

Der Anwender steht im Mittelpunkt

Nach erfolgloser Suche nach einem geeigneten ERP-System entschloss sich das Meller Metallunternehmen GLA-WEL GmbH, selbst ein für sich passendes System zu entwickeln. Mit Erfolg. Nun gibt es nicht nur die so dringend benötigte anwenderfreundliche ERP-Software, sondern auch ein neues Unternehmen:

Octoflex Software GmbH

Geschäftsführer Stephan GlaHS erklärt in diesem Interview, warum es zur Firmengründung kam und weshalb die Octoflex[®]-ERP-Software alle benötigten Anforderungen für die betriebliche Organisation mittelständischer Fertigungsbetriebe abdeckt.



Stephan GlaHS – Geschäftsführer Octoflex Software GmbH

„Unsere Produkte stehen für leistungsstarke Einfachheit und intuitive Bedienbarkeit. Der Anwender steht für uns während der Entwicklung immer im Mittelpunkt.“

Octoflex Software GmbH ist seit Juli 2008 auf dem Markt. Bekanntermaßen gibt es eine Vielzahl von ERP-Anbietern, die Systemlösungen für mittelständische Betriebe anbieten.

Warum sollte sich gerade Ihre Betriebssoftware langfristig durchsetzen?

GlaHS: Wir kennen unsere Wettbewerber und deren Produkte noch nicht zu 100 Prozent, aber einige kennen wir schon ganz gut. Oft stellen wir fest, dass deren Anspruch an die Produkte nicht an unseren Anspruch heranreicht. Sie scheinen damit aber durchaus Erfolg zu haben, woraus ich den Schluss ziehe, dass wir dann erst recht erfolgreich sein müssen. Ob ich damit richtigliege, wird die Zukunft zeigen. Ich bin da aber sehr zuversichtlich.

Welchen Anspruch meinen Sie denn konkret?

GlaHS: Damit meine ich konkret die intuitive Bedienung und die leistungsstarke Einfachheit unseres Produkts. Ich bin davon überzeugt, wenn wir diesen Anspruch nie aus den Augen verlieren, befinden wir uns auf dem richtigen Weg. Uns ist klar, das ist sicherlich kein vollkommen neuer Anspruch, aber bei uns hat er einfach einen höheren Stellenwert.

Sie sprechen von „Leistungsstarker Einfachheit“. Das hört sich zuerst etwas verwirrend an. Was meinen Sie damit?

GlaHS: Wenn wir interessierten Kunden unser Produkt vorstellen, haben sie sich meist das eine oder das andere Mitbewerber-Produkt bereits angeschaut. Sie scheinen dann oft verblüfft, dass Octoflex[®] ERP so viel weniger kompliziert ist, aber doch über alle wesentlichen Merkmale und Funktionen verfügt, die sie für ihre Betriebsorganisation benötigen. Genau dies begreife ich als „Leistungsstarke Einfachheit“.

Und worin genau unterscheidet sich Ihr Produkt von anderen ERP-Softwarelösungen?

GlaHS: Wenn wir allein die Anzahl an Leistungsmerkmalen betrachten, liegen wir hinter einigen Konkurrenzprodukten momentan natürlich noch zurück. Wir nehmen aber wahr, dass unsere Kunden an der Software kaum etwas vermissen und froh sind, eine Lösung gefunden zu haben, die übersichtlich und trotzdem leistungsstark ist. Manchmal habe ich den Eindruck, dass hier wohl auch emotionale Faktoren eine Rolle spielen. Es geht einfach darum, ob man sich wohlfühlt, wenn man mit der Software konfrontiert wird und damit arbeitet. Das scheint bei Octoflex[®] ERP glücklicherweise durchweg der Fall zu sein.



„Nur wenn unsere Kunden zufrieden sind, kann ich ruhig schlafen. Daher legen wir viel Wert auf Qualitätskontrolle und die partnerschaftliche und ehrliche Zusammenarbeit mit den Kunden.“

Demnach ist Octoflex[®] ERP unkompliziert und einfach zu bedienen. Der Nutzer kann sich also dank der intuitiv zu bedienenden Systemoberfläche schon nach kurzer Zeit mühelos zurechtfinden. Könnte man sagen, dass bei Ihnen der Anwender und seine Bedürfnisse im Mittelpunkt stehen?

