



GENERATIONSWECHSEL IN DOPPELTER HINSICHT

BAADER PLANETARIUM GMBH



BRANCHE	Produktion / Handel
PRODUKTE	Teleskope, Kameras, Observatorien, maßgeschneiderte Ausstattung astronomischer Institute
KUNDE SEIT	2019
ANWENDER	40
LÖSUNG	STEPS für den Handel

KUNDENPROFIL

Die [Baader Planetarium GmbH](#) ist ein mittelständisches Unternehmen mit etwas mehr als 60 Mitarbeitern. Vom oberbayerischen Mammendorf aus produziert und vermarktet es optische Geräte zur Himmelsbeobachtung – angefangen von Einsteigerteleskopen diverser Consumer-Marken, die in 13 europäische Staaten geliefert werden, über die Ausstattung von Schulen, Universitäten und wissenschaftlichen Instituten bis zur Lieferung kompletter Sternwarten einschließlich der Konfiguration und Integration von Einzelkomponenten, unter anderem im Auftrag von NASA und ESA.

Inhabergeführt seit drei Generationen wird das Unternehmen derzeit von Thomas Baader und seinem Sohn Johannes Baader geführt. Prozess-Knowhow und betriebswirtschaftliche Kenntnisse steuert das dritte Mitglied der Geschäftsleitung bei, die Tochter beziehungsweise Schwester Anne Ettmayr.

Baader Planetarium führt rund 8.000 Artikel im System, davon 5.000 ständig aktiv. Der Verkaufswert pro Artikel weist eine Spannweite von 1,50 Euro bis gut in den sechsstelligen Bereich auf. Pro Jahr werden bis zu 10.000 Aufträge erfasst.

AUSGANGSLAGE

Die Vielfalt der Anforderungen, die Baader Planetarium an seine ERP-Software stellt, ist außerordentlich groß. Aufgrund der unterschiedlichen Geschäftsmodelle – Einzel- und Serienfertigung, Handel und Konfektionierung, Massenvertrieb und Projektgeschäft – verlangt das Unternehmen dem System so ziemlich die komplette Bandbreite ab, die es überhaupt leisten kann. Die dafür nötige Flexibilität ist am Markt alles andere als leicht zu finden. Kein Wunder, dass man bis 2019 an einer vor Jahrzehnten eingeführten, DOS-basierten Software festhielt.

Wie viele Unternehmen dieser Größe war Baader Planetarium mit dem Daily Business mehr als ausgelastet und arrangierte sich daher lange Zeit mit einem System, das die Kapazitätsgrenzen längst überschritten hatte. Es konnte zwar nicht alle Prozesse abdecken, wurde aber so „zurechtgebogen“, dass es zumindest halbwegs an die Erfordernisse anpassbar war. Um einen hohen Preis: Die Abweichungen vom Standard machten das System fehleranfällig und oft genug waren Sonderprogrammierungen mit der nächsten Version verschwunden. Revisionsicherheit ließ sich auf diese Weise nicht garantieren. Außerdem fehlten wichtige Funktionen – etwa die Reservierung bestellter Artikel ohne Lieferscheinerstellung oder das Nachhalten von Minusbeständen. Vor allem aber gab es kaum durchgängige Prozesse.





ZIELSETZUNG

Als immer stärker die nächste Generation im Unternehmen Verantwortung übernahm, wollte sie dies ändern. „In unseren Augen genügte es nicht mehr, allein State-of-the-Art-Technik für unsere Kunden bereitzustellen. Vielmehr wollten wir diesen Anspruch auch auf unsere eigenen Prozesse übertragen“, erklärt ERP-Projektleiterin Anne Ettmayr. Die extrem gute Auftragslage machte deutlich, dass sich mit einer Standardisierung von Teilprozessen erhebliche Zeit und Arbeitskraft einsparen ließe – insbesondere in der Auftragserfassung und -bearbeitung. Deshalb beschloss die Geschäftsleitung, mit einer Windows-basierten Lösung eine neue Software-Ära einzuläuten.

