



Kosten für Projekte reduzieren mit ALPHAPLAN

Am Anfang stand eine politische Entscheidung: Seit Biogasanlagen durch die Novellierung des „Erneuerbare-Energien-Gesetzes“ im Jahre 2004 auch wirtschaftlich attraktiv wurden, kann sich der Biogasanlagen-Hersteller „biogas weser-ems GmbH & Co. KG“ (bwe) aus Friesoythe vor Aufträgen kaum retten. „Seit Jahren müssen wir einer extremen Nachfrage nachkommen“, erzählt bwe-Geschäftsführer Klaus Hanneken freudestrahlend. Doch mit dem raschen Erfolg verlor man die Übersicht über die eigenen Finanzen. Unsicherheiten und Probleme im gesamten Arbeitsprozeß waren die Folge.

„Der Geschäftsführer Klaus Hanneken rief uns nach einem Erstkontakt im Jahre 2007 an, weil er das Gefühl hatte, daß irgendwie Geld verschwendet würde“, erinnert sich CVS-Vertriebsbeauftragter Hendrik Ahlers schmunzelnd. Seit 2008 setzt bwe die ALPHAPLAN Warenwirtschaft und das Rechnungswesen ein. Dadurch konnte die Angebotserstellung sowie Auftragsabwicklung maßgeblich beschleunigt, konnten Kosten minimiert und die Finanzen besser kontrolliert werden. Derzeit koordiniert bwe mit ALPHAPLAN rund 70 Projekte in Deutschland und im Ausland.

Umwelt und Wirtschaftlichkeit

bwe bietet von der Planung über den Bau und die Inbetriebnahme bis hin zur Wartung und Optimierung Komplettlösungen für Biogasanlagen an. Bis die Anlage „schlüsselfertig“ übergeben wird, kümmern sich die Mitarbeiter auch um die Erstellung notwendiger Unterlagen für das Genehmigungsverfahren und betreuen den Umgang mit den Behörden.

Mit ihrem Anspruch, „die Umwelt und die Wirtschaftlichkeit immer fest im Blick zu behalten“, hätten sie sich einen Namen gemacht, so Geschäftsführer Klaus Hanneken. Überwiegend arbeiten am Firmensitz in Friesoythe Ingenieure, Betriebswirte, Chemiker und Versorgungstechniker.

Eine ausführliche Beratung sei die Stärke seines Unternehmens, erklärt der Leiter der Abteilung Inbetriebnahme Henning Voß. „Man erhält bei uns kein Produkt von der Stange. Durch die Kombination von Bauteilen, die in die Anlage eingebaut werden, können wir für unsere

verschiedenen Kundengruppen, von Landwirten bis hin zu Investoren, auf sie zugeschnittene Anlagen planen und zusammenstellen.“

Bislang wurden bei bwe mehr als 280 Anlagen erfolgreich entwickelt und installiert, in denen Abfälle oder nachwachsende Rohstoffe verarbeitet werden. Das bis dato größte Projekt setzte das Unternehmen 2006 um: einen Biogaspark in Felgentreu (Brandenburg) mit insgesamt 8,44 MW/h. Nicht nur Strom wird produziert, auch die anfallende Prozesswärme wird genutzt. Ein 40 Hektar großes Gewächshaus wird damit beheizt.

Deutsches Know How im Ausland

Gegründet wurde die biogas weser-ems GmbH & Co. KG vor knapp 11 Jahren vom Maschinenbau-Ingenieur Johannes Gehlenborg und Bauingenieur Klaus Hanneken. Zuvor waren beide bereits als Planer in der Branche tätig und brachten durch ihre Berufserfahrungen mit der Realisierung von Biogasanlagen wertvolles Know-How mit in den Betrieb. 2010 übernahm

Diplomingenieur Rainer Noack die zweite Geschäftsführung neben Klaus Hanneken. Die Biogas-Industrie sei fest in deutscher Hand und deutsches Technik-Know-how daher auch über die Grenzen Deutschlands sehr gefragt, so Rainer Noack. Seit

2008 existieren eigene Tochter-Unternehmen in Italien, Spanien und Polen. Mit der kontinuierlichen Weiterentwicklung der Biogastechnologien und der konsequenten Umsetzung maßgeschneiderter Dienstleistungen möchte sich bwe auch in Zukunft eine Spitzenposition in der Branche sichern.

Die Zukunft liege nach dem „Erneuerbare-Energien-Gesetz 2011“ nun vor allem in Biogasanlagen für nachwachsende Rohstoffe und Wirtschaftsdünger, wie Gülle, Jauche oder Mist sowie in kleineren Anlagen. Daneben sei ein Anwachsen internationaler Nachfrage, beispielsweise in Osteuropa oder Spanien, zu erwarten, prognostiziert Henning Voß. Insbesondere internationale Projekte bedürfen mehr Vorausplanung und Koordinierung, und für dieses Vorhaben sei man mit der ALPHAPLAN ERP-Lösung stets gut gefahren.

In der Projektverwaltung habe sich ALPHAPLAN mit Warenwirtschaft und Rechnungswesen jahrelang bewährt, und die Erwartungen an diese Geschäftsbeziehung hätten sich tatsächlich erfüllt, räumt bwe-Geschäftsführer Klaus Hanneken gern ein.



