

Whitepaper

Digitalisierung der Warenwirtschaft

*– wie Sie einen ständigen Verbesserungsprozess
in Ihre Firmenkultur integrieren.*



Digitalisierung der Warenwirtschaft: Intro

EINLEITUNG

Sie haben Ihre Nutzererwartungen und Ziele definiert, den richtigen Anbieter für Ihre Zwecke ausgesucht und ein neues Warenwirtschaftssystem implementiert (mehr dazu auf:

www.hamburger-software.de/whitepaper/whitepaper-digitalisierung-warenwirtschaft).

Haben Sie es jetzt geschafft? Nun, Sie haben einen wichtigen Schritt gemacht. Aber es liegt noch ein Weg vor Ihnen.

Aufgrund des Tempos technischer Innovation und des rasanten Wandels der Märkte bleibt die Optimierung von Prozessen mittels digitaler Lösungen eine dauerhafte Aufgabe. Erfolgsorientierte Unternehmen etablieren daher einen kontinuierlichen Verbesserungsprozess (KVP). Sie richten das gesamte Unternehmen darauf aus, immer besser zu werden, im strategischen ebenso wie im operativen Bereich.

Wie gelingt es Unternehmen, ihre Prozesse nach den ersten Digitalisierungsschritten weiter zu optimieren und mit neuen technologischen Anforderungen Schritt zu halten? Diesen Fragen widmet sich dieses Whitepaper.

Inhalt

PDCA-ZYKLUS	3
PROZESSOPTIMIERUNG	4
OPTIMIERUNGSANLÄSSE	5
ZIELDEFINITION	6
WANDEL ALS CHANCE	7
FAZIT	7

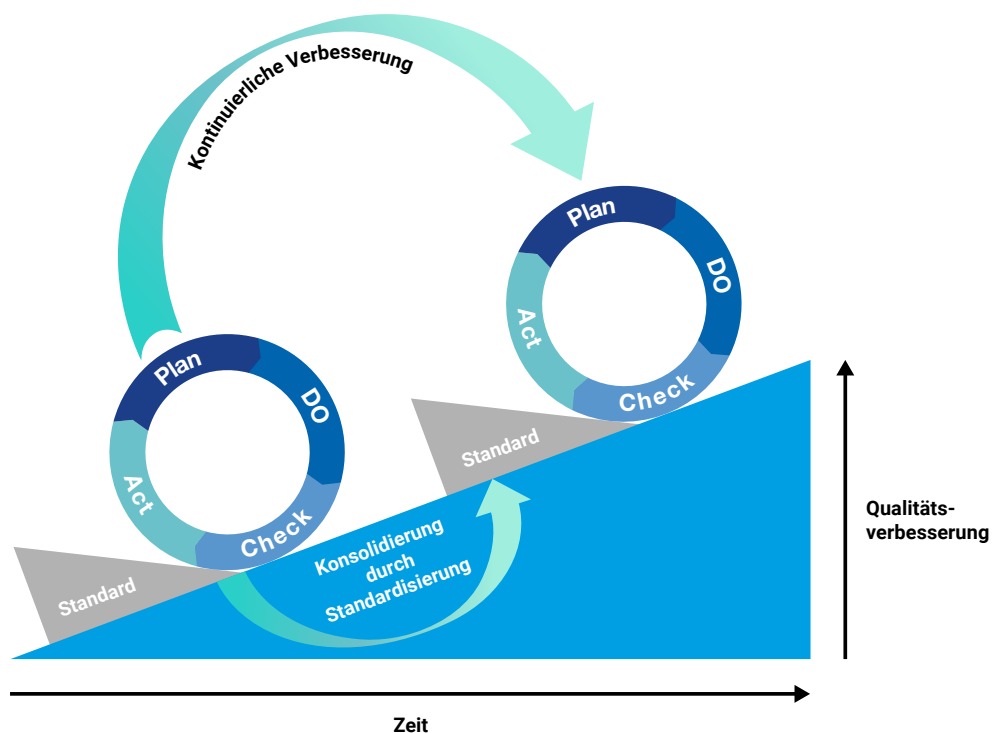
Digitalisierung der Warenwirtschaft: PDCA-Prozess

KONTINUIERLICHE VERBESSERUNG ALS BESTANDTEIL DER FIRMENKULTUR

Kontinuierliche Verbesserung sollte einen festen Platz im Wertesystem Ihres Unternehmens erhalten. Sie wird angetrieben durch den PDCA-Zyklus.