BESONDERHEIT

In **STEPS** fand Baader Planetarium ein ERP-Paket, das den gewünschten Anforderungen weitgehend entsprach. Zwar würde man nicht komplett auf Anpassungen verzichten können, aber die ließen sich im neuen System über künftige Updates beibehalten. Zudem erfüllte Anbieter Step Ahead zwei wichtige Bedingungen: Er war in der Nähe ansässig und von der Unternehmensgröße her auf Augenhöhe. „Wir wollten nicht eine kleine Nummer für einen der großen Player sein, sondern haben uns bewusst für einen mittelständischen Anbieter entschieden“, sagt Geschäftsführer Johannes Baader. Zudem bietet **STEPS** eine Struktur, mit der sich Prozessketten relativ einfach und teilweise auch recht flexibel aufbauen lassen – aus Sicht des Unternehmens ein schlagendes Argument.

ERGEBNIS

Der Go-live für die neue Auftrags-Management-Lösung war ursprünglich auf Oktober 2020 terminiert. Wegen der Pandemie (u.a. forderten Preisanpassungen aufgrund der zeitweilig gesenkten Mehrwertsteuer das Unternehmen sehr) musste er in den April 2021 verschoben werden. Das ließ viel Freiraum für eine intensive Schulung der Key User und eine saubere Dokumentation aller Funktionen. Ergebnis der intensiven Vorbereitung: Baader Planetarium war vom ersten Tag der Umstellung an voll arbeitsfähig. Kein Auftrag blieb unbearbeitet, Auslieferungen konnten ohne Unterbrechung fortgesetzt und Rechnungen gestellt werden. Als herausfordernd und sehr zeitintensiv erwies sich allerdings der Import der Altdaten. In diesem und nur in diesem Punkt schnitt Step Ahead schlechter ab als das Vorgängersystem. „Dafür hatten wir selbst im ersten Quartal nach der Umstellung keinerlei Umsatzeinbußen“, so Anne Ettmayr. „Das ist mit Sicherheit der Tatsache geschuldet, dass **STEPS** ein intuitives Programm ist. Aber auch, dass unsere Mitarbeiter durch die internen Schulungen

auf das neue System bestens vorbereitet waren und wussten, was auf sie zukommt.“

Das Unternehmen profitiert nach der Einführung von **STEPS** in vielfacher Hinsicht:

- ▶ Der wichtigste Effekt der Softwareumstellung sind die **standardisierten (Teil-) Prozesse**.
- ▶ Die **Fehlerquote in den Prozessen sank erheblich**, gleichzeitig stieg die Transparenz. Anders als früher ist es jetzt unmöglich, ein und denselben Artikel mehrfach zu verkaufen.
- ▶ Die **Abläufe** sind unterm Strich heute nicht unbedingt schneller, aber mit Abstand **deutlich effizienter** als zuvor. Der Zeitgewinn, den die Scheinflexibilität mit sich brachte, ging beim Ausbügeln von Fehlern meist wieder verloren.
- ▶ In der Auftragsabwicklung konnte Baader Planetarium **einen Teil der Angestellten mit anderen Aufgaben** im Unternehmen **betrauen**.
- ▶ Außerdem lässt sich die neue Software **auch von Mitarbeitern nutzen, die mit dem Prozess weniger vertraut sind**.

„Step Ahead hat nicht nur ein System geliefert, sondern auch einen gewissen Erziehungsauftrag angenommen. Wir sind durch die mit **STEPS** umgesetzten Prozesse zu einem anderen, einem besser strukturierten Unternehmen geworden.“