Henning Voß, Leiter Inbetriebnahme (links)

Angst vor Überbürokratisierung

Beim ersten Besuch habe bwe noch ihre gesamte Verwaltung mit Microsoft Excel getätigt, erinnert sich Hendrik Ahlers. Durch die plötzlich verbesserte Auftragslage sei die Einführung eines ERP-Systems zwar unumgänglich gewesen, dennoch hätten die Geschäftsführer wohl Bedenken gehabt. „Die Chefs hatten Angst, daß der Betrieb überbürokratisiert und dadurch lahmgelegt würde“, erklärt Ahlers.

Die Furcht vor einem kostspieligen Betriebsausfall wurde bwe durch ein Rücktrittsrecht genommen. „Wir versicherten der Geschäftsführung, daß das Unternehmen in einem befristeten Zeitraum das Projekt abbrechen und die Lizenzanzahlung zurückverlangen könnte. Das hat die Chefetage ungemein beruhigt und die nötige Vertrauensbasis geschaffen.“

Der Projektverlauf sei entspannt und zeitsparend gewesen, sagen Henning Voß und Herbert Neunaber als direkte Verantwortliche.

Parallel zur Installation, Anpassung und Inbetriebnahme ALPHAPLANs durchliefen die ersten bwe-Mitarbeiter mehrere



Im Jahr 2000 gegründet von den Diplomingenieuren Klaus Hanneken und Johannes Gehlenborg. bwe zählt zu den fünf größten Herstellern von Biogasanlagen weltweit.

- ➔ Nutzer: 25-35 im Bereich ALPHAPLAN Warenwirtschaft, 7 im Bereich ALPHAPLAN Rechnungswesen
- ➔ Module: Formular Design-Kit, Design-Kit Basis, Provision, Supportinformationen, RMA, Projekte, CRM, Statistik, Seriennummern, Pakete / Buchhaltung: Finanz- und Liquiditätsplanung, Kostenrechnung, Planung, Anzahlungen, Währung, zusammenfassende Meldung, Online-Integration, WEB Kassenbuch, Elster, Idea, Datev Export und Import

Schulungen und vermittelten als Key-User später neuen Mitarbeitern ihr detailliertes Wissen.

Vertrauen als Basis

Die Entscheidung für ALPHAPLAN als ERP-Lösung sei auf der Basis von Vertrauen und Sympathie gefallen, sagt Klaus Hanneken. Auch die räumliche Nähe zum IT-Unternehmen in Bremen sei ein Grund gewesen, weshalb

sich der Anlagen-Bauer für ALPHAPLAN statt für ein Wettbewerbsprodukt entschieden habe. „Wir sind ein besonderes Unternehmen mit besonderen Strukturen, deswegen waren wir auf eine ERP-Lösung angewiesen, welche stark individualisiert werden kann.“

Der damalige CVS-Projektleiter Herbert Neunaber erinnert sich: „Es wurden viele Anpassungen aufgrund der besonderen Branche vorgenommen. Weil das Unternehmen über die Jahre ein ziemliches Wachstum und einen Anstieg der Mitarbeiterzahl von 60 auf 130 Mitarbeiter verzeichnete, wurden Erweiterungen bezüglich der Auswertung von Projekten notwendig.“

Das Hauptaugenmerk habe auf dem Modul „Projekte“ gelegen. Der Überblick über laufende Bestellungen, die Verwaltung von Eingangsrechnungen, der monetäre Status des Projekts, der Abschluß und die Zeiterfassung auf der Baustelle – alles wurde unter dem Dach des Projektes zu einer Zahl zusammengefasst, berichtet Neunaber.

„Die Zusammenarbeit war von Anfang an sehr gut. Man hat uns viel Vertrauen entgegengebracht, und es wurden viele unserer Vorschläge angenommen.“

Unmittelbarer Nutzen

Die Einführung von ALPHAPLAN hat unmittelbar gewinnbringenden Nutzen gebracht. „Ich habe damals im Vertrieb gearbeitet und pro Tag etwa eine Angebotskalkulation geschafft, mit ALPHAPLAN ist die Kapazität im Durchschnitt auf vier bis fünf Angebo-



Die Diplomingenieure Johannes Gehlenborg, Rainer Noack und Klaus Hanneken (von links)

te gewachsen“, macht Abteilungsleiter Henning Voß den Unterschied deutlich. „Wir haben Kosten gespart, einerseits durch Zeitersparnisse bei der Dokumentenverwaltung – die Suchfunktion bei ALPHAPLAN ist ja wirklich grandios – andererseits durch die erhöhte Transparenz“, erklärt Voß. „Erst die einheitliche, aussagekräftige Darstellung macht viele Zusammenhänge bewußter und damit auswertbar. So konnten wir die Prozesse effizienter gestalten.“

Durch die bessere Übersicht, beispielsweise über Bestellungen und Warenpreise, konnten Bestellverfahren optimiert und Preise von Lieferanten beobachtet und hinterfragt werden. „Ohne ALPHAPLAN funktioniert hier gar nichts mehr“, fügt Voß hinzu. Die Zufriedenheit bei biogas weser-ems zeigt sich deutlich: auch ihr Rechnungswesen und ihre Hardware bezogen sie vom ALPHAPLAN-Hersteller CVS.

➔ Kontakt:



Hendrik Ahlers (Vertriebsbeauftragter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Telefon: +49 (0) 421 35017 - 0
E-Mail: vertrieb@cvs.de



Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Telefon: +49 (0) 421 35017-640
E-Mail: vertrieb@cvs.de
Internet: www.alphaplan.de