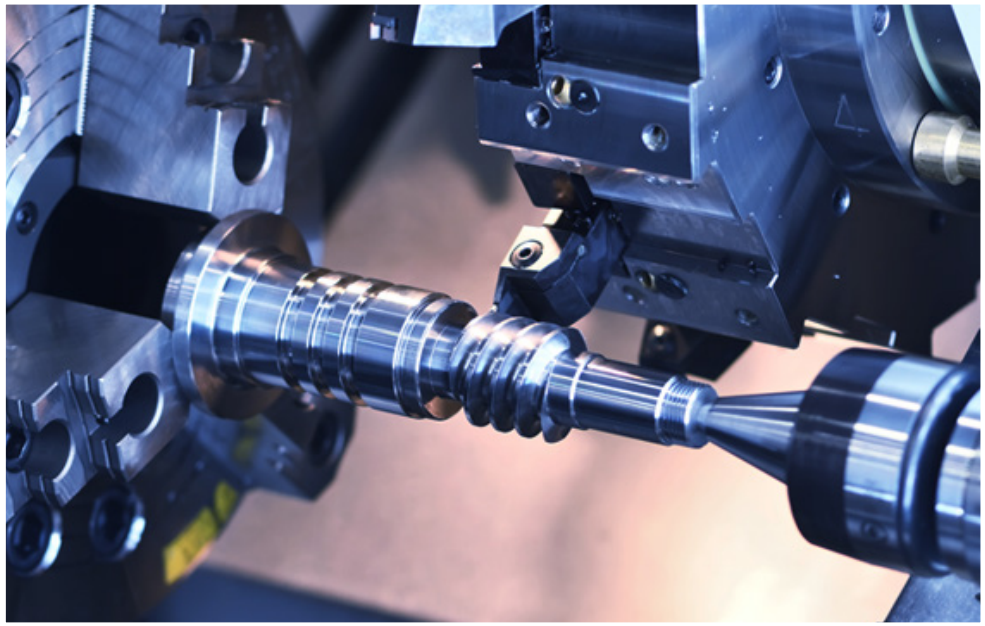
Auf allen Kanälen – POS über Webshop bis B2B

Das Einkaufsverhalten der Deutschen und Schweizer sowie ihre Erwartungen an Händler zeigen deutlich: Der Omnichannel-Ansatz wird immer wichtiger beim Kauf. Online und Offline bilden zunehmend eine Einheit, die Grenzen zwischen Information und Kauf sind fließend und nicht mehr zu trennen. Diese Entwicklung sollten Händler mit einer ERP-Software abbilden können, die eine Präsenz auf allen Kanälen ermöglicht: Einzelhändler können im Laden über POS- und mobile POS-Systeme sowie im Internet über eigene Onlineshops und externe Marktplätze wie Amazon und E-Bay verkaufen. Auch der Großhandel kann mit der Lösung vollständig abgebildet werden, sei es über externe Plattformen oder eigene B2B-Webshops. Ein Beispiel für einen solchen B2B-Shop zeigt das Schweizer Fertigungsunternehmen ALLFI AG.

Aus der Praxis

Produzieren und gleichzeitig verkaufen bei der ALLFI AG

Die ALLFI AG Wasserstrahl-Schneidtechnik ist ein Spezialunternehmen für hochwertige Komponenten für das Hochdruck-Wasserstrahlschneiden. Comarch ERP Enterprise unterstützt die gesamte Businessprozesskette der ALLFI AG, von Administration (Vertrieb & Einkauf) über Warenausgang bis zu Materialbedarfsplanung und Produktion. Comarch Webshop ergänzt die Lösung bei ALLFI als wichtiges Tool zur Generierung von zusätzlichem Umsatz mit gleichzeitiger Verminderung des Administrationsaufwands. „Mit Niederlassungen in Europa und Asien und den Vertriebsgebieten Asien und Amerika sind wir auf die ausgeprägte Multi-Site-Funktionalität von Comarch ERP angewiesen“, sagt Chantal Storci, Comarch Key-User und Group Management Assistant bei ALLFI.



