

## ERP-Komplettlösung von der Stange und doch maßgeschneidert? Das geht!

Die Entwicklung der Kuffer Marketing GmbH in Regensburg trotz der allgemeinen Rezession und zeigt, dass mit innovativen Ideen Erfolgsgeschichte geschrieben werden kann. Kerstin Kuffer und ihr Onkel Josef Kuffer haben das Unternehmen im Jahr 2001 gegründet – pünktlich mit dem Fall des Rabattgesetzes, das in Deutschland nach über 70 Jahren abgeschafft wurde. Ein Jahr später verlegten die Kuffers das erste Gutscheinebuch für die Region Regensburg. Heute ist „Eine Schlemmerreise mit dem Gutscheinebuch“ ein echter Kassenschlager und praktisch ein Synonym für „2 mal essen, 1 mal zahlen“.

Heute – noch nicht mal fünf Jahre später – hat die Kuffer Marketing GmbH über 680 Titel für über 230 Städte und Regionen im Angebot. Mit einer Gesamt-Auflage von über fünf Millionen Büchern und mehr als 120 Millionen Einzel-Gutscheinen ist das Unternehmen der unangefochtene Marktführer im Bereich Couponing. In der Zentrale in Regensburg arbeiten heute mehr als 40 Mitarbeiter; zählt man die Partner und deren Mitarbeiter dazu, dann wurden mit dem Gutscheinebuch mehr als 150 Vollzeit-Arbeitsplätze geschaffen. Die Gutscheinebücher machen nun auch europaweit Schule: In den Niederlanden, Frankreich, Österreich und der Schweiz gibt es bereits Lizenznehmer.

Kerstin und Josef Kuffer wären nicht so erfolgreich, wenn sie sich jetzt auf ihren Lorbeeren ausruhen würden. 2004 schufen die beiden ein zweites Standbein mit der Kinderbuchreihe „Benny Blu“. „Benny Blu“ wird als eigenständige Marke und unter dem Kinderleicht Wissen Verlag geführt und weiterentwickelt. Bis jetzt entstanden so bereits über 70 Benny Blu-Titel, die Kindern die Welt erklären. Namhafte Autoren wie Walter Röhl, Henry Maske, Nina Ruge, Lukas Koch, Christian Häckl, Thomas Bug oder Andreas Hinkel haben zum Bekanntheitsgrad und der Beliebtheit von Benny Blu beigetragen.

Bei dieser unglaublichen Erfolgsgeschichte ist es kein Wunder, dass das bisher eingesetzte Warenwirtschaftssystem (WWS) aus dem Regal dem rasanten Wachstum und den hohen Anforderungen nicht mehr genügen konnte. Es war an der Zeit, sich nach einer neuen Lösung umzusehen. Kerstin und Josef Kuffer suchten eine Standard-Software „von der Stange“, die jedoch die Möglichkeit bieten sollte, sich sehr leicht und



### Kunde

Auftraggeber:

Kuffer Marketing GmbH

Würzburger Straße 5

93059 Regensburg

Telefon: +49 (0) 941/56 81 89-0

### Eckdaten

ACP Regensburg

Generalunternehmer: ja

Anwendungsbereich:

Warenwirtschaftssystem eEvolution

### Kontakt

ACP IT Solutions GmbH

Osterhofener Straße 17

93055 Regensburg

Telefon: +49 (0) 9 41/4 64 00-0

Telefax: +49 (0) 9 41/4 64 00-49

E-Mail: [acpreg@acp.de](mailto:acpreg@acp.de)

schnell auf die speziellen Anforderungen anpassen zu lassen.

### **Standardsoftware mit modularen Anpassungen**

Eine eigens entwickeltes System kam nicht in Frage, da man sich nicht in die Abhängigkeit eines Programmiers begeben und zusätzliche Unsicherheiten ausschließen wollte – das Warenwirtschaftssystem ist schließlich das Herzstück eines Unternehmens.

