

IT

MITTEL  
STAND

IT-BUSINESS IM MITTELSTAND



## IM INTERVIEW

**Andreas Kielholz** (li.),  
geschäftsführender Gesellschafter,  
und **Heinz-Georg Tillmann**,  
kaufmännischer Leiter bei  
Jumbo-Textil

Seite 20

## ERP-SYSTEME

Fremdwartung und  
Gebrauchtlizenzen im Fokus

Seite 26

## INFRASTRUKTUR

Das Zauberwort heißt  
Virtualisierung

Seite 44

## IT-DIENSTLEISTUNGEN

Rechtlich alles klar?

Seite 52



TEXTILSPEZIALIST  
JUMBO AUS WUPPERTAL

# Neue starke Verbindung



### **DIE JUMBO-TEXTIL GMBH & CO. KG**

**Seit hundert Jahren ist Jumbo** für industrielle Großkunden unterschiedlicher Branchen ein kompetenter Entwicklungspartner und zuverlässiger Lieferant für Schmaltextilien und textile Bauteile. Zum Portfolio des mittelständischen Unternehmens gehören elastische und unelastische Flecht-, Web- und Wirkartikel. Immer mehr an Bedeutung gewinnen textile Bauteile, in denen Textilien eine genau definierte Funktion zu erfüllen haben – auch in Verbindung mit Metall- und/oder Kunststoffkomponenten. Textile Netze und Netzsysteme runden das Leistungsspektrum der Wuppertaler ab. Mit der Übernahme (Dezember 2008) und Integration (bis März 2009) des Unternehmens Clemens Sterthues GmbH beträgt die Mitarbeiterzahl circa 75 und es wird ein Umsatz von ungefähr neun bis zehn Mio. Euro angestrebt.

**Standort:** Wuppertal

**Gründung:** 1909

**Mitarbeiter:** rund 75

**Internet:** [www.jumbo-textil.de](http://www.jumbo-textil.de)



Die Einführung einer modernen ERP-Software sorgt bei dem mittelständischen Textilspezialist Jumbo aus Wuppertal für schnellere Verfügbarkeiten und mehr Transparenz.

## NEUE STARKE VERBINDUNG

**O**b Tunnelband, Schlauchbänder, Kofferraumnetze oder Fangbänder: Wenn es um Schmaltextilien, textile Netze oder Bauteile geht, zählt die mittelständische Jumbo-Textil GmbH international zu den Marktgrößen. Zu den Kunden der Wuppertaler zählen große Automobilhersteller wie BMW, Daimler oder Volkswagen genauso wie Bogner oder Hugo Boss aus der Textilbranche. Darüber hinaus fungiert das bereits 1909 gegründete Unternehmen als Kordellieferant für Playmobil oder als Hersteller textiler Wetterschutzsysteme, beispielsweise für Rettungsinseln und Schlauchboote.

Die Liste der Einsatzfelder von Jumbo-Produkten ist lang. Das zeigt, mit welchem Variantenreichtum – von den verschiedensten Farbmodellen noch einmal ganz abgesehen – der Mittelständler tagtäglich arbeitet. Mit der 2005 eingeführten betriebswirtschaftlichen Standardsoftware APplus des Anbieters AP AG, Karlsruhe, haben die Wuppertaler dabei ihre Materialwirtschaft, Produktionsplanung und Logistik im Griff.

Doch auch vier Jahre nach der ERP-Einführung wird das System noch kontinuierlich verbessert. So steht demnächst in Sachen Qualitätssicherung die Anbindung der Prüfsysteme an die ERP-Software an, wie IT-MITTELSTAND im Gespräch mit Andreas Kielholz (li.), geschäftsführender Gesellschafter bei Jumbo-Textil, und dem kaufmännischen Leiter, Heinz-Georg Tillmann, erfuhr.