Kapitel 3

Klein- und Großprojekte

Grundsätzlich lassen sich die unterschiedlichsten Projektgrößen umsetzen, vom Omnichannel-Projekt für den Fahrradhandel in Österreich und Deutschland bis hin zum internationalen Großprojekt einer Konzerntochter.



Große Projekte im deutschsprachigen Raum

Bei großen Projekten ist es besonders wichtig, die komplexen Organisationsstrukturen eines Unternehmens im ERP-System abzubilden. Zahlreiche Kunden von Comarch haben ihre internationalen Prozesse und Strukturen durch die Digitalisierung vereinfacht – etwa, indem Verrechnungen automatisiert erfolgen. Hier kann auf Best Practices in Rechnungswesen, Logistik und Vertrieb zurückgegriffen werden, dennoch sind solche Lösungen auch immer ein Stück weit individuell. Gerade in Fällen, wo ein deutlicher Wettbewerbsvorteil erzielt werden konnte, möchten wir hier keine tiefgehenden Details aus Kundenprojekten offenbaren und nur auf die umfangreiche Liste unserer Kunden verweisen, die entsprechende internationale Organisationsstrukturen besitzen.

Kleine Projekte in Deutschland und Österreich: Inn-Bike setzt Omnichannel-Strategie mit Comarch ERP Enterprise und POS um

Die Inn-Bike GmbH, ein regional bekannter Fahrradhändler mit Sitz in Kufstein und internationaler Reichweite über den Onlineshop e-bikes4you.com, steuert ihre geschäftlichen Prozesse in Zukunft mit der Software von Comarch. Besonders wichtig ist es für das Unternehmen, den Omnichannel-Vertriebsansatz und den Geschäftsbereich Service mit umfangreichen Leistungen für Endkunden abzubilden.

Von großem Vorteil ist, dass das System Comarch ERP Enterprise international einsetzbar ist und es Inn-Bike ermöglicht, die Finanzen in unterschiedlichen Ländern passgenau abzubilden. Die Internationalität des Projektes spiegelt sich auch im Projektteam wider. So werden die Comarch-Standorte Innsbruck, München und Arbon länderübergreifend die Einführung der Software koordinieren.

Kapitel 4

Software für Digitalisierung

Anforderungen: Was muss ein ERP für internationalen Einsatz leisten können?



Comarch ERP Enterprise passt sich den jeweiligen Situationen im entsprechenden Land oder der entsprechenden Region an, um so die Wirtschaftlichkeit und Wettbewerbsfähigkeit eines Unternehmens zu garantieren. Die Comarch-ERP-Technologie vereint den Einsatz der koordinierten Weltzeit (UTC) mit den Vorzügen eines international festgelegten digitalen Codes (Unicode) und generiert somit Unabhängigkeit in Hinblick auf die länderspezifischen Zeitzonen und Zeichensätze.

Darüber hinaus erleichtern die integrierten Länderversionen ein effizientes Management für verschiedene Länder, da die jeweiligen Spezifikationen des Landes vorausschauend berücksichtigt werden. Die Mehrwährungsfähigkeit von Comarch ERP ermöglicht eine Eingliederung von bis zu drei Hauswährungen. Der Einsatz unterschiedlicher Wechselkursverwendungen (Geld-, Brief- und Mittelkurs; Gültigkeitsdatum mit Zeitpunkt) und unterschiedlicher Belegwährungen erlaubt ein nahezu uneingeschränktes internationales Agieren innerhalb eines Unternehmens.