Doch die Suche war gar nicht so einfach: Auf der Messe „Systems“ fanden die beiden erfolgreichen Jungunternehmer zwar eine passable Auswahl an Lösungen, doch keine Präsentation konnte so recht überzeugen: Viele Anwendungen strotzten nur so vor Features, doch kein Produkt deckte den Bedarf der Kuffer Marketing wirklich vollständig ab. Aus diesem Grund suchte man nach einem Systemhaus in der näheren Umgebung, um eine Standardsoftware zu finden, die sich modular an die individuellen Gegebenheiten anpassen ließ – und stieß schließlich auf ACP IT Solutions Regensburg.

### **eEvolution für praxisnahes ERP**

ACP konnte das stark wachsende Unternehmen überzeugen: Die Anforderungen wurden perfekt abgedeckt und von Anfang an schätzten die Berater von ACP die Notwendigkeit der Skalierbarkeit richtig ein. Weil man sich bei ACP intensiv mit dem Business Case von Kuffer Marketing auseinander setzte, konnte man Arbeitserleichterungen integrieren, die bis dahin von Kuffer noch gar nicht in Betracht gezogen wurden.

ACP IT Solutions brachte die Standard-ERP-Lösung eEvolution zum Einsatz. eEvolution bietet alle Vorteile einer Standardlösung, lässt sich aber durch eine umfangreiche Werkzeug- und Funktionspalette auf alle Anforderungen anpassen. Der modulare Aufbau, die Möglichkeiten zur individuellen Anpassung und die Skalierbarkeit von eEvolution sorgen dafür, dass

die Software problemlos mit den Anforderungen wachsen kann.

### **Mehr Effizienz durch offene Schnittstellen**

Beispielhaft dafür ist die automatische Übernahme der Daten, die im CallCenter von Kuffer Marketing erfasst werden. Bisher gab es keine Schnittstelle zum Warenwirtschaftssystem, so dass alle Daten nochmals eingepflegt werden mussten. Ein weiterer Vorteil der Anbindung ist auch, dass jeder Mitarbeiter auf Knopfdruck die offenen Rechnungen, die Remittenden oder offenen Kommissionen des Kunden einsehen kann und die Beratung bei der Bestellung verbessert werden konnte.

Doch nicht nur die Anbindung des CallCenters stellte große Arbeitserleichterung dar, das gleiche galt für die Online-Bestellungen: Alle Aufträge aus dem Internet mussten bisher nochmals in das Warenwirtschaftssystem eingepflegt werden, eine zeitraubende und eigentlich überflüssige Arbeit, die bei der enormen Anzahl der Bestellungen auch sehr personalintensiv war.

### **Weitere 3<sup>rd</sup> Party-Module problemlos eingebunden**

ACP IT Solutions hat mit Microsoft BizTalk Server die CallCenter Lösung Intracall von INCAS sowie die eigenentwickelte Webshop-Lösung problemlos angeknüpft. Der Microsoft BizTalk Server sorgt dafür, dass eigenständige Anwendungen über Plattformen hinweg Informationen austauschen und automatisiert zusammen arbeiten können. Dies bewältigt er sowohl innerhalb des Unternehmens (Enterprise Application Integration) als auch über Unternehmensgrenzen hinweg mit Geschäftspartnern und Kunden (Business-to-Business-Integration). Und gerade die Anbindung des externen Logistikdienstleisters war sehr wichtig für Kuffer Marketing. Wurden bisher die Aufträge und Rechnungen noch per E-Mail zum Logistik-Partner gesandt, kann dieser nun fast in Echtzeit auf die Aufträge und Rechnungen zugreifen



und sofort abarbeiten. Diese Lösung ermöglicht eine enorme Sicherheit, aber auch Geschwindigkeit in der Auftragsabwicklung. Dabei kann Kuffer Marketing den Stand der Auftragsbearbeitung jederzeit beobachten und nachvollziehen.

Bei einem Volumen zwischen 200 und 15.000 Bestellungen und damit auch Einzelrechnungen täglich, ist auch der manuelle Abgleich der Rechnungseingänge vom Bankauszug mit einem immensen Zeitaufwand verbunden. Diese Arbeit hat bisher rund einen Tag in Anspruch genommen – eine langwierige, fehlerbehaftete und sehr undankbare Arbeit. Hier bringt der Automatische Bankauszugsimport (ABI), den die Standard-ERP-Lösung eEvolution im Bereich Finanzbuchhaltung bietet, eine große Zeitersparnis.