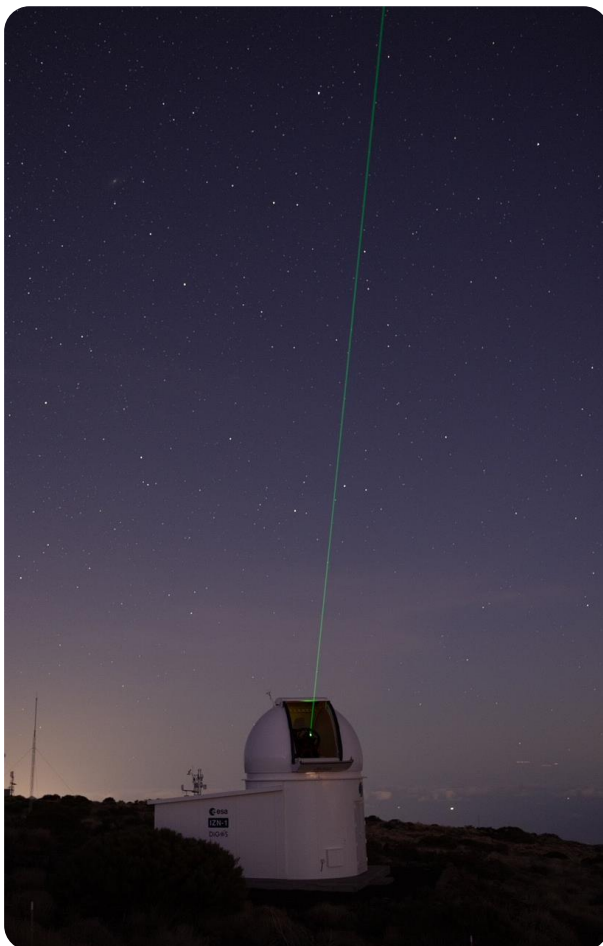
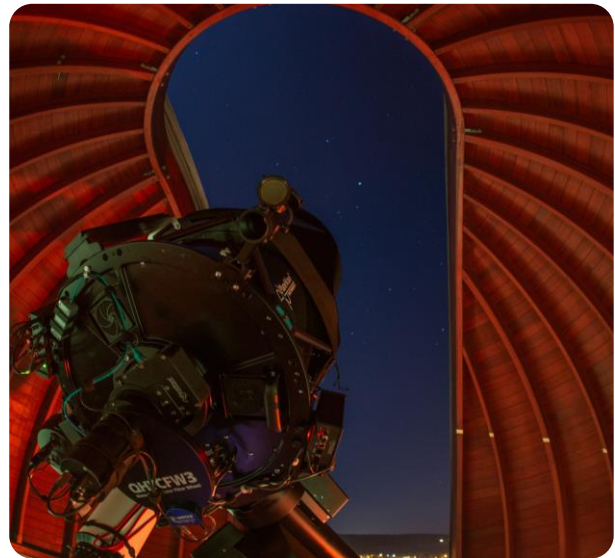
Während des Projekts haben wir alles komplett überdacht – **STEPS** bietet selbst im Standard diverse Hilfestellungen, um das System auf einen selbst anzupassen. Dafür sind wir sehr dankbar.“



Anne Ettmayr, ERP-Projektleiterin und Mitglied der Geschäftsleitung Baader Planetarium GmbH

Johannes Baader, Geschäftsführer Baader Planetarium GmbH

- ▶ Da **STEPS** mit modernen Programmiersprachen arbeitet, kann das Unternehmen auf alle Daten selbst zugreifen und sich **eigene Auswertungen, Reports sowie Tabellen** zusammenstellen.
- ▶ Die **Zusammenarbeit mit Partnern** wie [jucom e.K.](#) (für den Bereich Lager) oder [taschner.biz GmbH](#) (für den Auftragsimport) empfand Baader Planetarium als wegweisend.
- ▶ Last but not least sind die mit viel Aufwand erstellten **Ergänzungen aufwärtskompatibel**, sprich: ohne Neuprogrammierung auch nach mehreren Software-Updates nutzbar.



AUSBLICK

Bislang betreibt Baader Planetarium seine ERP-Software strikt On-Premises. Ein Wechsel in die Cloud ist für die Zukunft nicht ausgeschlossen. Johannes Baader: „Wir wollen jetzt kontinuierlich mit der Zeit gehen und freuen uns, dass wir mit Step Ahead einen Partner gefunden haben, der uns auf diesem Weg mitnimmt.“ Das Unternehmen beteiligte sich bereits am Innovation Lab Warenwirtschaft – für ein Modul des komplett neuen ERP-Systems my**STEPS**. In den Innovation Labs bringen Kunden ihre Anforderungen und Wünsche direkt in den Entwicklungsprozess neuer Software-Lösungen ein, Step Ahead setzte diese dann in die Realität um. Baader Planetarium plant als nächsten konkreten Schritt zudem die Einführung des **STEPS** Produktionsmoduls. Nach hohen Investitionen in die eigene Fertigung und einen erweiterten Maschinenpark ist die Geschäftsleitung fest entschlossen, auch hier mit einer zeitgemäßen ERP-Anbindung nachzuziehen. Noch einmal will das Unternehmen jedenfalls nicht an einen Punkt kommen, wo man dem Stand der Technik gefühlt Jahrzehnte hinterherläuft.

KONTAKT

Step Ahead | Headquarter | Riesstraße 17 | 80992 München | +49 89 89 40 60 500 | vertrieb@stepahead.de