Mit Multi-Site kann ein Unternehmen eine zentrale Stammdatenpflege steuern, die aber auch flexibel Datenindividualisierung in einzelnen Unternehmensstandorten oder Organisationseinheiten ermöglicht. Zudem sind durch Multi-Site ein unternehmensübergreifendes Lagerbestandsmanagement sowie Disposition bzw. Materialbedarfsplanung bis hin zu zentraler Beschaffung und Verteilung der Ware an unterschiedlichen Standorten möglich. Bei all den unternehmensübergreifenden Logistik-Bewegungen werden notwendige interne Verrechnungen (Intercompany-Prozesse) automatisch erzeugt. Das ist erheblich mehr als eine reine Mehrmandantenfähigkeit.

Einsatzbeispiele für Multi-Site

Die folgenden Anwendungsfälle zeigen, wie eine ausgeprägte Multi-Site-Funktionalität die Prozesse im Unternehmen erheblich erleichtert und automatisiert.

Beispiel ist ein Konzern bzw. Firmenverbund mit verschiedenen Firmen in unterschiedlichen Ländern, darunter einen Produktionsstandort in Deutschland sowie eine Gesellschaft und eine reine Vertriebsgesellschaft in Österreich.

1. Verteilung zwischen unterschiedlichen Firmen innerhalb eines Konzerns

Der Konzern unterhält verschiedene Firmen. Die Firma in Deutschland produziert die Waren an ihrem Produktionsstandort und verteilt diese Waren international innerhalb des Firmenverbundes weiter. So wird zum Beispiel auch die österreichische Gesellschaft mit Waren von der deutschen Firma beliefert. Dabei findet ein Eigentumswechsel statt. Zwischen den beiden Firmen erfolgt über die Multi-Site-Funktionalität im ERP-System automatisch eine interne Ver-

rechnung. Die Konditionen wurden vorher festgelegt. Die Automatisierung beschleunigt und vereinfacht damit einen alltäglichen Prozess innerhalb des Konzerns.



2. Vertriebsauftrag mit Zugriff auf fremden Bestand

Die deutsche Firma hat in Österreich zusätzlich eine eigene Tochterfirma gegründet, um die Ware noch stärker auf dem österreichischen Markt abzusetzen. Diese Firma ist eine reine Vertriebsorganisation. Somit verfügt sie nicht über eigene Lagerorte und Bestände. Wird nun ein eingehender Vertriebsauftrag erfasst, erfolgt die Belieferung eines österreichischen Endkunden über den Lagerort in Deutschland. Die dort gelagerte Ware ist Eigentum der deutschen Organisation. Auch in diesem Fall findet wieder ein Eigentumswechsel statt. Abermals wird automatisch eine interne Verrechnung zwischen den beiden Organisationen angestoßen.

3. Stammdatenpflege und multidimensionale Artikel

Besonderes Augenmerk liegt dabei auf der Stammdatenpflege. Hier kommt eine leistungsfähige Multi-Site-Struktur zum Tragen. Da alle Daten an einer Stelle im ERP gepflegt werden, können die Tochtergesellschaften auf einen einheitlichen, stets aktuellen Datenbestand zugreifen. Dieser lässt sich aber je nach Land, Standort oder Niederlassung unterschiedlich ausprägen. Auf Organisationsebene sind unterschiedliche Einstellungen für die Stammdaten möglich: Diese können hierarchisch für alle Firmen vererbt oder individuell gepflegt werden. So findet sich im ERP-System genau ein Artikel „10010 Taschenmesser rot-weiß“, der aber aus Sicht unterschiedlicher Organisationen andere Einstellungen hat. Dies können etwa unterschiedliche Steuersätze, abweichende Vertriebsdaten, veränderte Beschaffungsdaten oder andere Planungsdaten sein. Innerhalb des einheitlichen Datenbestands sind somit einer individuellen Ausprägung und Verzeigung keine Grenzen gesetzt. Jeder Artikel kann multidimensional im ERP-System gepflegt werden. Den jeweiligen Tochtergesellschaften werden automatisch genau die Ansichten gezeigt, welche sie benötigen.

