

Möbelhersteller Wössner setzt beim Thema ERP auf "Upos"

Auf die Zukunft vorbereitet

„Und jetzt zeige ich Ihnen, warum unsere Stühle nicht wackeln“, sagt Achim Weidhase, Produktionsleiter im Möbelwerk Wössner (www.woessner.de) fast ein wenig geheimnisvoll zu den Teilnehmerinnen und Teilnehmern einer Betriebsbesichtigung. Diese blicken gespannt auf den Arbeiter, der gerade einen Landhaus-Klassiker montiert. Danach spannt er das massive Holzmöbel ein und bringt mit einer Säge alle vier Beine auf eine Länge. Der Aufforderung, sich zu setzen, folgen gleich mehrere Neugierige. Die Sitzprobe beweist: Der Stuhl wackelt



nicht.

In diese und andere Geheimnisse der Möbelproduktion bei Wössner in Sulz am Neckar wurden 40 Vertreter aus einheimischen mittelständischen Unternehmen eingeweiht. Sie trafen sich Ende September zum jährlich stattfindenden Anwenderforum von Update, dem Softwarehersteller aus dem fränkischen Kulmbach (www.updategmbh.de).

Im Möbelwerk Wössner, das Georg Wössner 1906 gründete, stellen heute 360 Beschäftigte rustikale Bauernmöbel im Landhausstil und moderne Essecken her. Der Familienbetrieb zählt sich zum Vollsortimenter im Esszimmer-Bereich und zum Marktführer im Eckbank-Bereich. „Wir befinden uns auf Wachstumskurs, berichtet Geschäftsführer Werner Merz stolz. „Und das in einer Branche, die stagniert und sich rückläufig entwickelt.“ „Dank Upos“, fügt er hinzu. Noch ein Betriebsgeheimnis? Mitnichten. „Upos-ERP“, die auf IBM-iSeries

(vormals AS/400) laufende Komplettlösung für mittelständische Industrieunternehmen von Update ist längst kein Geheimnis mehr. Gleich gar nicht für die 40 Anwender. Auf ihrem Forum tauschten sie Erfahrungen aus, diskutierten neue Upos-Funktionen und Trends.

So stellte Professor Philip Ledermann von der Fachhochschule beider Basel (FHBB) in Muttenz/Schweiz (www.isydat.com), Trends im ERP-Bereich vor. Jedes System müsse in den nächsten 15 Jahren kundenorientierte Funktionen wie

beispielsweise Customer-Relationship-Management (CRM)-Funktionen bieten. Er prognostizierte, dass im Jahr 2010 rund 30 Prozent aller Geschäfte über das Internet laufen. Das erfordere, dass sich die ERP-Systeme in den Bereichen Business-to-Business und Business-to-Customer weiterentwickeln. Gefordert seien außerdem Module zur prozessgesteuerten Ablaufsteuerung (Workflow-Management), mit denen sich definieren lasse, wie ein Auftrag durch das Unternehmen läuft. Schließlich geht Ledermann davon aus, dass auch kleine- und mittelständische Unternehmen künftig

mit Kennzahlen arbeiten. Dazu benötige man entsprechende Überwachungsmöglichkeiten.

Auf diese Zukunft scheint die ehemalige Tochter der Haitec AG, Update, mit ihren Produkten schon heute vorbereitet zu sein. So beinhaltet Upos-ERP bereits ein CRM-Modul, die integrierte B2B-Shop-Lösung „webU“ ermöglicht ein Internet-Bestellsystem.

Mit den Upos-Funktionen zeigt man sich im Möbelwerk Wössner sehr zufrieden. Dort ist die Lösung komplett im Einsatz. Auch die Lampenbauer von Narva im sächsischen Freiberg schwören auf das System. Sie sattelten vor zwei Jahren auf Upos um, organisieren damit ihre Warenwirtschaft und steuern ihre Produktionsplanung. Dagegen ist der Fertigungsleiter eines Sensorik-Werkes noch auf der Suche nach dem passenden ERP-System. Und vielleicht ist Upos auch für ihn bald kein Geheimnis mehr.