

# Für Kapitel 9: Integrierte Informationsverarbeitung

## Video-Case: Materials Handling Equipment Corp: Unternehmenssysteme steuern Strategie eines kleinen Unternehmens

### Zusammenfassung

Materials Handling Equipment Corp. ist ein kleines Unternehmen, das Gabelstapler, Kräne und ähnliche Maschinen verkauft und wartet. Das Unternehmen hatte schon mit vielen Problemen zu kämpfen, von einem schrumpfenden Markt, auf den sich zunehmend große Konkurrenzfirmen drängten, über fallende Preise und wegbrechende Einnahmequellen, bis hin zu der Notwendigkeit, sich von seinen Konkurrenten abzuheben. Mit dem ERP-System Business One von SAP ist es dem Unternehmen gelungen, seine Kosten zu reduzieren, die Einnahmen und Gewinnspannen zu erhöhen, Dienste anzubieten, die die Konkurrenz nicht im Angebot hatte, und völlig neue Geschäftsfelder zu entdecken, um sich einen strategischen Vorteil zu sichern.



<http://www.youtube.com/watch?v=illeze6i90Y>; L=3:57

### Video-Case

Gegründet 1952 in Peoria, Illinois, als einer der kleinsten Vertragshändler für Hyster-Gabelstapler in den Vereinigten Staaten, zählt MH Equipment heute zu einem der größten und am schnellsten wachsenden Anbieter von Ausrüstung und Dienstleistungen rund um den Materialumschlag. 1994 wurde das Unternehmen von dem aktuellen CEO John Wieland übernommen. Seitdem hat MHE einen erheblichen Wachstumsschub erfahren. Aus dem kleinen Unternehmen mit ehemals 50 Mitarbeitern ist inzwischen ein Unternehmen mit mehreren Marken und 550 Mitarbeitern geworden, die an 27 Standorten in Missouri, Illinois, Indiana, Iowa, Kentucky, Nebraska, Süddakota, Ohio, Pennsylvania und West-Virginia beschäftigt sind.

Doch trotz seines Erfolgs und seiner Expansionsbestrebungen ist MHE ein relativ kleines Unternehmen geblieben. In den letzten fünf Jahren musste sich MHE der Konkurrenz weitaus größerer Unternehmen stellen, die in dieses Marktsegment eindrangten, die Preise drückten und damit die Einnahmen reduzierten. Als MHE US-weit expandierte, stiegen seine Kosten dramatisch, was zum Teil daran lag, dass ein effizientes Managementsystem fehlte, das die

Bestandsdaten, Ersatzteile und Wartungsverträge mit den Kunden verwaltet. Allein zum reinen Überleben benötigte MHE eine unternehmensweite Datenbank, in der nach Kunden, Ersatzteilen, neuen Beständen, Aufträgen und Zulieferungen gesucht werden konnte. Als echtes Enterprise-System musste diese Datenbank auch die Finanzdaten von MHE einbinden können. Außerdem gab es immer mehr kleinere Konkurrenten, die die gleichen Produkte und Dienstleistungen anboten, sodass MHE eine Möglichkeit suchen musste, sich von diesen Unternehmen abzugrenzen, wenn es seinen Marktanteil steigern wollte. Doch für welches System man sich auch entschied, es musste so billig sein, dass ein kleines Unternehmen es sich leisten konnte, es zu implementieren. Nachdem sich MHE einen Überblick über mehrere Anbieter verschafft hatte, entschied es sich für eine SAP-Softwarelösung.

Kleine Unternehmen wie Materials Handling halten sich normalerweise von großen Unternehmenssoftware-Anbietern wie Oracle, SAP und IBM fern, weil diese sich primär auf große Fortune-500-Unternehmen mit einem riesigen IT-Budget konzentrieren. Aber der Absatz am Fortune-500-Markt für Unternehmenssoftware ist rückläufig, was größtenteils daran liegt, dass diese Unternehmen bereits Enterprise-Systeme entwickelt und implementiert haben. Deshalb liegt das größte Wachstum für Enterprise-Software derzeit bei kleinen bis mittleren Unternehmen.

Viele Enterprise-System-Anbieter bieten auch abgespeckte Versionen von ihren Unternehmenssystemen, wie sie die Fortune-500-Unternehmen einsetzen. Business One von SAP ist eine integrierte ERP-Lösung (Warenwirtschaft) für kleine und mittelständische Unternehmen sowie für Bereiche und Filialen von großen Unternehmen. Diese SAP-Lösung soll Unternehmen bei Vertrieb, dem operativen Geschäft sowie bei der Verwaltung von Kundenbeziehungen, Beständen, Finanzen und Human Resources helfen. Die Anwendung hat weltweit über 30.000 Kunden und wird von einem Netz von Vertriebspartnern in vierzig Ländern verkauft. Business One verfügt über eine Reihe von integrierten Unternehmensfunktionen: Finanzverwaltung (Automatisierung von Finanz- und Buchhaltungsprozessen), Lager- und Produktionsverwaltung (Verwaltung des Lagerbestands), Kundenbeziehungsmanagement (Unterstützung für Vertrieb und After-Sales-Support), Einkauf (von Bestellungen zu Lieferantenrechnungen) und Managementberichte.

## Fragen zu dem Video-Case

1. Vor welchen wirtschaftlichen Problemen stand MHE? Inwiefern basierten diese auf den alten MHE-Systemen?
2. Welche Vorteile hatte der Einsatz von SAP Business One?
3. Warum hat das neue ERP-System dem Unternehmen einen Wettbewerbsvorteil verschafft?
4. Welche Auswirkungen hatte das ERP-System auf die Aufwendungen und Erträge des Unternehmens?
5. Welche neuen umsatzkräftigen Dienste konnte MHE seinen Kunden bieten? Warum hat MHE ein Kundenportal entwickelt?