4. Material Resource Planning sowohl zentral als auch individuell

Multi-Site ermöglicht es dem Konzern auch, seinen Materialbedarf zentral zu planen. Dies erfolgt ganz unabhängig davon, welche Firmen und Gesellschaften dahinter stehen. Je nach individueller Situation kann jede Beschaffung zentral oder firmenbezogen geplant werden. Auch eine interne Beschaffung und interne Fremdfertigung sind möglich, wie in Anwendungsfall 1 beschrieben.

5. Unterschiedliche Bestandseigentümer an Lagerort oder Lagerplatz

Dank der sehr ausgeprägten Multi-Site-Fähigkeit von Comarch ERP Enterprise lässt sich in diesem ERP-System eine breite Palette an Anwendungsfällen abdecken. So kann auch eine Konstellation abgebildet werden, wo eine Firma an einem Lagerort sogar an einem Lagerplatz ein Artikel führt, dessen Bestand unterschiedlichen Eigentümern gehört. Fälle wie dieser lassen sich ganz einfach auf Materialbuchungsebene steuern.

Comarch ERP Enterprise wird unter anderem wegen dieser Multi-Site-Fähigkeit bei vielen Kunden eingesetzt, die komplexe Unternehmensstrukturen für alle Unternehmensbereiche von der Produktion über den Vertrieb bis zur Finanzbuchhaltung umfassend abbilden, z.B. bei Victorinox oder Bernbacher.

Comarch ERP Enterprise in Europa

Mehr über Comarch ERP Enterprise

Anforderungen 2: Was muss ein internationales Rechnungswesen leisten können?

Tochterfirmen, Kunden und Lieferanten rund um den Globus sind heute auch im Mittelstand eher die Regel als die Ausnahme. Oft stehen solche Unternehmen vor Herausforderungen: Komplizierte Strukturen sollen in einfache Prozesse überführt werden. Vor allem, wenn es ums Geld geht – beim Rechnungswesen – ist eine smarte Organisation im ERP das A und O. Der Financials-IT-Spezialist Jesper Jensen gibt Tipps, worauf international aktive Unternehmen bei der Auswahl von Software achten müssen.

Die zunehmende Internationalisierung stellt spezielle Anforderungen an das Rechnungswesen von Unternehmen. Folgende wichtigsten Punkte können daher Aufschluss geben, ob das aktuelle oder zukünftige ERP-System den Anforderungen gewachsen ist:

1. Spagat bei den Stammdaten: über alle Länder und landesspezifisch

Der Einfachheit halber bezeichnen wir ein Unternehmen als Organisation. Wenn eine solche Organisation verschiedene Firmen in mehreren Ländern umfasst, ist die Anzahl an Stammdaten sehr groß. Die effektive Nutzung dieser Daten erfordert wiederum eine koordinierte Erfassung und Pflege. Je nach Größenordnung kommt der Datenbankqualität eine umso bedeutendere Rolle zu.

Hier gilt es den Spagat zwischen zwei Anforderungen zu meistern:

Auf der einen Seite ist es wünschenswert, so wenig redundanten Daten wie möglich zu haben. Beispielsweise sollte der italienische Kunde, welcher sowohl von der deutschen Mutterfirma als auch der italienischen Tochterfirma betreut wird, nur ein einziges Mal angelegt sein. Gelingt es, Doubletten im Datenbestand von vornherein zu reduzieren, so werden auch die Folgeprozesse deutlich vereinfacht.

Auf der anderen Seite müssen in der italienischen Tochterfirma zusätzliche Stammdaten zur Verfügung stehen, um den Anforderungen der italienischen Gesetzgebung zu entsprechen. Diese Datenfelder ergeben für die deutsche Tochterfirma keinen Sinn und sollten daher für die Mitarbeiter der deutschen Tochterfirma gar nicht angezeigt werden.

Im Rechnungswesen von Comarch ERP Enterprise haben wir diese Herausforderung gelöst, indem wir über eine Basis von Stammdaten verfügen, die dann länderspezifisch erweitert werden kann. Das Stammdatenprogramm „Partner“ kann somit in einer deutschen oder italienischen Sicht bedient werden, so werden nur die relevanten Stammdaten angezeigt. Der Spagat kann internationalen Firmen mit dieser Aufteilung also gelingen.

