

# ERP mit Unit4: klare Empfehlung auch nach 20 Jahren



## Materna Information & Communications SE



**Materna zählt zu den Top 5 der deutschen IT-Dienstleister. Mit weltweit über 2.600 Mitarbeitern, einem Gruppenumsatz von 355 Mio. Euro (2020) und dem ambitionierten Ziel, diese Kennzahlen bis 2025 zu verdoppeln, sind auch die Ansprüche an Unit4 Enterprise Resource Planning (ERP) hoch. René Geilfus, President Materna Enterprise Services: „Unit4 ERP ist beherrschbar, flexibel und einfach erweiterbar: eine klare Empfehlung.“**

Materna wechselte im Jahr 2000 vom Buchungssystem Quantum Mega-K und mehreren Einzellösungen für Warenwirtschaft und Projektverfolgung zu Unit4 Agresso (heute „Unit4 ERP“).

Die wichtigsten Vorteile:

- Schnelle Implementierung innerhalb von 3,5 Monaten
- Flexibel und kostengünstig: kaum Support durch Unit4 notwendig, Support und Anpassung durch eigene Key-User
- Minimaler Personalaufwand, fast unverändert seit 20 Jahren
- Hohe Mitarbeiterzufriedenheit, keine zusätzlichen Schulungen
- Einfache Anbindung an Fremdsysteme
- Erweiterbar und beherrschbar

**„Wir suchten im Jahr 2000 ein System, das die Projekte kaufmännisch optimal abbildet.“**

Materna startete 1980 in Dortmund mit Software für Großrechner. Mit dem Boom der Client-Systeme begann das Wachstum. Heute ist die Materna-Gruppe breit aufgestellt mit Kunden von Behörden über Industrieunternehmen bis zu Flughäfen. Materna konzentriert sich auf die Fokusfelder Verwaltung digital, Enterprise Service Management, Passenger

### Branche

IT-Dienstleistungen

### Standort

Zentrale in Dortmund, Deutschland; international in 13 Ländern

### Größe

Rund 2.600 Mitarbeiter, 355,1 Mio. Euro Umsatz

### Produkt

Unit4 ERP

### Herausforderungen

Umstieg von einem Alt-System für die Finanzbuchhaltung, geprägt von zähen Prozessen, und von Excel-basiertem Controlling auf Unit4 ERP für Finanzmanagement/FiBu, Projektmanagement, operatives Berichtswesen. Planung und Steuerung der Unternehmensgruppe, des Wachstums und Sicherung der Spitzenposition und der ambitionierten Ziele (Verdoppelung von Umsatz und Personal von 2021 bis 2025).

### Kennzahlen

**20 Jahre**

Ohne Bedarf an zusätzlichen Ressourcen für die Verwaltung des Systems

**3,5 Monate**

Schnelle Implementierung in der Zentrale und den Tochtergesellschaften

## „Beherrschbarkeit, auch mit einem sehr kleinen Team, ist für mich das Wesentliche.“

**René Geilfus**

President Enterprise Services bei Materna

Journey, SAP-Transformation, Journey2Cloud, Cyber Security, Digital Experience, Nachhaltigkeit & Widerstandsfähigkeit und Data Economy.

Wie man eine Führungsposition in der IT-Branche erobert, über Jahrzehnte ausbaut und dabei manchen Wettbewerber ohne viel Aufsehens hinter sich lässt, zeigt Materna bis heute. Das Unternehmen setzt schon seit dem Jahr 2000 auf Unit4 ERP. René Geilfus, President Materna Enterprise Services, erinnert sich an die Zeit vor der Einführung von Unit4: „Im Jahr 1999 habe ich mit einem Kollegen aus dem Controlling erst einmal ein Controlling-Konzept für Materna geschrieben. Wir sprachen mit den Fachabteilungen und evaluierten über Workshops: Über welche kaufmännischen Informationen verfügen wir? Wie werden sie den Mitarbeitern präsentiert? Welche Informationen fehlen, welche brauchen wir? Wo sind die Schmerzpunkte? Und wohin will Materna?“

