



Mit Partnern entwickelt

Software für den Fachhandel | Kostenrechnung, Buchhaltung, Lagerverwaltung und Verkauf – die Anforderungen an die Software für Land- und Baumaschinenwerkstätten sind vielfältig. Da ist es gut, wenn ein System alles kann. Die Traser Software GmbH entwickelt ihre Programme speziell für diesen Einsatz.

Der Name Traser Software GmbH steht für Trade, Service und Rental, also den Handel, beziehungsweise das Handwerk, den Kundendienst und das Mietgeschäft. Das 2014 gegründete Unternehmen aus Kiel hat es sich zur Aufgabe gemacht, spezielle Softwarelösungen für den Land- und Baumaschinenhandel zu entwickeln und anzubieten. Ziel der Programmierer ist es auf Basis des Microsoft Systems Dynamics NAV alle im Fachhandel vorkommenden EDV-Aufgaben zu vernetzen und in nur einem System abzubilden. Damit wird nicht nur die Bedienung einfacher, sondern es entfallen auch Schnittstellen, die andernfalls zu Problemen führen könnten, insbesondere wenn elementare Bereiche wie Warenwirtschaft und Finanzbuchhaltung in getrennten Anwendungen laufen.

Ausgangspunkt der Gründung war die gemeinsame Vision, die Software für den Land- und Baumaschinenhandel stetig zu optimieren und zwar partnerschaftlich – mit der Branche und für die Branche. Dabei war für die Firmengründer die Land- und Baumaschinenteknik kein Neuland, da sie bereits seit fünf Jahren für diese Betriebe Software entwickelten. „Dyna-

mische und langfristige Partnerschaften sind für die Traser Software GmbH der Schlüssel zum Erfolg“, sagt Torben Weber, der als Geschäftsführer Vertrieb und Marketing unter sich hat. „In regelmäßigen Lenkungsausschüssen mit Händlern, Herstellern und Verbänden identifizieren wir aktuelle Branchenherausforderungen

und entwickeln innovative Antworten, indem wir für eine lösungs- und praxisorientierte Software-Umsetzung sorgen.“ Dass es durchaus Bedarf an diesen Lösungen gibt, zeigt die große Nachfrage nach den Produkten von Traser, denn heute sind bereits 16 Mitarbeiter, davon zwei Studenten, angestellt.



Torben Weber (li.) erklärt Henning Drees (Mitte) und Thomas Schmidt von der Drees Agrartechnik GmbH die Vorteile der Softwarelösungen von Traser.

Fotos: Masur (2)



Verschiedene Schritte müssen gegangen werden, bis ein neues Softwaresystem wie das von Traser perfekt auf den jeweiligen Betrieb abgestimmt ist und die alten Daten übernommen wurden.

Alle Rahmenbedingungen festlegen

Rund 200 Kilometer östlich von Kiel hat die Drees Hanse Agrartechnik GmbH & Co. KG. ihren Sitz auf Rügen. „Im Zuge der perspektivischen Geschäftsentwicklung und der anstehenden Herausforderung zwei Betriebsbereiche auf ein Warenwirtschaftssystem überführen zu müssen, haben wir uns in den zurückliegenden Monaten sehr intensiv mit der Auswahl einer zukunftssicheren und geeigneten ERP-Lösung beschäftigt“, sagt Geschäftsführer Henning Drees. „Innerhalb des Auswahlverfahrens haben wir verschieden Systeme betrachtet und geprüft. Aufgrund der positiven Erfahrungen einiger Händlerkollegen und unseres Kooperationspartners der prodeco GmbH & Co. KG nahmen wir auch Kontakt zu der Firma Traser Software GmbH auf. In den geführten Gesprächen konnte Traser uns mit seiner Beratung, dem Konzept und Leistungsangebot schnell begeistern.“

Zu Beginn der Zusammenarbeit zwischen Traser und der Drees Hanse Agrartechnik GmbH & Co. KG. galt es in Workshops die Rahmenbedingungen für die technische Konvertierung festzulegen. „Eine Herausforderung ist es immer die Altdaten einzubinden“, erklärt Torben Weber. Außerdem mussten ordnende Kriterien festgelegt, ein neuer Kontenplan bestimmt und die Systemkonfigurationen erarbeitet werden. „Wir wollen nicht für jeden Betrieb eine eigene Softwarelösung anbieten, sondern unser System so aufbauen, dass es alle und auch die unterschiedlichsten Bedürfnisse unserer Kunden abdecken kann. Dabei ist auch Platz für kundenspezifische Anforderungen.“ Zu stark individualisierte Lösungen würden jedoch nicht nur einen hohen Aufwand bedeuten, sondern auch schnell unübersichtlich werden und rasch veralten. „Wenn wir ein Update anbieten, dann kommt es allen unseren Kunden zu gute,“ sagt Torben Weber.

Alle Stellen mit einbeziehen

Für die Entwickler von Traser ist es wichtig, dass alle brachenrelevanten Dimen-

sionen mit einbezogen werden. Bei den Landtechnikhändlern geschieht dies zum Beispiel im Entwicklungsprozess. Hier wird abgestimmt welche Funktionen nötig sind und wie diese am besten umgesetzt werden können. Das führt zum Aufbau einer hohen Produktexpertise durch einen zyklischen Informationsaustausch. Ein weiterer Punkt ist die Einbeziehung der Hersteller von Land- und Baumaschinenteknik. Diese Kooperation ist insbesondere im Bereich von Schnittstellen beispielsweise für die elektronische Rechnungsübermittlung interessant. Die Zusammenarbeit mit Verbänden hat in erster Linie die Organisation von gemeinsamen Arbeitskreisen zum Ziel. So ist es einfacher die umfangreichen Anforderungen aus der Praxis mit der Produktentwicklung zusammenzuführen. Das Unternehmen Traser sieht seine Aufgaben deshalb nicht nur darin eine Integration von neuesten Technologien und Innovationen in der Branche voranzutreiben, sondern auch als Schnittstelle zwischen Kunden, Herstellern und Verbänden.