### ANDREAS KIELHOLZ (li.)

**Alter:** 53

**Familienstand:** verwitwet, liiert, zwei Kinder

**Beruflicher Werdegang:** von 1974 bis 1994 als Geschäftsführer und Gesellschafter verantwortlich für den Ausbau des elterlichen Verpflegungsunternehmens. Nach dem Verkauf der Kielholz Menü GmbH im Jahr 1995 an die apetito AG Geschäftsführer und Hauptabteilungsleiter der apetito Gruppe

**Derzeitige Position:** seit 2004 Geschäftsführer und Gesellschafter der Jumbo-Textil GmbH

**Hobbys:** Sport, Familie und Freunde, Haus, Garten, Musik hören

### HEINZ-GEORG TILLMANN

**Alter:** 52 Jahre

**Familienstand:** verwitwet, zwei Kinder

**Beruflicher Werdegang:** zunächst Kaufmann auf nationalen und internationalen Großbaustellen im Anlagenbau, danach im Finanz- und Personalbereich und seit 1989 kaufmännischer Leiter bei der Jumbo-Textil GmbH

**Hobbys:** Familie und Freunde, Schwimmverein, Lesen



**ITM:** Herr Kielholz, inwieweit sind Sie als Geschäftsführer in IT-Entscheidungen wie die Auswahl eines ERP-Systems eingebunden?

**Andreas Kielholz:** Meist überhaupt nicht, denn die IT steuert mein Co-Pilot Heinz-Georg Tillmann. Bei der Auswahl des ERP-Systems im Jahr 2005 haben wir jedoch eine gemeinsame Entscheidung getroffen. Hier war es uns wichtig, keine abgehobene Lösung zu bekommen, die uns langfristig hinsichtlich Kosten und Komplexität überfordert. Zudem sollte das neue ERP-System eine moderne Datenbanklösung beinhalten.

**ITM:** Herr Tillmann, was war denn ausschlaggebend für die Einführung einer neuen ERP-Lösung?

**Heinz-Georg Tillmann:** Wir hatten zuvor ein rein textorientiertes Altsystem im Einsatz. Hierfür wurden über Jahrzehnte hinweg viele Zusatzprogrammierungen vorgenommen, so dass wir ein überbordendes System betreiben mussten und Transparenz nicht mehr gegeben war. Wäre unser damaliger Programmierer kurzfristig ausgefallen, hätten wir erhebliche Probleme bekommen.

**Kielholz:** Wir wollten bewusst weg von unserer alten Komet-ERP-Anwendung hin zu einem Standardsystem. Komet wurde von uns zwar kontinuierlich weiterentwickelt, aber an einer alten Dampflok kann man soviel schrauben wie man will, es wird dennoch kein ICE daraus. Irgendwann musste das Schrauben ein Ende haben und daher suchten wir nach einer aktuellen ERP-Software, die im Standard eine breite Funktionspalette beinhalten sollte.

**ITM:** Wie verlief der Auswahlprozess?

**Kielholz:** Wir definierten zunächst einen umfangreichen Kriterienkatalog, auf dessen Basis wir verschiedene ERP-Anbieter unter die Lupe nahmen. Dies dauerte rund vier Monate, wobei wir die Präsentationen der Anbieter miteinander verglichen und bewerteten. So konnten wir die Auswahl einengen, und zwar von zehn auf fünf und dann auf drei Anbieter.

**Tillmann:** Mit diesen drei Lösungen haben wir uns dann mehrere Tage auseinandergesetzt. Dabei waren die Anbieter bei uns vor Ort und haben mit unseren Daten gearbeitet.

**ITM:** Die Entscheidung fiel schließlich zugunsten des ERP-Systems APplus...?

**Tillmann:** Ja, insgesamt waren fast zwanzig Personen an der Auswahl beteiligt und alle haben sich eindeutig für die ERP-Software der Karlsruher ausgesprochen.

