

Presseinformation

Prozessoptimierung durch modernes Datenmanagement

Die Solarbranche expandiert ins Chaos:

Dem deutschen Wachstumsgiganten steht 2011 ein drastischer Einbruch bevor.

Wie Unternehmen des erneuerbaren Energien-Sektors im Wettbewerb bestehen können.

Dramatisch fallende Preise, ein hoher Kapazitätsüberschuss und gleichzeitig eine sinkende Nachfrage: Für viele Unternehmen der Solarbranche könnte bald das Licht ausgehen, so die verbreitete Prognose von Experten. Gerade auf kleine Firmen kommen demnach harte Zeiten zu. Manch einer ging sogar so weit, nur rund einem Dutzend Unternehmen Überlebenschancen einzuräumen. Während der chinesische Markt seinen Umsatz weiter erhöht, hat sich der Weltmarktanteil der Deutschen im vergangenen Jahr von 18 auf 8 Prozent verringert. Die deutsche Photovoltaikindustrie ist in Alarmbereitschaft. Denn dass der Markt weiter schrumpfen wird, ist unumstritten. Um angesichts der harten Konkurrenz dennoch langfristig bestehen zu können, sind die Firmen zunehmend auf Methoden angewiesen, die ihre Prozesse und Arbeitsabläufe optimieren, damit sie ihre Marktposition verteidigen können. Moderne Softwarelösungen wie etwa CRM und Warenwirtschaftssysteme sind nun gefragter als je zuvor.

Zehn Jahre lang dauerte der Boom in der deutschen Solarbranche an: Lagen die installierten Leistungen von Photovoltaikanlagen im Jahr 2000 noch bei 64 MW_p, betrug sie 2010 bereits 17.320 MW_p. „Wir haben in dieser Zeit einen stetigen Gewinnzuwachs verzeichnet, die Zahl unserer Kunden hat sich in den vergangenen sechs Jahren sogar verzehnfacht“,



berichtet Siegfried Schröpf, Geschäftsführer von Grammer Solar. Das Amberger Unternehmen fertigt Solar-Luft-Kollektoren, konzipiert und montiert Solarstrom-Systeme. Es steht beispielhaft für das immense Wachstum der Branche. „In Deutschland und Europa ist das gesamte Marktvolumen im letzten Jahrzehnt exponentiell angestiegen. Das schafft zwar mehr Möglichkeiten für die Kunden, aber vor allem auch sehr viel mehr Konkurrenz“, so Schröpf.

Kleine Unternehmen stehen vor dem Problem einer effizienten Projektverwaltung

Problematisch an den sprunghaften Ausschlägen seien vor allem die damit verbundenen großen Planungsschwierigkeiten und temporären Materialengpässe, weiß Schröpf aus Erfahrung. Nur durch eine sorgfältige Planung sei der genaue Materialbedarf pro Fall zu ermitteln. „Die größten Schwierigkeiten ergeben sich daher in der Regel mit der Projektverwaltung“, erklärt Christian Dittrich. Seit einigen Jahren betreut der spezialisierte Unternehmensberater Firmen bei der Strukturierung ihrer Daten und Prozesse. Auch in anderen Bereichen des Sektors erneuerbare Energien beobachtet er, wie gerade kleine und mittlere Firmen mit der Verwaltung ihres eigenen Wachstums ins Trudeln geraten: „Wenn mehrere Aufträge gleichzeitig vorfinanziert werden, bedarf es einer hohen Liquidität, um die notwendigen Materialien beschaffen zu können.“ Schwierig werde es vor allem dann, wenn ein solches Unternehmen der Bank kein adäquates Steuerungsinstrument präsentieren kann.

Um mehr Zeit in Gewinn bringende Projekte investieren zu können und das Wachstum nicht zu behindern, bestehe eine der wichtigsten Voraussetzungen darin, den Verwaltungsaufwand nicht im gleichen Maß wie die Nachfrage steigen zu lassen. Ähnlich wie der Solarbranche ergehe es etwa den Herstellern von Biogasanlagen, wie Dittrich berichten kann: Einer seiner Kunden, ein auf Biogasanlagen spezialisiertes Ingenieurbüro, begann sein Geschäft vor einigen Jahren



mit einer Handvoll Beschäftigten. „Als sich aber die gesetzlichen Rahmenbedingungen änderten, explodierte förmlich die Nachfrage, was die herkömmlichen Organisationsform vor immense Herausforderungen stellte“, erklärt der Geschäftsführer und Gründer des Kölner Unternehmens DITTRICH + Kollegen GmbH.