Der PDCA-Zyklus

Die klassische Methode kontinuierlicher Verbesserung ist der PDCA-Regelkreis, wobei PDCA für Plan-Do-Check-Act steht. Das bedeutet: Die Software-Implementierung wird gründlich geplant (Plan) und umgesetzt (Do). Ein Testbetrieb (Check) offenbart verbliebene Schwächen und diese werden behoben (Act).



Der PDCA-Zyklus, nach seinem Erfinder William Edwards Deming auch Demingkreis genannt, ist der Schlüssel, um mit dem Wandel Schritt zu halten. Er ist auch die Grundlage aller Qualitätsmanagementsysteme.

Hier noch einmal die einzelnen Schritte im Detail:

Plan – Zur Planung gehören das Erkennen von Verbesserungspotenzialen, die Analyse des Istzustands und die Entwicklung eines Plans zur Verbesserung.

Do – Diese Phase umfasst das Ausprobieren, Testen und Optimieren des Prozesses in einer begrenzten Testumgebung.

Check – Der getestete Prozess wird überprüft. Wenn er funktioniert, wird er für den Einsatz im gesamten Betrieb freigegeben.

Act – Der Prozess wird als neuer Standard eingeführt und löst die bisherige Vorgehensweise ab.

Digitalisierung der Warenwirtschaft: Prozessoptimierung

DIE SELBSTLERNENDE ORGANISATION

Mehr und mehr Unternehmen machen kontinuierliche Verbesserung zu einem Teil ihrer Firmenkultur. Sie schaffen eine selbstlernende Organisation, in der jeder dazu beiträgt, das Unternehmen immer besser zu machen. Wenn Sie es schaffen, permanente Verbesserung und das Lernen aus Fehlern in Ihre Kultur zu integrieren, kann das bei Ihren Mitarbeitern großen Ehrgeiz und eine starke Identifikation mit dem Unternehmen freisetzen. Schließlich sind diese nun aufgerufen, selbst mitzugestalten.

Ein zentraler Prozess, der sich für kontinuierliche Verbesserung geradezu anbietet, ist die Auftragsabwicklung. Hier können Sie mithilfe digitaler Lösungen den größten Nutzen für Ihr Unternehmen und für Ihre Kunden generieren.

PROZESSOPTIMIERUNG HÖRT NIE AUF

Warenwirtschaftssoftware ist ein lebendes System. So wie sich Ihre Anforderungen und Rahmenbedingungen ändern, muss sich auch die Software anpassen. Die häufigsten Szenarien für eine weitere Verbesserung Ihrer Prozesse werden im Folgenden kurz beschrieben.

Erweiterung des bestehenden Systems

Angenommen, Sie haben die ersten Module eines Warenwirtschaftssystems implementiert. Der Belegfluss funktioniert jetzt papierlos. Aus Artikelstammdaten können Sie Angebote generieren, diese anhand von Kundenstammdaten versenden und anschließend in Aufträge und später in Rechnungen und Lieferscheine überführen. Aufträge werden an Ihre Bestandsführung übergeben, Bestände reserviert und nachgehalten.

Als Nächstes möchten Sie nun vielleicht die Fertigung in Ihr System einbinden. Also implementieren Sie ein Softwaremodul, das Ihnen die Produktionsplanung erleichtert. Damit ermitteln Sie einfach und komfortabel die Fertigungsmengen und den Materialbedarf aller Artikel, Baugruppen, Stoffe, Materialien. Aus den vorgeschlagenen Mengen lassen sich Fertigungsaufträge auf Wunsch automatisch generieren. Mithilfe von Materialentnahmen und Fertigmeldungen optimieren Sie Ihre Fertigungsabläufe und behalten stets den Überblick über Ihre Lagerbestände.

Veränderung von Rahmenbedingungen

Rahmenbedingungen ändern sich ständig. Wenn Ihr Unternehmen wächst, müssen Sie meist auch Ihre Warenwirtschaftssoftware erweitern. Möglicherweise haben Sie neue Kunden im Ausland gewonnen und benötigen fremdsprachliche Belege. Oder Sie müssen Ihr Warenwirtschaftssystem aufgrund neuer gesetzlicher Anforderungen anpassen – Stichwort: Compliance. Normalerweise passen Software-Anbieter ihre Produkte schnell an neue regulative Vorgaben an, aber Sonderfälle erfordern vielleicht ein individuelles Nachziehen von Prozessen.

Neue Technologien können ebenfalls ein Auslöser für notwendige Prozessanpassungen bzw. -verbesserungen sein.