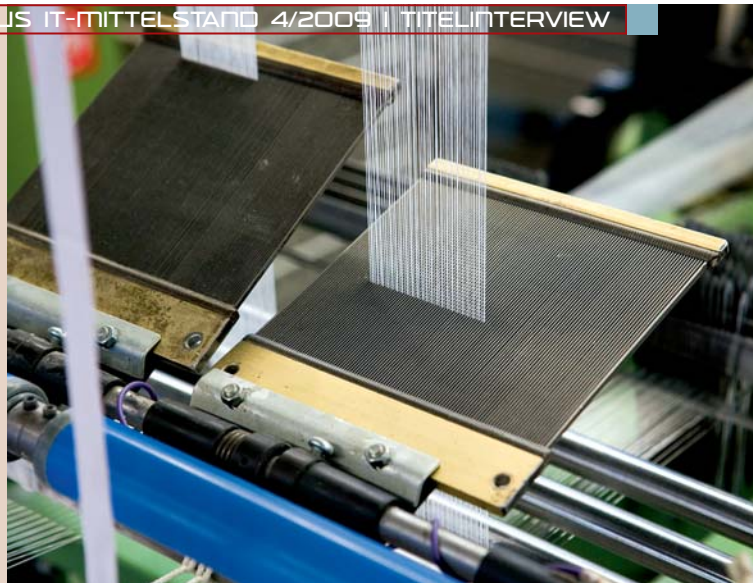
**ITM:** Was waren die wichtigsten Auswahlkriterien?

**Tillmann:** Wir wollten keine zehn verschiedenen Systeme auf fünf Servern betreiben, sondern nur noch ein einziges, integriertes System nutzen. Zudem achteten wir bei der Systemauswahl darauf, dass die Oberfläche intuitiv zu bedienen ist und sich die Anwender schnell im System wieder finden.

**ITM:** Wie lange hat die Einführung gedauert?

**Kielholz:** Eigentlich dauert die ERP-Einführung noch immer an, denn das ERP-System wächst kontinuierlich mit unserem Unternehmen.

**Tillmann:** Im Februar 2005 wurden die ersten ERP-Komponenten geliefert. Gleichzeitig fand auch ein Austausch der veralteten Hardware statt. Im Anschluss daran lief das neue ERP-System über zwei



Die mittelständische Jumbo-Textil ist auf die Herstellung von Industrietextilien wie Schlauchbänder, Kofferraumnetze oder elastische Kordeln spezialisiert.

Monate im Parallelbetrieb mit der Altlösung. Am 1. September 2005 gingen wir in den Echtbetrieb.

**ITM:** Apropos Parallelbetrieb, gab es Probleme mit der Migration der Altdaten?

**Tillmann:** Da den Daten teilweise unterschiedliche Merkmale zugrunde lagen, stellte es einen gewissen Aufwand dar, sie strukturiert zu übernehmen. Wir haben jedoch nur Altdaten der letzten zwei Jahre übernommen und damit eine feste Grenze gesetzt.

**ITM:** Und wie reagierten die Mitarbeiter auf die ERP-Einführung?

**Tillmann:** Vor allem die IT-Abteilung hatte Probleme, sich mit etwas Neuem zu beschäftigen.

**Kielholz:** Es gab das übliche Rumpeln bei der Einführung eines neuen Systems. Denn die alte Software kannte man in- und auswendig und jetzt musste man sich auf ein komplett neues System einstellen und manche Abläufe verändern.

Dank der ERP-Einführung haben wir viele Prozesse deutlich verbessert. Ein Beispiel: Mit dem Altsystem wurden jeden Monat zahlreiche Auswertungen

gefahren, von denen wir 80 Prozent eigentlich gar nicht brauchten. Dies läuft heute effizienter ab.

**ITM:** Das neue ERP-System verbesserte also das Berichtswesen?

**Kielholz:** Ja, früher konnte allein die IT-Abteilung Auswertungen durchführen oder Änderungen im System vornehmen. Heute besitzt jede Abteilung, sei es der Vertrieb, die Produktion oder die Finanzbuchhaltung, eine Art Key-User-Verantwortung und greift unmittelbar – und zwar aus Nutzersicht – in die Gestaltung der IT ein. Das heißt, die IT ist heute viel stärker ins Unternehmen integriert als in der Vergangenheit.