Spezielle Systeme helfen bei einer effizienteren Verwaltung

Um solche Unternehmen dabei zu unterstützen, ihre Projekte und Geschäftsabläufe effizienter zu gestalten, arbeitet Dittrich eng mit dem ERP-Hersteller Step Ahead AG zusammen, um Softwarelösungen genau auf die Anforderungen dieser Unternehmen anzupassen und für alle Beschäftigten inklusive Geschäftsleitung und Vertrieb für eine bessere Übersicht über die Prozesse zu sorgen. „Für die Verkäufer kommt es darauf an, die Auslastung des Personals und der Materialien wie auch die Liefer- und Installationstermine immer im Blick zu haben“, erklärt Dittrich. Daher ist das System so aufgebaut, dass der zuständige Mitarbeiter jederzeit sehen kann, ob etwa zu einem bestimmten Termin noch Kapazitäten vorhanden sind. Aus den eingehenden Daten erstellt es automatisch eine grafische Übersicht, die an die herkömmlichen Whiteboards eines Unternehmens angelehnt sind.

Auch dient das Programm dazu, zeitaufwändige Berechnungen zu vermeiden: Per Knopfdruck kann ein Projekt mithilfe bereits vorhandener Informationen, etwa aus vergangenen Arbeiten, kalkuliert werden. Zudem werden die Verantwortlichen im Unternehmen gezielt per E-Mail über Neuigkeiten, Änderungen, Verzögerungen des Zulieferers oder etwa auch unbezahlte Rechnungen informiert. Da das System solche Informationen automatisch generiert, verkürzt sich durch diese Entbürokratisierung die Zeit bis zur Rechnungsstellung um bis zu 40 Prozent, hat Dittrich errechnet. Die Folge: Forderungen werden schneller bezahlt, was weniger Fremdkapital zur Vorfinanzierung nötig macht.



Änderungen im Ablaufplan werden automatisch zur Baustelle geschickt

Die Informationsvermittlung funktioniert mittels Smartphone auch unterwegs. Auf diese Weise erhält der Projektleiter sofort eine Benachrichtigung, wenn beispielsweise ein Lieferant seinen Termin nicht einhalten kann. „Er kann sich dann unmittelbar mit dem Innendienst in Verbindung setzen, dessen Mitarbeiter dann nach alternativen Lieferanten suchen können“, erklärt Dittrich. Auch diese Maßnahme spart Zeit und dadurch immense Kosten ein.

Jedes Unternehmen habe andere Ansprüche, daher werde auch für jede Firma nach dem Baukastenprinzip die am besten passende Lösung zusammengestellt. „Das Ziel besteht immer darin, alle projektrelevanten Informationen zu konzentrieren und durch die Reduzierung auf die wirklich wichtigen Aufgaben das Datenmanagement effizienter zu gestalten“, so der Unternehmensberater. Weil sie laufende und noch anstehende Projekte dadurch besser überblicken, können die zuständigen Mitarbeiter zudem mit den vorhandenen Lagerbeständen kalkulieren und wissen, was zusätzlich noch besorgt werden muss. Durch die Bündelung beim Einkauf lassen sich auch hier Kosten sparen.

Außerdem wird sichergestellt, dass die für ein Projekt notwendigen Ressourcen gedeckt sind. „Viele unserer Kunden haben bei ihrer Bank günstigere Zinsen für ihre Neuinvestitionen erhalten, da sie effiziente Managementwerkzeuge nachweisen konnten“, so Dittrich.