Glabs: Ja, genauso ist es. Ein Softwareentwickler hält sein Produkt wohl immer für gut bedienbar und übersichtlich, auch wenn das für Außenstehende oft gar nicht der Fall ist. Als Entwickler sollte man über die Fähigkeit verfügen, sich in andere Menschen hineinzusetzen, um das Produkt mit ihren Augen zu sehen. Ich denke, dass ich über diese Fähigkeit verfüge, und sehe dies durchaus als einen Grund für die breite Akzeptanz der Octoflex[®]-Benutzer-Oberflächen. Um es etwas anschaulicher auszudrücken: Beim Erstkontakt mit einem Geldautomaten bei der Bank haben viele keinerlei Probleme, das gewünschte Bargeld zu erhalten. Das klappt meist ohne nähere Erläuterung, sondern die Bedienung erschließt sich praktisch ohne Lernprozess. Das ist für mich der Inbegriff von Intuitivität. Mit intuitiver Bedienung werben allerdings leider viele. Ob sie wirklich vorhanden ist, zeigt sich, wenn der Benutzer zufrieden ist und sagt: „Mensch, ist doch alles ganz leicht...“ Wir möchten, dass er dies bei Octoflex[®] ERP sagt, dann sind wir zufrieden.

Eine Unternehmensphilosophie oder ein Wertekodex beschreiben eine spezifische Unternehmenskultur. Wie schaut es in Ihrem Unternehmen aus? Was ist Ihnen wichtig?

Glabs: Ganz klar, zufriedene Kunden. Unzufriedene Kunden lassen mich nicht ruhig schlafen. Aus diesem Grund denke ich immer ernsthaft darüber nach, wenn ich mit einem potenziellen Kunden über seine Geschäftsabläufe spreche, ob ich ihm mit unserem Produkt wirklich helfen kann. Wenn ich glaube, dass er mit Octoflex[®] ERP nicht glücklich wird oder keine realistische Verbesserung erzielen kann, dann sage ich es auch. Ich würde ihm dann sogar ein Konkurrenzprodukt empfehlen. Ich behaupte mal, dass in dieser Branche oft nur der reine Vertragsabschluss zählt, egal, ob der Kunde dann nachher Probleme hat oder die Einführung zwei Jahre dauert. Von solchen Praktiken wollen wir uns deutlich distanzieren. Wir wollen, dass unsere Kunden

rundum zufrieden sind und die bestmögliche Unterstützung bekommen, die man von einem qualitativ hochwertigen EDV-System für die Betriebsorganisation erwarten kann. So kann ich dann neben zufriedenen Kunden wohl die ehrliche und partnerschaftliche Zusammenarbeit als Wert definieren. Dies sollte heute selbstverständlich sein.

Wenn Sie von Qualität sprechen, was genau meinen Sie damit?

Glabs: In unseren Produkten steckt viel Herzblut. Wir kommen aus einem mittelständischen Familienbetrieb, für den Qualität oberstes Gebot ist. Natürlich ist Qualität auf ein Softwareprodukt übertragen schlecht greifbar, aber ich denke, dass man schnell merkt, was gemeint ist, wenn man mit Octoflex[®] ERP arbeitet. Ferner befindet sich unsere Entwicklungsabteilung in Deutschland, an einem einzigen Standort, und daran soll sich auch künftig nichts ändern. Aussagen wie „Wir schicken die Anforderung mal an unser Entwicklerteam in Malta“ sind für mich auch in ferner Zukunft undenkbar. Der Kunde benötigt einen kompetenten Ansprechpartner, der bei Bedarf sofort für den Kunden da ist. Qualität und lange Wartezeiten oder das Verlagern von Verantwortlichkeiten passen nicht zueinander. Wir tragen die Verantwortung für die Qualität unseres Produktes, so wie wir verantwortlich dafür sind, dass der Kunde reibungslos seinen Betriebsablauf mithilfe unserer Software verwalten und organisieren kann.