**ITM:** Dann treiben die Abteilungen Anpassungen des Systems voran?

**Kielholz:** Ja, in Abstimmung mit Herrn Tillmann oder auch unmittelbar mit unserem IT-Dienstleister. Denn die Abteilungen wissen am besten, was zu tun ist, um eine bessere Transparenz oder Datensicherheit herzustellen. Durch die Mitgestaltung der einzelnen operativen Einheiten sind wir näher an den eigentlichen Bedürfnissen unseres Unterneh-

mens dran. Allerdings dürfen wir kein Wolkenkuckucksheim aufbauen, sondern müssen versuchen, wo immer es geht, im Standard zu bleiben.

**Tillmann:** Wir bevorzugen klare Abläufe und arbeiten heute viel vernetzter. Beispielsweise können wir unsere Daten mit einem speziellen Softwarewerkzeug besser und tagesaktuell auswerten, z.B. nach Umsätzen, Branchen, Vertretern oder Ländern. Früher waren solche Auswertungen äußerst kompliziert und konnten wie erwähnt nur von der IT-Abteilung erstellt werden. Sie wurden damals nur einmal im Monat angefertigt und waren jeweils mit einem enormen Papierverbrauch verbunden. Heute nehmen wir solche Auswertungen per Mausklick innerhalb weniger Sekunden vor.

**ITM:** Sie sprachen einen IT-Dienstleister an. Betreiben Sie die ERP-Plattform nicht selbst?

**Kielholz:** Nein, wir setzen auf einen externen Partner, der das ERP-System betreibt. Zudem gibt es ein enges Zusammenspiel mit der AP AG, was die Weiterentwicklung des Systems bei uns im Hause betrifft.

**ITM:** Viele mittelständische Betriebe verlagern ungern wichtige Kernprozesse nach außen. Warum haben Sie sich dennoch dafür entschieden?

**Kielholz:** Das tun wir ja gar nicht, denn sowohl die Soft- als auch die Hardware befindet sich bei uns im Unternehmen. Wir beziehen einzig externe Dienstleistungen von unserem Wuppertaler IT-Partner. Der Vorteil: Wir müssen keine eigenen EDV-Betreuer oder Programmierer mehr beschäftigen, sondern greifen auf das Know-how des IT-Dienstleisters zurück.

**Tillmann:** Klassisches Outsourcing, d.h. dass die ERP-Anwendung an einem anderen Ort betrieben und dann über eine sichere Leitung bereitgestellt wird, machen wir nicht. Denn wie viele andere Mittelständler möchten wir sensible Unternehmensdaten nicht aus der Hand geben.

**ITM:** Haben Sie mit der Auslagerung Ihre IT-Abteilung aufgelöst?

**Kielholz:** Ein halbes Jahr nach der Einführung der neuen ERP-Lösung haben wir mit dem Auslagern begonnen und im Zuge dessen auch unsere IT-Abteilung aufgelöst.

**ITM:** War bei der ERP-Auswahl von vornherein klar, dass Sie die Systembetreuung in externe Hände geben werden?

**Kielholz:** Das hat sich im Laufe der Zeit so ergeben. Ein klares Ziel war von Anfang an, dass mit der ERP-Einführung eine schlankere IT-Struktur und ein geringerer Aufwand in der Systembetreuung einhergehen sollten. Dies haben wir erreicht. Wir besitzen heute ein deutlich leistungsfähigeres System und müssen weniger IT-Personal vorhalten.

**ITM:** Wie teuer war die ERP-Einführung?

**Tillmann:** Im ersten Schritt hatten wir für das ERP-Grundgerüst rund 250.000 Euro für Soft- und Hardware ausgegeben. Darüber hinaus fallen für die Weiterentwicklung und den externen Betrieb jährlich noch einmal 100.000 Euro an.