Mehr Wettbewerb, ein hoher Preiskampf und immer den drohenden Einschnitt in der Förderung im Blick: Was die Zukunft für die Branche bringen wird, ist trotz dem allgemein prognostizierten Aufschwung im Bereich der erneuerbaren Energien ungewiss. „Wer weiß schon, wie die Geschäfte in einem halben Jahr laufen“, gibt auch der Grammer Solar-Geschäftsführer Schröpf zu Bedenken. „Wenn ich beispielsweise morgen nach einem Ingenieur suche, weil ich ihn jetzt benötige und ihn in ein



paar Monaten einstelle, muss ich damit rechnen, dass es bis dahin einen großen Markteinbruch gibt.“

Hintergrund

Die vor mehr als 30 Jahren gegründete und seit etwa 10 Jahren rechtlich und finanziell eigenständige **Grammer Solar GmbH** setzt ihre Schwerpunkte auf die Bereiche Solarluft und Solarstrom. Die vor mehr als 30 Jahren gegründete und seit etwa 10 Jahren rechtlich und finanziell eigenständige **Grammer Solar GmbH** setzt ihre Schwerpunkte auf die Bereiche Solarluft und Solarstrom. Anfangs entwickelte das Unternehmen Sonderlösungen wie semitransparente Fassaden und Bedachungen sowie Hybridlösungen. Inzwischen ist es bei Solarstrom-Anlagen einer der führenden Systemanbieter in Deutschland, Frankreich und dem südeuropäischen Raum. In Zusammenarbeit mit Bundes- und Landesministerien realisiert Grammer Solar Forschungsprojekte auf der ganzen Welt.

Die **DITTRICH + Kollegen GmbH** wurde 2005 vom heutigen Geschäftsführer Christian Dittrich gegründet. Spezialisiert hat sich das Beratungsunternehmen auf Softwarelösungen, die Firmen dabei unterstützen, ihre Verwaltung zu optimieren, Prozesse zu beschleunigen und Lagerbestände effizienter zu archivieren. Per Baukastenprinzip wird dazu eine auf die Bedürfnisse des Kunden genau abgestimmte Lösung entwickelt.. Dazu stehen verschiedene Kooperationspartner zur Verfügung, die die entsprechende Soft- und Hardware bereitstellen. Zu den mehr als 200 Kunden von **DITTRICH + Kollegen** zählen sowohl Dienstleistungs- und Produktionsfirmen als auch Handelsunternehmen aus unterschiedlichen Branchen. Das Unternehmen beschäftigt zehn Mitarbeiter. Seit Juli 2011 bildet **DITTRICH + Kollegen** zusammen mit seinem langjährigen Partner, dem CRM- Und ERP-Hersteller **Step Ahead AG**, ein gemeinsames Kompetenzzentrum für Software-Lösungen zur

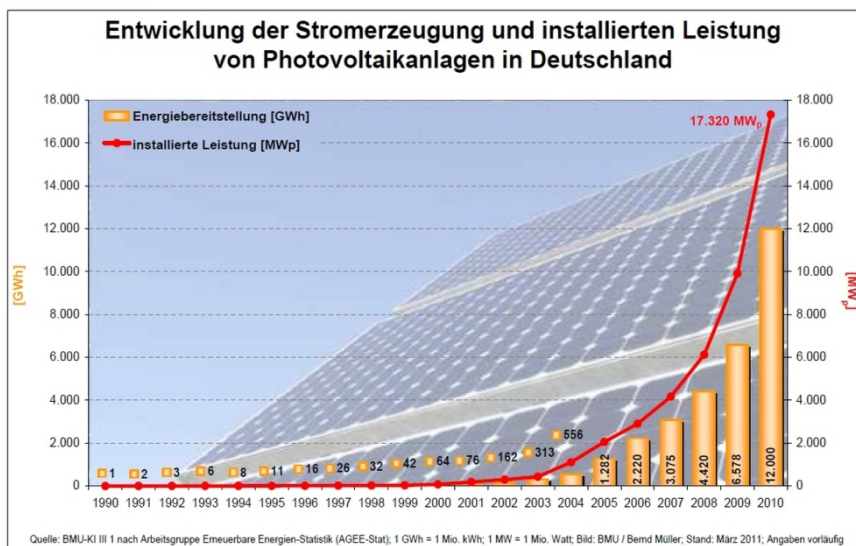


Prozessoptimierung und Projektmanagement bei Photovoltaik-Unternehmen.

