

Whitepaper

Digitalisierung von Warenwirtschaftsprozessen

– wie Sie die richtigen Ziele definieren und Nutzen aus der digitalen Transformation ziehen.



Digitalisierung der Warenwirtschaft: Intro

Was bringt Ihnen als Unternehmer die Digitalisierung von Prozessen der Warenwirtschaft (WaWi)? Und wie definieren Sie individuelle Ziele für die Digitalisierung Ihres Unternehmens?

Dieses Whitepaper untersucht den Nutzen der Digitalisierung am Beispiel der Auftragsabwicklungsprozesse in kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). Es erläutert, wie Sie für Ihr Unternehmen die richtigen Ziele definieren und umsetzen können.

Inhalt

WAS BEDEUTET DIGITALISIERUNG VON WARENWIRTSCHAFTSPROZESSEN?	3
WO LIEGT DER NUTZEN DER DIGITALISIERUNG?	3
KUNDEN GEWINNEN UND ZUFRIEDENSTELLEN	4
TRANSPARENZ ERHÖHEN, FLEXIBILITÄT GEWINNEN	4
ZIELE DEFINIEREN UND PRIORITÄTEN SETZEN	5
ZIELE PRIORISIEREN	5
TO-DO FÜR ENTSCHEIDER	6
EIN PRAXISBEISPIEL	6
FAZIT	7

Digitalisierung der Warenwirtschaft: Bedeutung

WAS BEDEUTET DIGITALISIERUNG VON WARENWIRTSCHAFTSPROZESSEN?

Warenwirtschaftsprozesse betreffen den gesamten Bereich der Auftragsabwicklung. Hierunter verstehen wir den kompletten Prozess der Leistungserstellung für Kunden inklusive nachgelagerter Prozesse wie Wartung und Reparatur. Dazu gehören folgende Teilprozesse:

- Beschaffung
- Lagerwesen
- Fertigung
- Kommissionierung, Verpackung, Versand
- Installation, Wartung, Service

Digitalisierung heute

Digitalisierung, wie wir sie heute verstehen, deckt mit einer durchgängigen, prozessorientierten Softwarelösung die gesamte Auftragsabwicklung ab – und das bereichsübergreifend. Soweit wie möglich werden Vorgänge automatisiert, und soweit wie nötig werden sie manuell ausgeführt.

Diese nahtlose, digitale Auftragsabwicklung steigert die Effizienz, schont Ressourcen, verbessert die unternehmensweite Transparenz und Kommunikation und liefert belastbare Zahlen auf Knopfdruck.

Digitalisierung gestern

Die Realität in den meisten Betrieben sieht anders aus. Eine historisch gewachsene IT deckt nur Teile der Abläufe ab. Die eingesetzten Programme können zwar Funktionen ausführen, aber keine Prozesse. Listen und Auswertungen in Excel und Word zu erstellen ist zeitraubend und liefert oft keine zuverlässigen Daten. Falls ein Warenwirtschaftssystem eingesetzt wird, unterstützt es meist nur Prozesse im Büro, nicht aber in der Werkshalle, im Lager oder im Außendienst.

WO LIEGT DER NUTZEN DER DIGITALISIERUNG?

Der Nutzen der Digitalisierung hängt davon ab, wie Sie diese in Ihrem Unternehmen umsetzen. Je nach Ihren Rahmenbedingungen und Prioritäten gehen Sie Ihren eigenen Weg. Dabei geht es darum, die folgenden Vorteile zu erschließen:

Kosten senken, Produktivität erhöhen

Digitalisierung zielt immer auf eine Verbesserung der Prozesse und Abläufe ab. Einige Arbeiten werden durch Automatisierungen ersetzt, andere gehen durch Softwareunterstützung schneller und sicherer von der Hand. Das senkt die Kosten. Oder, anders ausgedrückt: Sie erzielen mit derselben Personalstärke einen höheren Durchsatz.

In einer integrierten IT-Umgebung haben Sie keinen Aufwand mehr für Nach- und Doppelerfassungen. Dadurch sinkt Ihre Arbeitsbelastung.

Dank klarer und qualitätsgesicherter Prozesse passieren weniger Fehler. Statt nachzubessern gewinnen Sie Zeit für weitere Kundenaufträge. Sinnvolle Automatisierungen sorgen für konsistente, einwandfreie Ergebnisse.

Indem Sie die Kosten senken und zugleich die Produktivität erhöhen, verbessern Sie die Rentabilität Ihres Unternehmens. Wachstum wird möglich – ohne Neueinstellungen. Dadurch können Sie auch im Wettbewerb besser bestehen.