### „Ziel war es, die unterschiedlichen Welten in einem System zu verheiraten.“

René Geilfus und sein Team identifizierten 1999 eine ganze Reihe von Schmerzpunkten. In Sachen Buchungssystem arbeitete Materna jahrelang mit einem Produkt, das den Erwartungen nicht mehr entsprach. Die Mitarbeiter vermissten beim Reporting wichtige Funktionen, bestimmte Auswertungen konnten nicht aus dem System heraus

generiert werden. „Es war zum Beispiel immer schwierig, die Personalkosten auf Projekte bezogen auszuweisen“, erklärt René Geilfus.

Man behalf sich mit Tricks und Workarounds: „Wir haben uns mit einem selbst entwickelten Projektverfolgungssystem und stundenbasierten Auswertungen geholfen“, ergänzt Geilfus. Das übergeordnete Controlling erfolgte ausschließlich auf Basis von Excel. Es gab keine integrierte Auftragsabwicklung. Das Programm wurde im Wesentlichen zum Erstellen der Ausgangsrechnungen verwendet. „Einzelne Projekte ließen sich nur sehr dezentral steuern und finanzwirtschaftliche Kennzahlen nur aufwändig ermitteln“, fasst Geilfus die Probleme zusammen.

In den Gesprächen mit den Fachabteilungen, der Finanzbuchhaltung und den Projektleitern kristallisierten sich die Kernprobleme und ein Lösungsansatz heraus. René Geilfus: „Wir hatten ein reines Finanzbuchhaltungs-System, eine Kostenstellen-/Kostenträger-Rechnung, dazu ein integriertes Verkauf- und Einkaufstool, über die wir Ausgangsrechnungen schreiben konnten, aber das war es auch schon. Für unsere Projekte nutzten wir ein selbst entwickeltes Projektverfolgungssystem und wir versuchten, den Projektleitern Projektfunktionen bereitzustellen. Unser Ziel war es, diese Welten endlich zu verheiraten. Mit einem System, das die Projekte kaufmännisch optimal abbildet.“

### „Gesucht: ein System ohne hohe Consulting-Kosten.“

Materna suchte also eine integrierte, flexible und zeitgemäße ERP-Lösung zur Umsetzung des Controlling-Konzepts sowie für die Steuerung der einzelnen Geschäftseinheiten und die Reorganisation des internen Informations-Controllings und Berichtswesens.

Das Pflichtenheft definierte die zentralen Anforderungen: Das neue System sollte dem technologischen State-of-the-Art entsprechen, flexibel und handhabbar sein – und das mit minimalem Personalaufwand. „Wir suchten eine Software, die durch unsere Key-Anwender nach der Systemeinführung einfach und problemlos anpassbar und selbständig erweiterbar ist – ohne hohe Consulting-Kosten“, so René Geilfus.

Nach der Evaluation mehrerer Angebote und einer Shortlist mit ausgesprochen prominenten Namen fiel die Wahl klar auf Unit4 ERP (damals „Unit4 Agresso“).

### „Es ist ausgesprochen einfach, Unit4 ERP anzupassen.“

Überzeugt hatte Unit4 insbesondere mit der Wirtschaftlichkeit und Agilität des Gesamtkonzepts, der Möglichkeit zur Implementierung innerhalb kürzester Zeit und der einfachen Anpassung, z.B. die durch Materna selbst realisierte Anbindung an eine eigene Timesheet-Lösung.