Glauben Sie an Ihren Erfolg?

Glabs: Sonst wäre ich das Risiko einer Firmengründung nicht eingegangen. Mit unseren Produkten und unserer Philosophie wollen wir dem Kunden das Gefühl geben, richtig und gut aufgehoben zu sein. Und dieses Gefühl soll er auch nie verlieren. Dafür und daran arbeiten wir täglich. Als Unternehmer überlasse ich natürlich nichts dem Zufall und wir arbeiten in einem Team, welches sehr strukturiert und gezielt vorgeht. Sobald man ein gemeinsames Ziel verfolgt und gerne gemeinsam daran arbeitet, dann kann man viel erreichen. Man sagt ja, aller Anfang sei schwer, aber unsere Startbedingungen waren sehr positiv und ich bin von unserem Erfolg überzeugt. In welchem Maße er sich einstellt, kann nur die Zukunft zeigen.

„Unsere Software kann
 branchenunabhängig eingesetzt werden.
 Sie hilft bestehende Betriebsprozesse
 zu vereinfachen und damit zu
 optimieren, egal um welchen Betrieb es
 sich handelt.“



Wir haben bisher noch nicht über Ihre Zielgruppe gesprochen. Welche haben Sie vor Augen?

Glabs: Momentan ziehen Lohnfertiger und Fertigungsbetriebe allgemein den größten Nutzen aus Octoflex® ERP. Künftig soll sich der Kundenkreis natürlich erweitern. Unsere Software ist branchenunabhängig einsetzbar. Da bleiben uns vielfältige Möglichkeiten.

Sie persönlich kommen aus einem Laserschneidbetrieb. Welche Ansprüche sollte Ihre Firma erfüllen, wenn sie Laserschneidbetriebe mit Ihren Produkten zufriedenstellen möchte?

Glabs: Die ERP-Lösung soll die bestehenden Betriebsprozesse unterstützen oder verbessern, aber keinesfalls verändern oder verkomplizieren. In einem Laserschneidbetrieb wird man mit einer Vielzahl von Kundenartikeln konfrontiert, die in den unterschiedlichsten Materialien und Blechstärken daherkommen. Leistungsmerkmale wie „kundenspezifische Artikel“ sind da unerlässlich. Man weiß auch nie, ob sich die bestellten Artikel in der Zukunft nochmals wiederholen oder nicht. Ein System, welches schnell und übersichtlich auch mit großen Datenmengen umgehen kann, ist da von entscheidender Bedeutung. Bei GLA-WEL GmbH, aus der wir ja entstanden sind, arbeitet das System tagtäglich lässig mit einem Volumen von fast 100.000 Artikeln, zum größten Teil kundenspezifisch. Da sind wir aber noch lange nicht am Limit. Ein weiterer Anspruch von Laserschneidbetrieben liegt darin, dass für das Schachteln von Laserteilen auf Blechtafeln über Kundenaufträge hinweg eine bestmögliche Ausnutzung von Maschinen und Material erreicht wird. Dazu bieten wir eine umfassende Anbindung an TruTopsFab von Trumpf. Für Maschinen anderer Hersteller sehen wir in der Realisierung einer entsprechenden Schnittstelle eine Herausforderung, der wir uns bei Bedarf gern stellen werden.

Wie sehen die nächsten Schritte aus? Was steht künftig bei Octoflex Software GmbH an und wie geht es in der Produktentwicklung weiter?

Glabs: Das Unternehmen wird sich den wachsenden Anforderungen stellen müssen. Auf die werden wir reagieren.

Vertriebstechnisch möchten wir Partner in ganz Deutschland finden, die sich mit unserer Philosophie und unseren Produkten identifizieren können. Vorerst sehen wir aber vor allem auch in unserem lokalen Umkreis ein interessantes Kunden- und Partnerpotenzial. In der Produktentwicklung wird es einige interessante Neuerungen geben. Wir sind dabei, das Dokumentenmanagement zu erweitern, um der revisions-sicheren Archivierung Rechnung zu tragen. Im Kern der Software werden wir Octoflex® ERP nach und nach in ein ERP-Framework verwandeln, um Partnern die Möglichkeit zu geben, mit und für Octoflex® zu entwickeln. Letztendlich dient dies aber vor allem dazu, für Kundenanpassungen nicht unbedingt am Programmcode etwas ändern zu müssen, sondern alleine durch Konfiguration die gewünschten Leistungsmerkmale zu implementieren.