Digitalisierung der Warenwirtschaft: Kundenbindung

KUNDEN GEWINNEN UND ZUFRIEDENSTELLEN

Der wichtigste Wettbewerbsfaktor ist Ihre Kundenbasis. Unternehmen mit digitalisierten Warenwirtschaftsprozessen erfüllen Kundenaufträge schneller und in höherer Qualität. Prozessoptimierung durch Digitalisierung stärkt somit die Kundenzufriedenheit und Kundenbindung.

Eine weitere Herausforderung ist die Neukundengewinnung. Digitalisierung öffnet Ihnen die Tür zur Entwicklung neuer Produkte und Dienstleistungen.

Personal binden, dem Fachkräftemangel begegnen

Digitalisierte Warenwirtschaftsprozesse schaffen zudem die Voraussetzungen dafür, dass Ihre Beschäftigten zufriedener und motivierter ans Werk gehen.

Viele langweilige, schematische Verrichtungen lassen sich durch digitale Prozesse erleichtern und mitunter sogar abschaffen. Das macht die Arbeit interessanter. Zudem stehen die Mitarbeiter für produktivere Tätigkeiten zur Verfügung, weil Digitalisierung Entlastung schafft.

Für die begehrten, jüngeren Arbeitnehmer sind dies gute Argumente, bei Ihnen anzuheuern. Die jüngere Generation wünscht sich moderne Arbeitsplätze mit zeitgemäßer IT-Ausstattung.

Durch die bessere Qualität der Arbeitsergebnisse wächst auch die Zufriedenheit in der Belegschaft. Niemand macht gern Fehler. Sinkt die Fehlerquote, nimmt der Frust ab und die Identifikation mit dem Unternehmen nimmt zu.

Klare Prozesse mit Plausibilitätsprüfungen machen zudem den Einsatz von Aushilfskräften möglich, wo früher nur qualifizierte Mitarbeiter infrage kamen.

TRANSPARENZ ERHÖHEN, FLEXIBILITÄT GEWINNEN

Die Digitalisierung der Warenwirtschaftsprozesse hat noch einen wichtigen Aspekt: Was digital verarbeitet wird, kann auch digital analysiert und bereitgestellt werden.

Was bedeutet Transparenz nach außen? Ihre Kunden könnten Aufträge direkt in Ihre Auftragsbearbeitung einstellen und im Weiteren den Status der jeweiligen Bestellung nachhalten. Umgekehrt können Sie Ihr System mit den Systemen Ihrer Lieferanten koppeln, um Waren just-in-time zu erhalten.

Die Transparenz digitalisierter Prozesse liefert darüber hinaus wertvollen Input für die internen Vorgänge im Unternehmen. Sie können Berichte über Ihre wichtigen Leistungskennzahlen (KPI = Key Performance Indicators) abrufen. Diese geben Ansatzpunkte für Schwachstellenanalysen. Außerdem geben Kennzahlen Ihnen bessere Steuerungs- und Reaktionsmöglichkeiten: Sie können flexibler auf neue Markt- und Wettbewerbsbedingungen oder große Aufträge reagieren.

Jederzeit entscheidungssicher und auskunftsfähig

Als Unternehmer können Sie Ihre Entscheidungen auf einer gesicherten Faktenbasis treffen und sind gegenüber Kunden und Partnern jederzeit auskunftsfähig.

Sie möchten für Ihr Unternehmen den Nutzen aus der Digitalisierung ziehen? Dann sollten Sie nun entsprechende Ziele definieren und umsetzen. Wie – das lesen Sie im nächsten Abschnitt.

Digitalisierung der Warenwirtschaft: Zielpriorisierung

ZIELE DEFINIEREN UND PRIORITÄTEN SETZEN

Um einen Nutzen zu generieren, müssen Sie sich Ziele setzen und diese verwirklichen. Ihre Ziele konkretisieren, was Sie erreichen möchten.

SMARTe Ziele

Definieren Sie SMARTe Ziele. Die Abkürzung SMART bedeutet: spezifisch, messbar, akzeptabel, realistisch und termingebunden. Sie sagen also nicht: "Wir wollen bessere Qualität liefern", sondern zum Beispiel: "Wir wollen den Ausschuss bei der Fertigung bis 30. Oktober 2019 um 30 Prozent reduzieren." Um SMARTe Ziele zu setzen, benötigen Sie Analysetools, die Ihnen die notwendigen Messdaten zur Verfügung stellen.