Digitalisierung der Warenwirtschaft: Optimierungsanlässe

Änderungen aufgrund externer Anforderungen

Es kann geschehen, dass Ihre Kunden, Partner oder Lieferanten Änderungen anbieten oder verlangen, die sich in Ihren Warenwirtschaftsprozessen niederschlagen.

Nehmen wir beispielsweise an, Ihr Logistikdienstleister führt einen neuen Webservice zur leichteren Bestellabwicklung ein. Über eine Schnittstelle lässt sich dieser Webservice in Ihr bestehendes Warenwirtschaftssystem integrieren. Anderes Beispiel: Ein großer Kunde hat seinen Einkauf digitalisiert und bietet Ihnen an, sein Bestellwesen an Ihre Warenwirtschaft anzukoppeln. Auch dafür existieren Schnittstellen und Module. Ihr Software-Anbieter wird Sie gern beraten.

Interne Verbesserungsvorschläge und Anforderungen

Wenn kontinuierliche Verbesserung erst einmal zu einem festen Bestandteil Ihrer Unternehmenskultur geworden ist, werden Ihre Mitarbeiter wertvolle Verbesserungsvorschläge machen.

Vielleicht wünschen sich Ihre Service-Mitarbeiter eine Anbindung des Außendienstes über mobile Geräte. Dann könnten Sie Aufträge vor Ort annehmen und Spezifikationen, Skizzen und Bilder direkt über ihr Tablet oder Smartphone in die Auftragsakte laden.

Oder Ihr Bilanzbuchhalter schlägt vor, neue Auswertungen für die Unternehmenssteuerung zu erstellen. Ein Cockpit, das wichtige Auswertungen direkt anzeigt und als Diagramme visualisiert, wäre nicht nur fürs Controlling, sondern auch für die Geschäftsführung praktisch.

Behebung von Schwachstellen

Vielleicht treten im Laufe der Zeit neue Schwachstellen in Auftragsprozessen zutage oder jemand hat eine Idee, wie man eine Funktion noch effizienter nutzen könnte. Alle diese Anforderungen erfordern auch Anpassungen in der Warenwirtschaftssoftware.

Erweiterung des Geschäftsmodells

Viel wird zurzeit über neue Geschäftsmodelle berichtet. Die Digitalisierung hat die Transparenz über viele Vorgänge stark erhöht. Produkteigenschaften und Preise sind jederzeit und an jedem Ort verfügbar. Digitalisierung verändert auch die Kunden und ihr Verhalten. Wer privat von seinem Paketdienst genau über die Ankunft einer Sendung informiert wird, erwartet dies irgendwann auch im Büro von seinem Lieferanten.

Auch der Informationsbedarf wächst. Sie sollten sich fragen: Bekommen Ihre Kunden die richtigen Antworten von Ihnen? Bekommen Sie selbst die wichtigen Informationen? Auf welchen Kanälen?

Veränderungen im Kundenverhalten und die Nutzung digitaler Lösungen führen dazu, dass Unternehmen ihr Geschäftsmodell hinterfragen. Wo existieren Chancen, neue Produkte und Dienstleistungen anzubieten? Wohin entwickeln sich Kunden und Wettbewerber? Welche neuen Bedürfnisse haben die Kunden? Wie kann die Kundenbindung gestärkt werden?

Große Unternehmen beobachten auch die Start-up-Szene in ihrem Branchenumfeld. Welche pfiffigen neuen Ideen können Sie in Ihr Geschäftsmodell integrieren? Und wie bilden Sie diese in Ihren Prozessen und Ihrer Software ab?

Digitalisierung der Warenwirtschaft: Zieldefinition

WARENWIRTSCHAFTSSYSTEM IN DER PRAXIS WEITERENTWICKELN

Kommen wir von der Zukunftsvision auf den Boden der Tatsachen zurück. Wenn Sie Ihre Warenwirtschaftsprozesse weiter optimieren möchten, haben Sie zwei Möglichkeiten (die einander jedoch nicht ausschließen):

- Vertikaler Ausbau – optimale Nutzung der bereits vorhandenen Warenwirtschaftslösung
- Horizontaler Ausbau – Erweiterung auf zusätzliche Bereiche

Vertikaler Ausbau des Warenwirtschaftssystems

Der Charme einer vertikalen Optimierung besteht darin, dass Sie nichts Neues anzuschaffen brauchen. Sie schauen einfach, wie Sie aus der vorhandenen Anwendung und IT-Ausstattung noch mehr herausholen können. Vertikal bedeutet: Sie gehen in die Tiefe. Manchmal findet man dort Gold.

Vielleicht hatten Sie bei der Einführung des Systems eine Funktionalität noch nicht so sehr im Fokus, aus der Sie heute Nutzen ziehen möchten.