Die Step Ahead AG entwickelt seit 1999 CRM-, Warenwirtschafts- und ERP-Systeme nach dem Motto „Lösungen für Firmen, die einzigartig sind“. Das Unternehmen begleitet dabei mit seinem fachlichen und technologischen Know-How Kunden von der Zielsetzung über die Prozessberatung bis hin zur Einführung des Systems und zum Betrieb in der Praxis. Die Funktionen der Software-Lösungen umfassen unter anderem Adressverwaltung, Kampagnen-, Vertrags- und Warenmanagement, Auftragsbearbeitung, Produktion, Service Management und Auswertungen. Die Komplettlösungen sind darauf ausgelegt, die Produktivität des Nutzers zu erhöhen. Hinsichtlich dieser Zielsetzung erhält Step Ahead in unabhängigen ERP-Zufriedenheitsstudien seit 2004 überdurchschnittliche Bewertungen. Für Partner gibt es spezielle Kooperationsmodelle, die über alle Stufen des Vertriebsprozesses vom Marketing bis hin zur Installation und Schulung der Anwender reichen. In Deutschland, Österreich und der Schweiz arbeiten über 700 Kunden und rund 5.000 Anwender mit der Software von Step Ahead.



Bildmaterial:



BMU – KI III 1

Erneuerbare Energien in Deutschland
2010

21

Bild-ID: Entwicklung_Photovoltaij.jpg

BU: Zehn Jahre lang dauerte der Boom in der deutschen Solarbranche an: Lagen die installierten Leistungen von Photovoltaikanlagen im Jahr 2000 noch bei 64 MW_p, betragen sie 2010 bereits 17.320 MW_p.



Bild-ID: Photovoltaij.jpg

BU: Einige Experten aus der Solarindustrie prognostizierten gerade für kleine Firmen harte Zeiten. Manch einer geht sogar so weit, weltweit nur rund einem Dutzend Unternehmen Überlebenschancen einzuräumen.





Bild-ID: Screenshot1.jpg

BU: Softwarelösungen wie die von Dittrich & Kollegen sind genau auf die Branchen-Anforderungen des jeweiligen Unternehmens angepasst und sorgen für eine bessere Übersicht über die Prozesse.

Quelle: Step Ahead AG

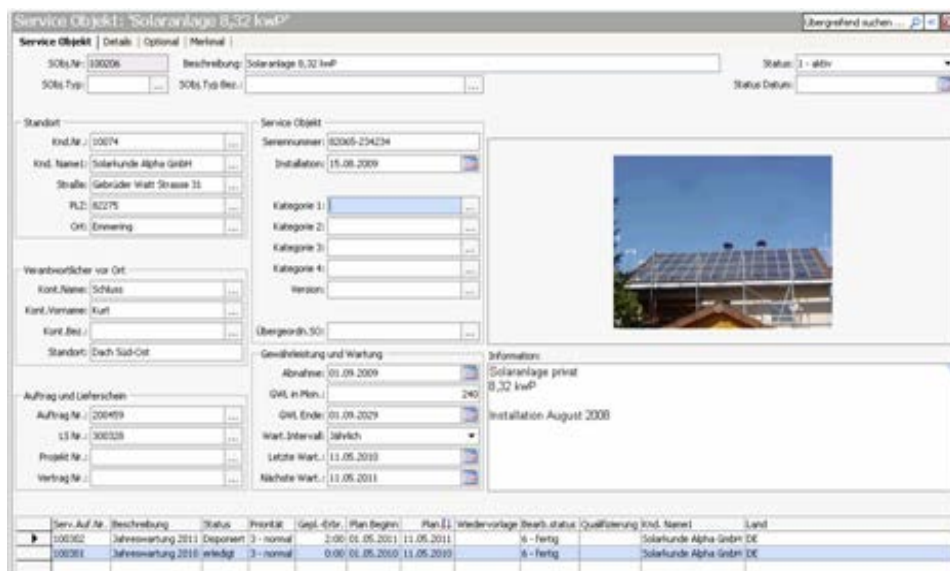


Bild-ID: Screenshot2.jpg

BU: Die Branchensoftware für Photovoltaik-Unternehmen hilft, installierte Module & Anlagen strukturiert zu verwalten und Kunden bestmöglich zu betreuen

Quelle: Step Ahead AG





Bild-ID: Christian_Dittrich.jpg

BU: „Die größten Schwierigkeiten ergeben sich in der Regel mit der Projektverwaltung“, erklärt Christian Dittrich. Seit einigen Jahren betreut der spezialisierte Unternehmensberater Firmen bei der Strukturierung ihrer Daten und Prozesse.