NUTZEN	ZIEL	KENNZAHLEN
Kundenzufriedenheit	Mehr Termintreue	Terminüberschreitung (Tage/Monat)
	Präzise Umsetzung der Kundenanforderungen	Reklamationsquote bzw. Retourenquote
Produktivität steigern	Durchlaufzeiten verringern	Output/Zeit
	Skalieren bei gleicher Personalstärke	Umsatz/Kopf
Lagerhaltung verbessern	Zuverlässige Bestandsführung	Verfügbare/erforderliche Bestände
	Schnittstellen zur Lagerlogistik	Lagerkosten/Zeit

Beispiele für SMARTe Ziele

Weitere mögliche Ziele, um den Nutzen aus der Digitalisierung Ihrer Auftragsabwicklung zu ziehen, sind zum Beispiel:

- Nicht nur Teilbereiche, sondern vollständige Prozesse in einem durchgängigen System abbilden
- Auswertungen aus der Software ziehen, statt sie manuell zu erstellen
- Schnittstellen zu vor- und nachgelagerten Prozessen
- Vernetzung mit Kunden, Lieferanten und Logistikern für einen schnelleren Belegfluss und eine bessere Kommunikation
- Eine vorausschauende Beschaffung
- Kundendienst beschleunigen und optimieren
- Zuverlässige Bestandsführung
- Verschwendung minimieren (z. B. Doppel- oder Nacherfassung von Aufträgen)
- Fehler vermeiden, Ausschuss verringern
- Konsistente, qualitätsgesicherte Abläufe sicherstellen

ZIELE PRIORISIEREN

Es ist wichtig, dass Sie Ihre Ziele priorisieren. Sie können nicht alles zugleich anpacken. Nehmen Sie sich zuerst die größten Herausforderungen vor. Damit holen Sie auch Ihre Mitarbeiter ins Boot. Weiterer Vorteil: Mit einem sinnvollen Stufenplan kann der Geschäftsbetrieb fast ungestört weiterlaufen.

Digitalisierung der Warenwirtschaft: To-do für Entscheider

Der erste Schritt ist eine Schwachstellenanalyse. Wo liegen die individuellen Herausforderungen Ihres Unternehmens? Sind es häufige Reklamationen? Lieferprobleme? Schlechte Bestandsführung? Produktionsausfälle wegen Beschaffungsproblemen? Mangelnde Transparenz der Informationen? Überflüssige Tätigkeiten?

Stellen Sie Ihre Prioritätenliste auf und ermitteln Sie nach Möglichkeit entsprechende KPIs. Nur dann können Sie aus der Schwachstellenanalyse messbare Ziele ableiten.

TO-DO FÜR ENTSCHEIDER

- Eigene Ziele und Leistungsansprüche gegenüber den Kunden klären
- Schwachstellen in den Prozessen identifizieren
- Prozesse priorisieren
- In Zusammenarbeit mit Beratern des Warenwirtschaftssystems Lösungsmöglichkeiten aufstellen

Dieser letzte Punkt ist wichtig: Die Anbieter von Digitalisierungslösungen für die Auftragsabwicklung sind zugleich auch erfahrene Prozessoptimierer. Nutzen Sie diese Expertise!

EIN PRAXISBEISPIEL

Betrachten wir ein Unternehmen, das technische Geräte herstellt und an die Anforderungen seiner Kunden anpasst. Die Geräte werden beim Kunden installiert und gewartet. Teile und Komponenten werden von Lieferanten in China bezogen, teilweise mit langen Lieferzeiten. Die Kundenanforderungen werden vom Außendienst aufgenommen. Im Fehler- und Wartungsfall muss schnell reagiert werden.

Die Ziele

Neben den Produkteigenschaften sind hier gefordert:

- Präzise Umsetzung der Kundenanforderungen
- Transparenz über die Bestände von Material und Komponenten
- Vorausschauende Beschaffung
- Zuverlässige Terminabsprachen mit dem Kunden
- Schneller Service im Fehlerfall

Digitalisierung der Warenwirtschaft: Zielumsetzung

Zielumsetzung

Um diese Ziele zu erreichen, werden die Abläufe im Warenwirtschaftssystem angepasst. In diesem konkreten Fall sind folgende Verbesserungen nötig, um die Ziele umzusetzen:

- Zuverlässige Bestandsführung und Transparenz in Bezug auf Kundenaufträge, Materialbedarf und Lagerorte inklusive der verfügbaren Bestände in den Servicefahrzeugen
- Anbindung des Außendienstes über mobile Geräte zur Auftragsannahme einschließlich Übermittlung der Spezifikationen über Dokumente, Skizzen, Bilder etc.
- Nutzung von Bestellportalen der Lieferanten
- Nutzung der Spezifikationen bei der Überprüfung der Materialverfügbarkeit sowie in der Fertigung
- Sicherstellen, dass die richtigen Komponenten verbaut werden
- Ausstattung der Servicefahrzeuge mit dem benötigten Material
- Transparenz über die Verfügbarkeit für Innen- und Außendienst, um im Fehlerfall schnell reagieren zu können (befindet sich das richtige Ersatzteil in dem Servicefahrzeug, das zum Kunden fahren soll?)

Für KMU sind solche Prozessverbesserungen der entscheidende Ansatzpunkt für Digitalisierung. Die Technologie dafür ist heute bereits verfügbar.

FAZIT

Digitalisierung ermöglicht es, die Prozesse der Warenwirtschaft effizient aufeinander aufzubauen. Die Mittel dazu sind Vernetzung, Nutzung mobiler Geräte und die Weitergabe notwendiger Daten in digitaler Form auf Grundlage einer konsistenten, einheitlichen Datenbasis.

Anbieter von Warenwirtschaftssystemen besitzen die notwendige Erfahrung, um Prozesse anzupassen und optimal in der Software umzusetzen. Mit dieser Unterstützung können KMU sehr schnell Vorteile aus der Digitalisierung ziehen.

Einige dieser Vorteile sind Kostensenkung, höherer Durchsatz und eine bessere Kundenbetreuung. Da die Qualität und Effizienz der Arbeitsergebnisse steigt, erzielen Sie durch Digitalisierung auch eine bessere Kundenbindung und Wettbewerbsfähigkeit. Dank klarer, gesicherter Prozesse und sinnvoller Automatisierungen können Sie bei gleichbleibender Personalstärke mehr Aufträge abarbeiten. Zugleich schaffen Sie die Voraussetzungen dafür, Ihr Unternehmen zukunftsfit zu machen für neue, digitale Geschäftsmodelle.

UNTERNEHMENSPROFIL

HS - Hamburger Software GmbH ist seit 1979 Digitalisierungspartner für den Mittelstand. Das Unternehmen stellt betriebswirtschaftliche Standardsoftware für die Bereiche Warenwirtschaft, Finanzbuchhaltung, Personalwirtschaft und Dokumentenmanagement her.

Über **5.600 Unternehmen** aus mehr als 300 Branchen im deutschsprachigen Raum nutzen Produkte von HS.

Für den Support seiner Lösungen betreibt der Hersteller an seinem Standort in Hamburg eine der größten Hotlines für ERP-Software in Deutschland.

Zahlreiche Partner in Deutschland und Österreich betreuen die Kunden zudem vor Ort und erweitern das Portfolio um Zusatzlösungen. Darüber hinaus pflegt HS technologische Partnerschaften mit namhaften Herstellern wie Ceyoniq Technology oder DATEV. Seit 2025 gehört HS zur Infonika-Gruppe.

BILDNACHWEIS: Titelbildmontage:

HS - Hamburger Software (Textgrafik),
adobe stock (Tafelhintergrund)

Änderungen vorbehalten.



HS - HAMBURGER SOFTWARE GMBH

Überseering 29 · 22297 Hamburg



Suiteify

Dieser Inhalt stammt aus der Zeit vor Suiteify.

Einzelne Marken- und Produktbezeichnungen, Kontaktdaten oder Leistungsbeschreibungen können vom aktuellen Stand abweichen.

Suiteify verbindet zentrale Unternehmensprozesse und reduziert Komplexität im Alltag mittelständischer Unternehmen.

Suiteify baut die integrierte Business Suite für den DACH-Mittelstand. Unter einer gemeinsamen Marke bringt Suiteify HR, Payroll, Finance und ERP Schritt für Schritt zusammen. So können Unternehmen ihre geschäftskritischen Prozesse zunehmend durchgängig, effizient und zukunftssicher steuern.

Suiteify baut auf 58 Jahren Fachwissen und dem Vertrauen von über 41.000 Kunden im DACH-Raum auf und vereint die Stärken der bisherigen Unternehmen und Lösungen in einer gemeinsamen strategischen Ausrichtung.

Aktuelle Informationen und Lösungen finden Sie bei Suiteify.

[Suiteify kennenlernen](#)



Where work flows.