



Butzbach GmbH Industrietore

Tor auf für papierlose Prozesse bei Butzbach



Die Butzbach GmbH Industrietore – Experte für hochwertige Industrie- und Hangartore – setzt auf vollständig digitalisierte End-to-End-Prozesse. Möglich wird dies durch die digital integrierten Dokumente des Enterprise-Content-Management-Systems (ECM) top xRM.

Das Ziel

- End-to-End-Digitalisierung aller SAP-basierten Geschäftsprozesse
- Volle, standortübergreifende Transparenz über den jeweiligen Bearbeitungsstatus
- Ein zentraler Ablageort für alle kundenrelevanten Informationen
- Eine schnittstellenfreie Anbindung an SAP

Die Lösung

- Einsatz von top xRM als Enterprise-Content-Management-System (ECM)
- Alle Kundeninformationen sind im ECM zentral hinterlegt und jederzeit leicht aufzufinden
- Auch Informationen aus MS Outlook lassen sich an das ECM anbinden
- Prozessbegleitende, papierbasierte Mappen sind unnötig, mühsame Informationssuche entfällt.
- Moderne Features in top xRM ermöglichen schnellere, automatisierte Workflows

Das Unternehmen

Butzbach GmbH Industrietore

Standort: Kellmünz

Portfolio: Industrietore und Hangartore

Umsatz: ca. 40 Millionen Euro

Gründung: 1953

Mitarbeiter: ca. 270

Internet: www.butzbach.com/de



Schon vor Jahrzehnten sinnieren Vordenker*innen des Informationszeitalters über das papierlose Büro. Doch auch heute noch kämpfen viele Behörden und Unternehmen mit zumindest teilweise papiergebundenen Prozessen – und verursachen damit Kosten und Umweltschäden. Die Gründe dafür sind vielfältig: Komplexe gesetzliche Vorgaben zu Aufbewahrungsfristen, inkompatible IT-Systemlandschaften oder schlicht die fehlende Zeit, überbordende Archive nachträglich zu digitalisieren, sind nur einige von ihnen.

Ähnlich erging es der Butzbach GmbH. Das 1953 gegründete Familienunternehmen aus Kellmünz ist Spezialist für Industrie- und Hangartore, beschäftigt rund 270 Mitarbeitende und erzielte 2022 einen Umsatz von etwa 38 Millionen Euro. Einer der wichtigsten Gründe für den wirtschaftlichen Erfolg ist das herausragende Leistungsportfolio: So setzt das Unternehmen nicht primär auf Massenanfertigungen, sondern bietet seinen Kunden ein breites, hoch individualisierbares Entwicklungs- und Serviceangebot – einschließlich kundenspezifischer Konstruktionen sowie spätere Montage, Inbetriebnahme und Wartung der Produkte.

Ein einfaches System für komplexe Kundenbedürfnisse

Den Kunden gefällt es, frei aus dem weiten, qualitativ hochwertigen Leistungsspektrum wählen zu können. Für den Vertrieb und das Kundenmanagement bei Butzbach führt das allerdings zunehmend zu einem hohen, administrativen Aufwand. Dazu Madlen Hatzelmann, Bereichsleiterin Finanzen, Qualität und Prozesse bei Butzbach: „Für die Abwicklung der Kundenaufträge besaßen wir bis vor kurzem einen Prozess mit mehreren Medienbrüchen: Für die einzelnen Prozessschritte nutzten wir primär SAP, teilweise

aber auch Excel sowie papierbasierte Mappen. Das führte zu Datenredundanzen und Ineffizienzen, da Mitarbeitende gelegentlich lange nach Informationen suchen mussten. Damit stand fest: Wenn wir uns verbessern und effizienter arbeiten möchten, benötigen wir für Vertrieb und Kundenbetreuung ein zentrales ECM, das sowohl den administrativen Aufwand als auch Redundanzen vermindert.“

Diese Erkenntnis führte dazu, dass die für die Prozessgestaltung zuständigen Mitarbeiter*innen des Unternehmens damit begannen, erste Anforderungen an eine zukunftsfähige Lösung zu skizzieren. Dabei definierten sie vor allem folgende Ziele:

- In der bisherigen Angebots- und Auftragsabwicklung war der aktuelle Prozess- und Bearbeitungsstatus oft intransparent. Zudem waren keine IT-gestützte Genehmigungen vorgesehen. Die zukünftige Lösung sollte dies ändern und zusätzlich durch softwaregestützte Workflows die Durchlaufzeiten bei kundenbezogenen Prozessen verkürzen.
- Das neue Informationssystem sollte alle Kundendaten zentral an einem Ort hinterlegen und so die Informationssuche beschleunigen. Zudem sollte es eine einfache, möglichst schnittstellenfreie Anbindung an das SAP-System ermöglichen und die dort vorliegenden, wichtigen Objekte wie etwa Angebote, Aufträge, Rechnungen sowie Kunden- und Montageinformationen integrieren.
- Zusätzlich wünschte sich Butzbach eine einfache Anbindung von Microsoft Outlook an das neue System.