Alle Aufgaben abdecken

Die Software von Traser deckt folgende Bereiche und Aufgaben im Land- und Baumaschinenfachbetrieb ab: Einkauf und Verkauf, Finanzmanagement, Ko-

stenrechnung, Anlagenbuchhaltung, Verkauf und Marketing, Lager und Logistik, mobile Datenerfassung, Servicemanagement, Vermietung, Zeiterfassung sowie Lohn und Gehalt. Alle diese Schwerpunkte müssen bei der Vorabanalyse einbezogen und deren betriebliche Besonderheiten bedacht werden. „Die Software von Traser hat eine höhere Bedeutung für unser Unternehmen und bietet mehr Möglichkeiten als unser früheres System“, sagt Henning Drees. „Ohne die intensive und konstruktive Mitarbeit der gesamten Drees-Belegschaft wäre ein so komplexes Umstellungsprojekt in der Kürze der Zeit nicht möglich gewesen. Viele anfallende Arbeiten wurde neben der Softwareumstellung parallel weitergeführt, um das Alltagsgeschäft nicht zu beeinflussen und den Service für die Kunden auf gleichem Niveau zu halten. Trotz der Mehrbelastung und der projektbegleitenden Schwierigkeiten wurde das Ziel Softwareumstellung nie aus den Augen verloren. Ganz im Gegenteil, alle haben sich ins Zeug gelegt und das Projekt gemeinsam gestemmt“, sind sich der kaufmännische Geschäftsführer Thomas Schmidt und Henning Drees einig. Einen Parallelbetrieb gab es nicht. Das System wurde von einem zum anderen Tag umgeschaltet. „Hier ist ein gutes Zeitmanagement und die richtige Planung sehr wichtig“, sagt Toben Weber. So solle man den Softwarewechsel in einen Zeitraum legen, wo es im Betrieb ruhiger zugeht. Die Drees Hanse Agrartechnik GmbH & Co. KG. hat für die Umstellung der Buchhaltung den ersten Januar 2015 gewählt. Das Warenwirtschaftssystem folgte vier Monate später. „So haben wir das Risiko minimiert und konnten die Prozesse gezielt steuern“, sagt Henning Drees. „Hinzu kam, dass wir zur gleichen Zeit



Softwaresysteme unterliegen einer stetigen Entwicklung. Traser ist als Partner von Microsoft Dynamics NAV immer vorne dabei, wenn es Updates gibt.

Drees Hanse Agrartechnik GmbH & Co. KG.

Hauptstandort: Scharpitz auf Rügen
Gründungsjahr: 1991
Betriebsneubau: 1994
Anzahl Standorte: drei in MV
Mitarbeiter: 90
Vertriebene Marken: John Deere, JCB, Kuhn, Väderstad, Köckerling, Rauch



Ein Landmaschinenfachbetrieb hat vielfältige Aufgaben. Das betrifft auch die EDV. Deshalb ist eine gute Softwarelösung gefragt.

auch zwei Gesellschaften fusioniert haben, vier alte Systeme ablösen und außerdem die Server erneuern. Bei dieser gewaltigen Aufgabe hat uns die Firma Traser hervorragend unterstützt.“ Um den Support vor Ort leisten zu können, waren in der Umstellungsphase Mitarbeiter des Softwareanbieters beim Landtechnikhändler und begleiteten die ersten Schritte.

Alle künftigen Anforderungen erfüllen
 „Für die Zukunft sehen wir uns mit der Software von Traser gut gerüstet“, sagt

Henning Drees. Der Anwendersicherheit der Prozesse dient auch die Eingabepflicht für bestimmte Parameter im System. Außerdem sei die Firma mit der neuen Software gut für die immer strenger werdenden Vorgaben und Kontrollen von Seiten der Finanz- und Wirtschaftsprüfer vorbereitet. „Als besonderes Highlight können wir unseren Kunden die Software auch komplett über ein Rechenzentrum als Mietlösung zur Verfügung stellen. Die ganze Anwendung kann selbstverständlich auch von mobilen Geräten aus genutzt werden“,

versichert Torben Weber. „So lässt sich zum Beispiel der Ersatzteilbestand von Unterwegs aus einsehen und mit den erforderlichen Zugriffsrechten auch gleich Teile bestellen. Allen die auch an einer Umstellung auf die Software von Traser interessiert sind, gibt Henning Drees als Erfahrung weiter: „Eine solche Entscheidung ist unternehmensstrategisch. Man kauft nicht nur eine Software, sondern das Gesamtpaket stellt große Veränderungen für das gesamte Unternehmen dar. Wir ziehen daraus eine sehr positive Bilanz.“

(fm)

Mitas Teamwork

JEDER VIERTE FÄHRT AUF REIFEN VON MITAS

Was zeichnet eine gute Partnerschaft aus? Die Antwort geben führende Landmaschinenhersteller, die seit langem auf Mitas vertrauen. Unsere Verlässlichkeit als europäischer Lieferant von Landwirtschaftsreifen und unser Teamgedanke bei der Entwicklung und Produktion unserer Reifen wurden bereits mehrfach ausgezeichnet. Darauf sind wir stolz, und wir arbeiten daran, dass das auch in Zukunft so bleibt.

www.mitas-tyres.com

Mitas
Fit for your job