

Unter dem Motto: "Wissen teilen"

SOPRA Lösungstag

„Wir haben unsere Produktpalette stark erweitert und sind ein Komplettanbieter im ERP-Markt“, mit diesen Worten verdeutlichte Martin Sedlmayr, Geschäftsführer der SOPRA EDV-Informationssysteme GmbH, auf dem SOPRA Kundentag am 24. Oktober in Ismaning, dass sich das Unternehmen mittlerweile der gesamten IT-Thematik annimmt.

Neue Entwicklungen, Technologien und Herausforderungen seitens der Gesetzgeber und der Märkte waren nur einige wichtige Überschriften für diese Veranstaltung. So hat die SOPRA mittlerweile 150 Kunden aus der Nahrungs- und Genussmittelbranche und baut diesen Markt weiter stark aus. 1500 Kunden zählt das ERP System eEvolution mit div. Branchenausprägungen mittlerweile, dass SOPRA als einer der Gründungsgesellschaften der nGoup GmbH & Co. KG vertreibt.

„Beim Rohstoffmanagement ist SOPRA mit EVS Marktführer; hier zählen wir 110 Molkereien zu unseren Kunden“, so Sedlmayr weiter.

Alles RFID?

Einen Einblick in die Welt der Radiofrequenz Identifikation (RFID) gab Prof. Dr. Wilking, Hochschule Niederrhein. RFID bietet in Produktionsnetzwerken diverse Potentiale. Beim Hersteller liegen diese z. B. in der Standardisierung, dem Wareneingang, der Materialbereitstellung, der Wareneinlagerung, Versandvorbereitung, Verladung, Transport, Bestandsführung, der Rückverfolgbarkeit u.v.m.

Kosten für die Transponder und den Fehlerraten sowie in der Technik und ihrer Anwendung. So müssen beispielsweise sogenannte „Sweet Spots“ berücksichtigt werden. Insgesamt, so Prof. Wilking, hängt der Erfolg von der Wirtschaftlichkeit (Geschäftsanalyse und Business Case), der Eignung des Designs der Pilotanwendung als Modell eines späteren Betriebes, dem Risikomanagement, der besonderen Berücksichtigung technischer Parameter und nicht zuletzt von der Kommunikation ab.

Verbraucherrends erkennen!

SOPRA bietet hier mit professionellen Online-Shop Lösungen und einem von SOPRA auf die Branche(n) eingestellten CRM System die richtigen Antworten. Unter CRM wird eine Managementphilosophie verstanden, die den Aufbau und die Pflege langfristiger und profitabler Kundenbeziehungen zum Ziel hat. Kennzeichnend ist dabei der zielgerichtete Einsatz spezialisierter Informationssysteme (CRM-Systeme), welche alle kundennahen Prozesse in Marketing, Verkauf und Service unterstützen, die anfallenden Daten sammeln und integriert bereitstellen.

Wie sieht der SOPRA Beratungsansatz aus?

SOPRA bedient sich der SIX SIGMA Methodik, die Ende der 80er von Motorola und GE entwickelt wurde, zur Gestaltung und Verbesserung von Prozessen aus Sicht des QM. Dieses System wird mittlerweile auch zur Verbesserung der Kundenzufriedenheit und zur Kosteneinsparung genommen. Letztendlich bedeutet SIX SIGMA einen Prozess systemisch zu zentrieren und keine Fehler aufkommen zu lassen.

Fazit des diesjährigen SOPRA Kundentages

„Kompetenz für Informationstechnologie in allen Facetten zu zeigen, denn wir wissen, dass mittelständische Unternehmen in Fragen der Informationstechnologie einen Komplettanbieter bevorzugen, der die Prozesse in ihrer Gesamtheit optimiert. Auf unserem Solution Day hat SOPRA gezeigt, dass alle drei Software-Geschäftsbereichen – ERP, Rohstoffmanagement und CRM – gut für die Zukunft - mit dem Produkt eEvolution aufgestellt sind“

Die SOPRA GmbH in Ismaning ist ein hochspezialisierter Softwarehersteller für den Mittelstand und bietet eine ausgereifte Standard-Software, die alle Prozesse innerhalb eines Unternehmens abbildet und steuert – von der Produktion über den Handel bis zur Personal- und Finanzverwaltung. Zugleich ist das ERP System eine flexible Plattform für die speziellen Anforderungen einer Branche und damit auch die Schnittstelle aller elektronischen Geschäftsprozesse.

Andreas Blüher

blueher@sopra-gmbh.de
SOPRA EDV-Informationssysteme GmbH
Mühlenstraße 1
85737 Ismaning
+49 89 961004-0
+49 89 96100-96