Madlen Hatzelmann erinnert sich: „Wir kamen sehr schnell auf Ideen, wie Prozesse besser laufen könnten. Daraus konnten wir schließlich praxisnahe Ziele ableiten. Dieser

Die Highlights für Butzbach

- Schnittstellenfreie und einfache Anbindung an SAP
- Alle Informationen in einem System gebündelt, wodurch zeitaufwändige Recherchen in verschiedenen Quellen entfallen
- Der zentrale Ablageort verhindert Redundanzen und veraltete Informationen
- Standortübergreifend Transparenz über Informationen – inklusive des aktuellen Prozessstatus'
- Insgesamt führen die automatisierten Workflows von top xRM zu reibungsloseren, fehlerminimierten und schnellen Geschäftsprozessen

Teil war eher einfach. Schwieriger, vermuteten wir, dürfte die Suche nach einer alle Vorgaben erfüllenden Lösung sein.“

top flow bietet schnittstellenfreies SAP Add-on

Mit konkret definierten Zielen in der Hand, startet also die eigentliche Arbeit: Das passende Tool für die angestrebten Verbesserungen aufspüren. Bei der Recherche stieß das Familienunternehmen auf das Enterprise-Content-Management-System (ECM) top xRM des baden-württembergischen IT- und SAP-Spezialisten top flow. top xRM bot exakt die Eigenschaften, die sich Butzbach erhoffte: Es ermöglichte dem Torhersteller sowohl eine einfachere End-to-End-Digitalisierung aller SAP-basierten Geschäftsabläufe als auch die perfekte Integration aller Dokumente entlang der gesamten Prozesskette. „Daher fanden wir top flows Lösung von Beginn an attraktiv“, berichtet Madlen Hatzelmann. „Als SAP Add-on hatte es zudem den Vorteil, dass es sich schnittstellenfrei in unsere bestehende IT-Architektur einfügen würde.“ Schließlich trafen sich Mitarbeitende beider Unternehmen, um weitere Details einer möglichen Kooperation zu klären – mit dem Ergebnis, top xRM zeitnah einzuführen.

Mit top xRM zur digitalen Kundenbetreuung

top xRM ist ein spezifisch auf SAP-Umgebungen ausgelegtes Add-on. Daher konnte das zu diesem Zweck aufgestellte, gemeinsame Projektteam von top flow und der Butzbach GmbH Industrietore die Software zügig in die bestehende IT-Architektur integrieren. Damit legte es den Grundstein für die nachfolgenden Projektschritte – insbesondere die

noch ausstehenden individuellen Anpassungen. So musste das Team beispielsweise die relevanten Datenbestände aus den verschiedenen SAP-Modulen – etwa Rechnungswesen, Auftragsabwicklung und Vertrieb – so anbinden, dass die Mitarbeitenden künftig alle Kundeninformationen schnell, zuverlässig und zentral über top xRM in einer elektronischen Akte auffinden. Zusätzlich integrierte es den Mailverkehr über Microsoft Outlook in das Add-on. Einmalig fielen ferner einige Digitalisierungsarbeiten an, um alle bisher nur physisch vorliegenden Unterlagen in eine elektronische Form zu überführen.

Schrittweise setzte das Team wichtige Projektaufgaben schnell und effizient um. Lediglich bei der Anbindung von SAP Sales & Distribution traf es auf einige Herausforderungen. Madlen Hatzelmann dazu: „Intern verwenden wir beispielsweise einige Freigabe-Logiken für Aufträge mit hohem Auftragswert oder komplexen, technischen Anforderungen. Dies mussten wir bei der Einführung von top xRM berücksichtigen. Zudem erfassten unsere Servicetechniker und Monteure bereits damals die Betriebsdaten der Tore sowie Arbeitsstunden und Verbrauchsmaterialien in einer digital angebotenen, SAP-basierten Service-App beim Kunden vor Ort. Für die Montageeinsätze ist es wichtig, dass die wesentlichen technischen Daten immer auf dem Tablet abrufbar sind. Daher musste top flow durch spezifische Anpassungen sicherstellen, dass diese Funktionalitäten und Infos auch nach Einführung von top xRM weiterhin digital zur Verfügung stehen.“