Sie könnten einen neuen Workflow einrichten, der bei den Prozessbeteiligten automatisch Anschlussaktivitäten auslöst. Das verbessert die Kommunikation und die Durchlaufzeiten.

Oder Sie möchten den Datenaustausch mit Ihren Lieferanten verbessern. Die erforderlichen Mittel sind alle an Bord. Sie müssen sie nur einsetzen. Oder Sie möchten die individuellen Zusatzfelder in Ihren Artikelstammdaten nutzen, um spezielle Eigenschaften darin zu hinterlegen. Dies sind nur einige Beispiele für das, was mit der vorhandenen Software-Ausstattung machbar ist.

Horizontaler Ausbau des Warenwirtschaftssystems

Beim horizontalen Ausbau des Systems gehen Sie in die Breite, indem Sie es um neue Komponenten erweitern oder Fremdsysteme über Schnittstellen einbinden. Auf diese Weise erschaffen Sie durchgängige Prozesse, auch mit vor- und nachgelagerten IT-Komponenten.

Besonders nützlich ist es, wenn Sie Ihre Finanzbuchhaltung mit dem Warenwirtschaftssystem koppeln. Im Idealfall stammt die Buchhaltungssoftware von demselben Hersteller.

Die Verbindung von Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung gibt Ihnen die Möglichkeit, die Auftragsabwicklung bruchlos über das Rechnungswesen bis zum Zahlungseingang – oder Mahnverfahren – fortzuführen.

Die Verfügbarkeit von Offene-Posten-Listen und Kreditlimits ist für die Auftragsabwicklung sehr relevant. Sie können dann beispielsweise auch die Zahlungsmoral Ihrer Kunden in Ihre Entscheidungen einbeziehen.

Digitalisierung der Warenwirtschaft: Wandel als Chance

WANDEL ALS WETTBEWERBSFAKTOR

Die Digitalisierung ist Herausforderung und Chance zugleich. Mit der Einführung eines flexibel erweiterbaren, anpassungsfähigen Warenwirtschaftssystems sind Sie gut aufgestellt, das oft schnelle Innovationstempo unserer Zeit mitzugehen und in Ihrer Branche ganz vorn mitzuspielen.

Durch Automatisierungen und schnellere Durchlaufzeiten schaffen Sie Raum für mehr Produktivität und Ertragskraft – und das sogar ohne Neueinstellungen. Transparenz und Qualität in den Abläufen sowie zuverlässige Termineinhaltung sorgen für zufriedene Kunden. Die Anbindung von Fremdsystemen über Schnittstellen schafft immer neue Möglichkeiten für Automatisierung und eine Straffung der Abläufe.

Die kontinuierliche Verbesserung Ihrer Prozesse versetzt Sie in die Lage, dem Kosten- und Wettbewerbsdruck besser standzuhalten. Wenn Sie heute den Wandel zur Chefsache machen und durch neue Methoden und Technologie bewältigen, sind Sie auch morgen noch erfolgreich am Markt.

Digitalisierung ebnet darüber hinaus den Weg für ganz neue Servicemodelle. Wenn Sie diese entwickeln und Ihren Kunden anbieten, erreichen Sie mehr Umsatz und eine bessere Kundenbindung.

Orientieren Sie sich an den Technologieführern in Ihrer Branche. Diese geben das Tempo vor.

FAZIT

Mit der Einführung eines Warenwirtschaftssystems haben Sie einen fundamental wichtigen Schritt getan, um Ihr Unternehmen auf Erfolgskurs zu halten. Doch dieser Schritt ist erst der Anfang. Um nachhaltig erfolgreich zu bleiben, sollten Sie kontinuierliche Verbesserung zu einem Teil Ihrer Firmenkultur machen.

Der kontinuierliche Verbesserungsprozess (KVP) speist sich aus dem Plan-Do-Check-Act-Zyklus. Da sich Ihre Anforderungen, Rahmenbedingungen, Märkte und Kunden weiterentwickeln, sollten sich auch Ihre Prozesse und Software weiterentwickeln. Daher sollten Sie Verbesserungspotenziale schnell identifizieren und in einem strukturierten PDCA-Prozess umsetzen. Dies kann durch eine Anpassung oder Erweiterung Ihrer bestehenden Software oder durch eine intensivere Nutzung der vorhandenen Funktionalitäten geschehen.

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 Infoniqa-Gruppe.

BILDNACHWEIS: Shutterstock

Änderungen vorbehalten.



HS - HAMBURGER SOFTWARE GMBH

Überseering 29 · 22297 Hamburg



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.