2. Zahlungsbedingungen für alle und Skontobuchung je Firma

Das gleiche Prinzip eines Spagats zwischen zwei Anforderungen gilt auch für die Erfassung von Zahlungsbedingungen. Diese stehen generell allen Firmen zur Verfügung, aber das Sachkonto für die Buchung von Skonto ist eine firmenindividuelle Einstellung. Auch hier wird der Spagat zwischen einer ganzen Organisation und einzelnen Firmen gemeistert.

3. Sachkontenplan über mehrere Firmen repliziert

Sachkontenplan ist eine weitere Disziplin, in welcher ein Kompromiss gefunden werden muss. Auf der einen Seite wäre es aus Effizienz- und Transparenzgründen wünschenswert, wenn alle Firmen den gleichen Sachkontenplan haben, aber sobald ausländische Tochterfirmen ins Spiel kommen, ist ein solches Idealvorgehen nicht mehr realistisch. In Frankreich und Spanien beispielsweise ist der Sachkontenplan vom Gesetzgeber definiert. Ein anderes Beispiel ist Polen, wo der Sachkontenplan überwiegend hierarchisch aufgebaut ist. Diese Beispiele führen vor Augen, dass es definitiv Sinn ergibt, innerhalb eines Landes einen wartungsarmen einheitlichen Sachkontenplan zu haben – für ausländische Tochterfirmen muss jedoch Flexibilität vorhanden sein.
In den Finanzbuchhaltung-Funktionen von Comarch ERP Enterprise kann der Sachkontenplan in einer Firma von einer anderen repliziert werden. Für das Beispiel von oben würde das bedeuten, dass ein Sachkontenplan in einer Firma pro Land gepflegt werden muss – die Änderungen würden automatisch in die anderen Firmen des Landes übernommen werden.
Sachkontenplan ist einer von vielen Datenschätzen, die entweder individuell pro Firma oder gemeinsam erfasst werden können.

4. Länderübergreifende Berichte und Analysen

Jetzt, wo wir analysiert haben, dass in unterschiedlichen Ländern unterschiedliche Sachkontenpläne erforderlich sind, stellt sich die Frage: Wie ist es möglich, länderübergreifend finanzielle Daten zu analysieren? Dazu könnte natürlich ein Excel-Modell aufgebaut werden, mit dessen Hilfe die unterschiedlichen Sachkontenpläne gemappt werden. Eine andere Möglichkeit würde darin bestehen, ein Programm von einem Drittanbieter einzusetzen. Noch besser wäre es natürlich, diese Funktionalität im ERP-System integriert zu haben. Deshalb ist eine solche Integration ein wichtiges Kriterium, wenn Sie sowohl individuelle Firmen sowie die gesamte Organisation später effizient monitoren möchten.

In Comarch ERP Enterprise können Sachkonten mit zusätzlichen Klassifikationen erfasst werden. Diese stehen dann für einheitliche, firmenübergreifende Berichte bereit. Damit sind alle Daten revisionssicher im Stammdatenprogramm erfasst. Das gleiche Prinzip steht übrigens auch für Controlling zur Verfügung.

5. Sprachen

Sprachen haben grundsätzlich zwei Komponenten im Rechnungswesen: Bedienungssprache des Programms und die Sprache der erfassten Daten im Programm. Das Erste wäre zum Beispiel, ob „Schließen“, „Close“ oder „Fermer“ für die Schließung eines Fensters im Bedienungsmenü ausgewählt werden muss. Dies hängt von der Anzahl der unterstützen Oberflächen ab – je mehr, desto besser.