» *Nun besitzen wir endlich eine Software, die unsere Prozesse beschleunigt und die Zettelwirtschaft beendet. Damit schafft sie beste Voraussetzungen für weiteres Wachstum, ohne in administrativer Arbeit zu versinken.*

Madlen Hatzelmann,
Bereichsleiterin Finanzen, Qualität
und Prozesse bei Butzbach



Bei Aufträgen für Hubtore, wie bei dieser Autobahnmeisterei verbaut, bündelt top xRM alle Prozess- und Kundeninformationen.

Durchgängig belegbezogene Prozesse ohne Papier

Zu den Aufgaben des Projektteams gehörte es einerseits, top xRM technisch zu implementieren. Zusätzlich sollte es das System aber auch reibungslos in die bestehenden Abläufe des Unternehmens integrieren und es anschließend für weitere Prozessoptimierungen nutzen. Dabei etablierte das Team unter anderem neue, belegbezogene und völlig papierlose Workflows: von der Angebots- und Auftragsabwicklung bis hin zur Montage und dem Rechnungsversand. Technisch nutzen die Projektmitarbeitenden für den SAP-Belegversand dabei das nun an top xRM angebundene MS-Outlook.

Zukunftsfeste Prozesse dank top xRM

Insgesamt gelang es dem Projektteam durch top xRM, den kompletten Vertriebsprozess über eine zentrale digitale

Kunden- und Vertriebsakte abzubilden. Seither liegen alle Kundeninformationen gebündelt vor, und die Mitarbeiter*innen von Butzbach müssen nicht mehr mühsam danach recherchieren. Der elektronische Workflow sorgt zudem für schnellere Durchlauf- und Antwortzeiten im Vertrieb und erhöht die Aussagefähigkeit gegenüber den Kunden. Zudem können alle am Prozess beteiligten Personen den Bearbeitungsstatus jederzeit und standortübergreifend einsehen. Die vor dem Go-Live des Systems durchgeführten Schulungen stellen sicher, dass alle Key-User sowie die unternehmensinterne IT das System frühzeitig beherrschten. Zusätzlich sorgt top flow durch begleitenden Second Level Support auch in Zukunft für Sicherheit.

Damit erfüllt top xRM alle Ziele, die das Unternehmen mit der Einführung der neuen Software verband. Auch Madlen Hatzelmann ist überzeugt: „Nun besitzen wir endlich eine Software, die unsere Prozesse beschleunigt und die Zettelwirtschaft beendet. Damit schafft sie beste Voraussetzungen für weiteres Wachstum, ohne in administrativer Arbeit zu versinken. Zudem hilft es unserem Unternehmen, nachhaltiger zu wirtschaften. Unsere Erfahrungen aus diesem Projekt bringen uns in jedem Fall dazu, weitere Digitalisierungsthemen ins Auge zu fassen – gerne auch gemeinsam mit top flow!“

Ihr Ansprechpartner

Sascha Bertenburg, Sales Manager
s.bertenburg@top-flow.de
Tel. +49 / 75 81 / 202 95-29

Über top flow

Die top flow GmbH unterstützt Unternehmen mit SAP-basierten und zertifizierten Add-ons bei der Digitalisierung ihrer Geschäftsprozesse. Dabei liegt der Fokus auf zwei Bereichen. Mit der ECM-Suite **top xRM** lassen sich nicht nur sämtliche Dokumententypen digital organisieren und Workflows etablieren. Auch SAP-Funktionen und -Daten werden nahtlos in die digitalen Prozess-Cockpits eingefügt. Das Manufacturing Execution System **top MES** hilft fertigen Unternehmen, die Prozesse am Shopfloor umfassend zu digitalisieren.

Beide Lösungen sind vollständig in SAP integriert – Schnittstellen und aufwendige Subsysteme sind nicht erforderlich.

top flow wurde 2000 gegründet und unterhält Standorte in Bad Saulgau, Ulm und Berlin. Zu den Kunden gehören über 300 Unternehmen aus unterschiedlichsten Branchen. Aufgrund der meist international agierenden Kunden sind die Applikationen von top flow weltweit im Einsatz.