„Unit4 hat sich in diesen Punkten von den Mitbewerbern deutlich

abgehoben. Es ist wirklich ausgesprochen einfach, das System an eigene Anforderungen anzupassen“, führt Geilfus weiter aus. „Wir haben gesehen, dass dieses Produkt state-of-the-art ist und dass es im Vergleich zu Mitbewerbern definitiv die Nase vorn hat. Mir war auch bewusst, dass ich das System mit einem relativ kleinen Team von Key-Usern betreiben werde, es sollte also schnell beherrschbar sein. Das hat sich bestätigt. Unit4 ist auch aus heutiger Sicht die richtige Entscheidung.“ René Geilfus ergänzt: „Bei anderen Anbietern sind die Folgekosten für Anpassungen und Änderungen wesentlich höher.“

### Nur 3,5 Monate: rasantes Rollout in der Zentrale und bei Materna-Töchtern

Ein wichtiges Auswahlkriterium war die von Unit4 prognostizierte Schnelligkeit der Einführung. Diese gelang perfekt: In nur 3,5 Monaten führte Materna Unit4 ERP ein. Dabei zahlte sich die intensive Vorphase der Evaluierung aller betrieblichen Erfordernisse über die Abteilungen hinweg aus. René Geilfus: „Wir erlebten ein perfektes und hoch motiviertes interdisziplinäres Team, sowohl von Unit4 als auch von unserer Seite. Etwas Neues einzuführen kann ja manchmal schwierig sein, wenn man dabei alte Systeme ablöst. Bei uns aber war die Bereitschaft dazu auf allen Ebenen da.“ Danach wurde Unit4 ERP auch bei einigen Materna-Töchtern im In- und Ausland eingeführt – eigenständig durch Materna und ohne Unterstützung durch Unit4. René Geilfus: „Wir haben uns damals auch deshalb für Unit4 entschieden,

weil es ein mehrsprachiges und international einsetzbares System ist.

Wir haben im Ausland kleinere Tochterunternehmen mit 50 bis 100 Mitarbeitern, bei denen wir im Laufe der Zeit mehrere Mandanten einführt. Insofern haben sich die Anforderungen bis heute nicht geändert. Unit4 kann das bedienen.“

Auch die Flexibilität, einfache Anpassung und Robustheit des Systems haben sich über all die Jahre bewährt. René Geilfus: „Der realisierte Kundennutzen des Systems damals waren die schnelle Implementierung, die kostengünstige und einfache Anpassung an bestehende Systeme. Heute kann ich diese noch ergänzen mit der einfachen Anbindung an Fremdsysteme. Ein Beispiel: Für ein Eingangrechnungsarchiv haben wir eine kleinere Lösung von außen dazu genommen. Die Anbindung an Unit4 ERP wurde mit Unterstützung von Unit4 sehr schnell gelöst. Der Aufwand war flexibel, überschaubar und aus meiner Sicht absolut legitim. Kostengünstig ist Unit4 nach wie vor.“

### „Es wird nicht viele Anbieter geben, die da mithalten könnten.“

Und wie bewertet René Geilfus heute Unit4 angesichts des Wachstums der Materna-Gruppe? „Ich glaube nicht, dass es viele Unternehmen dieser Größe gibt, die ein ERP-System mit nur zweieinhalb Administratoren bzw. Mitarbeitern, die gleichzeitig auch noch viele andere Aufgaben haben, fahren können. Und es wird nicht viele Anbieter geben, die da mithalten könnten.“ René Geilfus fasst zusammen: „Beherrschbarkeit

ist für mich das Wesentliche. Wir führen die Updates ja selber durch, ohne Unterstützung durch Unit4-Consultants.

Manche Unternehmen sind bei großen Updates möglicherweise ein paar Tage nicht arbeitsfähig. Dieses Problem haben wir nicht. ... Eine Zusammenarbeit über 20 Jahre ist schon etwas Seltenes heutzutage. Würde ich die Entscheidung heute genauso treffen? Sehr wahrscheinlich. Und wenn etwas mal nicht direkt zu unserem Projektgeschäft passt: Unit4 ERP ist auf jeden Fall einfach anpassbar. Auch Entwicklungen wie den virtuellen Assistenten finde ich interessant, die Bereiche Timesheet oder die Smartphone-Nutzung. Unit4 ERP kann ich auch international aufgestellten Unternehmen definitiv empfehlen.“