Das Zweite wäre, ob zum Beispiel ein Sachkonto mit der Beschreibung: „Aufgelaufenen Zinsen“, „Accrued interest“ oder „Intérêts courus“ vom Benutzer erfasst worden ist. Wenn keine länderübergreifenden Aktivitäten stattfinden, ist dies von geringerer Wichtigkeit. Es ist beispielsweise sehr praktisch, die Bezeichnung der einzelnen Sachkonten in Landessprache (Deutsch) und in der Konzernsprache (Englisch) erfassen zu können. Das wird durch die so genannte Inhaltssprache für Texte ermöglich. Damit sind Berichte und Cockpits unmittelbar verständlich sowohl für lokale Buchhalter*innen als auch Konzerncontroller*innen.

Im Rechnungswesen von Comarch ERP Enterprise ist es auf Benutzerebene möglich, die Oberflächen- und Inhaltssprache für die Bedienung festzulegen. Darüber hinaus können die eigenen Stammdaten in beliebig viele Sprachen erfasst/importiert werden. Damit steht eine Infrastruktur für verschiedene Lösungsansätze zur Verfügung, die je nach individuellem Einsatzfall angepasst werden kann..

6. Berichterstattung nach mehreren Rechnungslegungsvorschriften

Wenn eine Organisation Firmen in mehreren Ländern hat, ist es sehr wahrscheinlich, dass die Berichterstattung nach unterschiedlichen Rechnungslegungsvorschriften unterstützt werden muss. In Deutschland wäre es wahrscheinlich HGB und IFRS. Wenn aber zum Beispiel die deutsche Firma einen amerikanischen Eigentümer hat, dann kommt vielleicht sogar auch US-GAAP in Spiel. Wahrscheinlich müssen mehr als 99% der Buchungen unter allen Rechnungslegungsvorschriften gleichbehandelt werden. Ausnahme könnten Wertberichtigungen, Abschreibungen und Aufwandrückstellungen sein. Vor allem aus Sicht der Wirtschaftsprüfung ist es sehr sinnvoll, die gesamte Umbuchungsthematik revisionssicher im System erfasst zu haben.

Im Rechnungswesen von Comarch ERP Enterprise kann eine beliebige Anzahl von Bilanzierungskreisen angelegt werden. Zum Beispiel werden im Bilanzierungskreis IFRS dann nur die für IFRS relevanten Umbuchungen gebucht. Damit beinhaltet Berichte, für welche dieser Bilanzierungskreis gewählt ist, alle „normalen“ Buchungen (99+% aller Buchungen) sowie die für IFRS relevanten Umbuchungen. Das gleiche Prinzip gilt für andere Bilanzierungskreise und kann sogar auch für abweichende Abschreibungsprofile von Anlagegütern für den Einkommensteuerbescheid genutzt werden.

7. Währungen

Fast alle Finanzbuchhaltungsprogramme haben Funktionalität, um Fremdwährung zu unterstützen. Je internationaler die Firma ist, desto wichtiger wird diese Funktion. Klassisch können Standardkurse hinterlegt werden, damit kein Kurs bei der Belegerfassung eingetippt werden muss.

In Zusammenhang mit der Berichterstattung nach mehreren Rechnungslegungsvorschriften ist es auch interessant, in welcher Währung diese stattfinden muss, wenn Berichte auch in Fremdwährung abgegeben werden müssen. Ein Beispiel wäre eine deutsche Firma mit einem Eigentümer in den U.S.A. Nach HGB muss in EUR berichtet werden, aber auch nach US-GAAP in USD. Wenn eine solche Problematik relevant ist, muss genau analysiert werden, wie diese vom System unterstützt wird.

In Comarch ERP Enterprise hat man die Möglichkeit, neben der gewählten Hauswährung auch parallele Hauswährungen zu definieren. Dies hat zur Folge, dass alle Buchungen in mehreren Haus-Währungen gebucht werden. Damit ist sichergestellt, dass Berichte in diesen Währungen ohne zusätzliche Währungsumrechnung ausgegeben werden können.