### **Zeit sparen durch Automatisierung**

Mit dem ABI dauert dieser Vorgang gerade mal eine halbe Stunde – es müssen nur noch Zahlungseingänge abgeglichen werden, die aufgrund von fehlenden Rechnungsdaten oder eines vom Rechnungsempfänger abweichenden Auftraggebers nicht automatisch zuordnen lassen. Die Kontoauszüge werden von der Bank digital zur Verfügung gestellt und es erfolgt ein automatischer Abgleich, der in drei Stufen erfolgt: Der Großteil der Transaktionen ist eindeutig und wird vom System automatisch zugeordnet. Bei einem weiteren, wesentlich kleineren Teil kann die Transaktion wegen Abweichungen nicht zuverlässig zugeordnet werden, es findet sich jedoch eine Rechnung, die aufgrund von Rechnungsdatum und -betrag plausibel ist. In diesem Fall kann die Transaktion per Mausklick bestätigt werden. Nur noch ein Bruchteil der Transaktionen muss manuell recherchiert werden.

Sehr zeitaufwändig war bisher auch die Bearbeitung der Remittenden, die für einen Verlag, wie die Kuffer Marketing zum Alltag gehören – ein normales WWS ist darauf nicht ausgelegt. Doch mit eEvolution sind die Buchungen der Rückgaben kein Problem mehr.

Eine weitere Besonderheit des Tagesgeschäfts ist das Partner-Lizenzmodell von Kuffer Marketing, das ein regional genau definiertes Vertragsrecht der Lizenznehmer vorsieht. Doch was geschieht, wenn ein Kunde nun drei Gutscheinbücher aus den verschiedensten Regionen Deutschlands bestellt? Bisher wurde händisch den jeweiligen Vertragspartnern der Umsatz zugerechnet – heute mit eEvolution ist hinterlegt, wem der Umsatz gutgeschrieben wird. Auf Knopfdruck kann die entsprechende Abrechnung mit den Partnern erfolgen.

### **Mandantenfähigkeit für maximale Flexibilität**

Soweit zu dem Kerngeschäft von Kuffer Marketing, doch unter diesem Dach galt es auch den Kinderleicht Wissen Verlag im gleichen WWS und doch eigenständig abzubilden. Mit eEvolution war auch diese Aufgabe umsetzbar – schließlich ist diese Lösung mandantenfähig und kann somit eine beliebige Anzahl an Unternehmen in einer Lösung abbilden.

Die besondere Herausforderung bei Benny Blu war die Abonnentenverwaltung. Die Auftragserstellung, die vorher manuell bearbeitet wurde, übernimmt nun das System und generiert automatisch die Aufträge für eine neue Staffel der Kinderbücher, die dann wiederum vom externen Logistikzentrum abgearbeitet wird.

Summa summarum ist die Standardlösung eEvolution eine integrierte ERP-Komplettlösung, die an sehr individuelle Geschäftsprozesse schnell und ohne großen Programmieraufwand angepasst werden kann. Vor allem bei der initialen Datenübernahme

oder auch bei späteren System-Updates trennt sich die Spreu vom Weizen: Hier zeigt sich, wie ausgereift ein System ist und ob die Schnittstelle das leistet, was der Entwickler versprochen hat.

## Rasche Umsetzung für möglichst geringe Downtime

Die Datenübernahme machte Kerstin Kuffer das größte Kopfzerbrechen, kann es sich doch ein Unternehmen wie Kuffer Marketing nicht erlauben, zwei Wochen stillzustehen. Also musste die Übernahme ins neue WWS auch im laufenden Geschäftsprozess erfolgen. Doch bei ACP IT Solutions hatte man ganze Vorarbeit geleistet, so dass die Daten tatsächlich automatisch und während des normalen Geschäftsbetriebs übernommen werden konnten, nur wenige manuelle Korrekturen mussten erfolgen.



„Die Zusammenarbeit mit ACP IT Solutions Regensburg“, so Kerstin Kuffer, „ist für uns das Idealbild eines Kunden-Dienstleister-Verhältnisses. Ich habe schon sehr viel mit IT zu tun gehabt, doch noch nie erlebt, dass tatsächlich alles passt – Dienstleister, Lösung, Planung und Implementierung.“