Fakten über Octoflex® ERP:

- Leistungsfähiges Client-Server-System auf Datenbank MySQL®
- Extrem schneller Datenzugriff für flüssiges, verzögerungsfreies Arbeiten
- Aus der Praxis entwickelt, anwenderfreundlich und intuitiv
- Kalkulation, Produktionskontrolle und Nachkalkulation einmalig einfach und innovativ
- Betriebsdatenerfassung auf speziell entwickelten Edelstahl-Terminals
- Integriertes Dokumentenmanagement



„Wir sind für die Zukunft gewappnet. Erst wenn wir eine beispiellose Kundenzufriedenheit erreicht haben, sind wir da angekommen, wo wir hinwollen.“

Ihr Unternehmen ist sehr jung und Ihre personellen Ressourcen noch begrenzt. Wie begegnen Sie den damit verbundenen Herausforderungen und einer vielleicht nicht ganz unberechtigten Skepsis potenzieller Kunden?

Glahs: Da treffen Sie mich sicherlich zu diesem Zeitpunkt noch an einem durchaus wunden Punkt. In der Tat müssen wir mit den momentan knappen personellen und auch finanziellen Ressourcen Höchstleistungen vollbringen, die uns mit entsprechend üppigerem Background natürlich wesentlich leichter fallen würden. Ohne Frage liegt das aber in der Natur der Sache und ist nichts Ungewöhnliches, was einem unserer Wettbewerber womöglich anfangs erspart geblieben ist. Da muss jeder durch, und mit der nötigen Geduld, Willen und natürlich einem guten Produkt werden wir unseren Weg gehen. Wir sprudeln über vor Ideen und halten bereits Gedanken fest, die den Programmkern der Version 3 von Octoflex® ERP betreffen. Nicht wenige dieser Gedanken sind durchaus außergewöhnlich und verdienen es zu Recht sich in der Philosophie von Octoflex® widerzuspiegeln.

Was die Skepsis potenzieller Kunden betrifft, die Sie in Ihrer Frage erwähnen, muss ich ganz ehrlich sagen, dass wir darauf nur wenig Einfluss haben. Wir werden unsere Kunden weder belügen noch werden wir Tatsachen verschleiern. Dies würde der Partnerschaft schon in der Basis empfindlich schaden und wäre auch gänzlich gegen unsere Philosophie. Dem potenziellen Kunden, dem unser Produkt gefällt, verlangen wir zum jetzigen Zeitpunkt halt auch etwas Glauben an uns ab. Momentan schätze ich es so ein, dass der prozentuale Anteil unserer Kundenkontakte, die dieses Problem als K.o.-Kriterium betrachten, bei ca. 25 % liegt. Damit müssen wir erst mal leben.

Die unvermeidliche Frage. Wo sehen Sie sich mit der Octoflex Software GmbH in zehn Jahren?

Glahs: Wenn Sie mich so direkt fragen, sehe ich die Octoflex Software GmbH in zehn Jahren als einen der bedeutendsten Business-Software-Anbieter seiner Zeit mit einer beispiellosen Kundenzufriedenheit und Akzeptanz. Dies ist ein Ziel, das wir gerne erreichen möchten. ■

Impressum / Pressekontakt:

Denig & Welkener PR – Agentur für Kommunikation
Subbelrather Straße 262
50825 Köln

Tel.: 0221 / 690 47 89
Fax: 0221 / 690 47 89
Mail: info@denig-welkener-pr.de
Web: www.denig-welkener-pr.de

Weitere Infos über Octoflex® ERP und die Octoflex Software GmbH finden Sie im Internet:

www.octoflex.de

Octoflex Software GmbH
Friesenweg 8a
49324 Melle

Tel.: 0 54 22 / 60 50-0
Fax: 0 54 22 / 60 50-100
Mail: info@octoflex.de
Web: **www.octoflex.de**