Mehr über die Finanzbuchhaltung von Comarch ERP Enterprise

Innovative Technologie mit Push durch die EU-Osterweiterung – MDR sendet Beitrag über Comarch

7Ein Team der ARD-Tochter MDR hat einen Beitrag über Comarch gedreht. Es geht um Investoren aus EU-Ländern wie Polen, die im DACH-Raum investiert haben und da ist Comarch ein gutes Beispiel. Ausgestrahlt wurde der TV-Bericht bei MDR im Rahmen der Sondersendung MDR Extra zum Thema EU-Osterweiterung.



Seit genau 15 Jahren wird durch neuen EU-Mitgliedsstaaten auch Kapital in Deutschland investiert. Bei Comarch fließen die Investitionen aus dem Nachbarland in Zukunftstechnologie wie Soft- und Hardware. Der internationale Konzern mit Wurzeln in Krakau ist in DACH fest verwurzelt und hat hier ein Innovations-Imperium aufgebaut. Viele deutsche Kunden wie die Staatliche Porzellan-Manufaktur Meissen, Hermes, TÜV Süd, MediaMarktSaturn Group, Metro, REWE oder KiK vertrauen auf die Lösungen von Comarch.

Für die enge Vernetzung innerhalb der EU ist das internationale Unternehmen Comarch ein gutes Beispiel. Seit 1999 ist der Software-Hersteller im deutschsprachigen Raum aktiv und hat seine Aktivitäten in den letzten Jahren stetig gesteigert.



Entwicklung vor Ort und weltweit: Von ERP bis IoT

Dabei werden die Lösungen einerseits vor Ort entwickelt, zum Beispiel ERP oder E-Invoicing in Dresden. Gerade wenn es um landesspezifische Anforderungen geht, macht diese Entwicklungsstrategie Sinn. So können sich Kunden darauf verlassen, dass die Produkte alle rechtlichen Anforderungen erfüllen. Andererseits profitieren die Kunden aber auch vom engen internationalen Austausch. Innovative Technologien wie Internet of Things (IoT) werden in Zusammenarbeit mit dem großen Comarch Campus in Krakau entwickelt. Dort entstehen auch alle Sensoren und Hardware in eigener Produktion, die dann kombiniert mit ERP-Systemen die Umsetzung von Industrie 4.0 und smartem Omnichannel-Handel ermöglichen. Alles 100% EU-konform und „made in EU“.

Go international!

Es lohnt sich auf jeden Fall, international aktiv zu sein. Werden die Stellschrauben für Prozesse und IT-Unterstützung richtig gedreht und ist das richtige Gespür für die jeweiligen Ländermärkte da, so steht einem erfolgreichen internationalen Rollout nichts im Wege.

Gehen Sie es an, Go international!

Klaus Lechner, IT-Journalist

COMARCH

Kontaktieren Sie uns!

Hauptsitz Comarch Software und Beratung AG
Riesstraße 16
80992 München
Tel. +49 89 1 43 29 0
Fax +49 89 1 43 29 11 14

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Kein Teil dieses Dokumentes darf ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Comarch in irgendeiner Form (elektronisch bzw. mechanisch) vervielfältigt und veröffentlicht werden. Kopieren, Aufnahme in Datenträger (Band bzw. andere Systeme) sowie Übersetzungen in andere Sprachen sind ohne vorherige schriftliche Zustimmung von Comarch untersagt. Comarch wird sich bemühen, alle Informationen wahrheitsgemäß, fehlerfrei und mängelfrei wiederzugeben. Comarch behält sich das Recht vor, dieses Dokument zu überarbeiten und Änderungen vorzunehmen ohne dies vorher mitzuteilen. Aufgrund von Änderungen an beschriebenen Produkten/Programmen können einzelne Abschnitte des Dokumentes für vorherige Softwareversionen nicht mehr zutreffend sein. Markenzeichen von Comarch sind Eigentum der Unternehmensgruppe Comarch und dürfen ohne Genehmigung nicht verwendet werden. Andere Markenzeichen sind Eigentum des jeweiligen Unternehmens.

Copyright © Comarch 2022. Alle Rechte vorbehalten.