**Kielholz:** Meiner Einschätzung nach, belaufen sich die Kosten für das Gesamtprojekt bislang auf rund 500.000 Euro.

**ITM:** Und wie viel geben Sie insgesamt im Jahr für Ihre IT aus?

**Kielholz:** Die gesamte IT kostet uns – Hard-, Software, Dienstleistungen, Wei-

aus der Bekleidungs- und Heimtextilindustrie. Die restlichen 40 Prozent stammen aus anderen Branchen. Hier kommen unsere Lösungen in Rettungswinseln zum Einsatz oder wie in der grafischen Industrie für Dokumentenmappen.

**ITM:** Ein breites Einsatzgebiet...

**Kielholz:** Vor allem, wenn man bedenkt, dass wir einerseits nur die textilen Grundmaterialien, andererseits aber auch komplette textile Bauteile z.B. für Hutablagen in Fahrzeugen liefern. Diese wiederum bestehen aus sehr vielen einzelnen Modulen. Ein großer Teil der Produkte wird in Wuppertal gefertigt, aber es gibt auch ausgelagerte Fertigungsprozesse, bei denen wir mit einem Auftragnehmer, der die Kunststoffteile produziert, zusammenarbeiten. Oder wir lagern eine gesamte Konfektion aus und lassen diese in Tschechien produzieren.

**ITM:** Ergaben sich hieraus branchenspezifische Anforderungen an das ERP-System?

**Kielholz:** Das ERP-System sollte die gesamte Warenwirtschaft bis hin zum Fertigprodukt abdecken, ebenso wie die Produktionsplanung und die Maschinenbelegung sowie die Überwachung der Liefertermine bis hin zur Auslieferung.



terentwicklungen inklusive – im Jahr circa 200.000 Euro. Allerdings muss man dem entgegenrechnen, dass wir dank der modernen Software mehr Umsatz mit weniger Personal generieren.

**ITM:** Sie zählen Firmen aus den unterschiedlichsten Industrien wie Automotive oder Textil zu Ihren Kunden. Was zeichnet Ihre Produkte denn aus?

**Kielholz:** Wir produzieren Schmaltextilien wie Kordeln, Bändern und Litzen, die als Funktions-, Verstärkungs- oder Verbindungslösungen in verschiedenen Produkten zum Einsatz kommen. Gut 50 Prozent unserer Kunden kommen aus der Automobilbranche und zehn Prozent

**ITM:** Wie lösten Sie die Anbindung an Ihre Kunden?

**Tillmann:** Wir besitzen mittels Datenfernübertragung (DFÜ) eine EDI-Anbindung an das ERP-System. Bereits bei der ERP-Auswahl war es ein wichtiger Punkt, dass es sich einfach an die eingesetzte EDI-Lösung von Seeburger anbinden lässt. Das läuft heute problemlos.

**ITM:** Gibt es einen Unterschied zwischen Textil- und Automobilzulieferindustrie?

**Kielholz:** Seitens der Automobilindustrie erhalten wir ganz klare Vorgaben, wie etwas abzurechnen, zu liefern oder zu dokumentieren ist. Hier müssen die Systeme auf den Punkt genau justiert sein

und Termintreue ist oberste Pflicht. Denn wer einen Tag zu früh liefert, hat genauso verloren wie derjenige, der einen Tag zu spät liefert.

**ITM:** *Wie decken Sie diese Prozesse softwareseitig ab?*

**Tillmann:** Die Automobilhersteller geben detailliert vor, welche Daten sie an welcher Stelle benötigen. Diese Vorgaben ändern sich von Zeit zu Zeit, dann tauschen die Hersteller beispielsweise ihre Standards aus und wir müssen Lieferabrufe an anderer Stelle tätigen oder anders abwickeln. Können wir hier nicht schnell reagieren, sind wir draußen. Da sind die Hersteller knallhart. Mit APplus erhalten wir die geforderte Flexibilität.

**ITM:** *Wie viele verschiedene Produkte stellen Sie insgesamt her?*

**Kielholz:** Die Zahl ändert sich ständig. Unser Kunde erwartet im Regelfall kein Standardserienprodukt aus dem Katalog, sondern er benötigt beispielsweise eine Kordel, die nur eine gewisse Dicke und Dehnung haben darf. Sie muss zudem bestimmten Standards entsprechen, z.B. in der Bekleidungsindustrie dem Ökotex-Standard. Für die Automobilindustrie hingegen muss sie flammenhemmend ausgerichtet sein und darf bestimmte Brennraten nicht übersteigen. Für den Einsatz in Rettungsinseln oder Schlauchbooten müssen unsere Textilien hydrophob, also wasserabweisend sein. Die Anforderungen sind also unterschiedlich und der Variantenreichtum ist groß. Das alles muss sich in der ERP-Software abbilden lassen ebenso wie eine ausgezeichnete Qualitätssicherung.

**ITM:** *Fließen auch die Daten des Qualitätsmanagements ins ERP-System?*

**Tillmann:** Noch nicht komplett, da die Prüfmaschinen noch nicht an das ERP-System angeschlossen sind. Das ist aber einer unserer nächsten Schritte.

**ITM:** *Welche Systeme sind bis jetzt daran angebunden?*

**Tillmann:** Wir besitzen eine Schnittstelle zur Finanzbuchhaltung. Die Rechnungen müssen entsprechend fakturiert und dann an die Fibu übergeben werden. Für das Personalmanagement nutzen wir die Funktionalität von APplus ebenso wie für das Kundenbeziehungsmanagementsystem.

**ITM:** *Wie viele Nutzer arbeiten heute mit APplus?*

**Tillmann:** Rund 40 Personen.

**Kielholz:** Wir haben fast jede Abteilung an das System angebunden, zum Beispiel die Schlosserei, den Wareneingang oder die Hauselektrik. Das ist wichtig, da wir das ERP gleichzeitig als internes Informationssystem nutzen und darüber Nachrichten austauschen oder interne Besprechungsanfragen abwickeln.

**ITM:** *Welche sind die wichtigsten Vorteile, die das neue System für Sie bereithält?*

**Tillmann:** Mehr Transparenz und eine schnellere Verfügbarkeit aktueller Daten.

**Kielholz:** Und die IT ist heute ein integrativer Bestandteil unseres Unternehmens. IT geht nicht mehr nur die IT-Verantwortlichen etwas an, sondern alle Mitarbeiter. Heute haben alle unsere Abteilungen erkannt, dass ihnen das ERP-System das Leben viel einfacher macht.

**ITM:** *Was können Sie anderen Mittelständlern, die gerade ein ERP-Projekt angehen möchten, mit auf den Weg geben?*

**Tillmann:** Eine ERP-Auswahl ist keine Einzelentscheidung. Man sollte frühzeitig möglichst viele Mitarbeiter mit ins Boot holen, damit die Akzeptanz des Systems gewährleistet ist. Und man sollte Wert darauf legen, so viel Funktionalität wie möglich im Standard abzudecken.

Wichtig ist zudem, dass man seitens des Anbieters eine vernünftige Betreuung erhält, insbesondere während der Startphase. Hier sollten bei Bedarf zusätzliche kompetente Mitarbeiter schnell zur Verfügung stehen. So ist bei uns die Fluktuation der ERP-Betreuer seitens der AP AG sehr gering. Ein Vorteil, da dadurch über die Jahre hinweg eine sehr enge Zusammenarbeit und viel Wissen aufgebaut wurden.

**Kielholz:** Eines muss man sich immer vor Augen halten: Ein ERP-Projekt dauert meist länger und wird immer etwas teurer als gedacht. Besonders wenn Zusatzlösungen integriert werden oder man noch die eine oder andere Anpassung vornehmen muss. Es treten Nutzerprobleme auf oder es werden Fehler gemacht – auch das ist normal und gehört zu einem ERP-Projekt dazu. Generell sollte man nicht zu naiv an ein Projekt herangehen und sich darauf einstellen, dass sich solche Einführungen als mehrjähriges Unterfangen erweisen. ◀ **Ina Konrad**

Anzeige