

Treesoft GmbH & Co. KG

Treesoft GmbH & Co. KG
Telefon +49 2266 4763-800
Fax +49 2266 4763-900

info@treesoft.de
www.treesoft.de

Erfolgsbericht



Erfolgsbericht
Treesoft Office: CAD · CRM · ERP

*Polytech Systeme AG
Hübelacherstrasse 15
5242 Lupfig – Schweiz
Telefon: +41 56 464 00 20
E-Mail: info@polytech.ch
Internet: www.polytech.ch*



Treesoft Erfolgsbericht

Die Polytech Systeme AG setzt alle drei Treesoft Office Software-Module CAD, CRM und ERP ein.

Der Inhaber sowie alle Mitarbeiter sind total begeistert.



Die Polytech Systeme AG mit Sitz in der Schweiz, im Folgenden Polytech genannt, hat innerhalb von gerade einmal 15 Monaten alle drei Treesoft Office Software-Module CAD, CRM und ERP gekauft und erfolgreich im Unternehmen eingeführt. Hier berichtet der Geschäftsführer und Inhaber Markus Willi, wie es dazu kam, und warum er und seine Mitarbeiter mit dieser Entscheidung so glücklich sind.

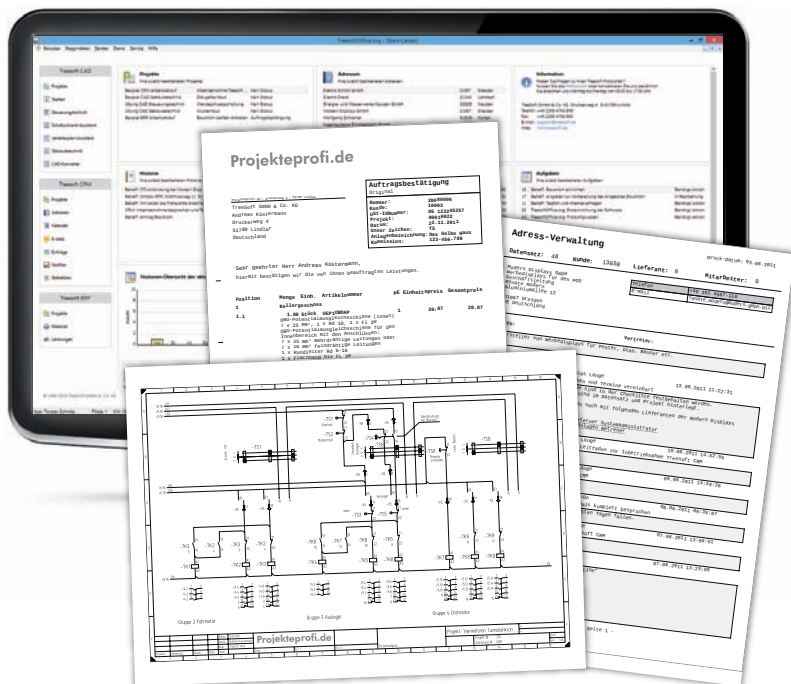


Abbildung:
Modulare Software für alle Elektrotechnik-Aufgaben:
Projektieren · Planen · Kalkulieren

Der Kunde

Markus Willi erlernte einen elektrotechnischen Beruf und hat sich stets weitergebildet. Nach seiner Grundausbildung sammelte er in zwei unterschiedlichen Unternehmen über sechs Jahre im In- und Ausland Erfahrung im Bereich der Steuerungstechnik. Sehr schnell zeigte sich hier sein Talent, Projekte mit einer Mischung aus Erfahrung, gutem Bauchgefühl und dem absolut notwendigen Minimum an Aufwand richtig kalkulieren zu können. Seine Kalkulationen beinhalteten stets den für eine detaillierte Planung notwendigen Aufwand. Die Qualität der Planung und sein gutes Projektmanagement waren der Garant für die Einhaltung der kalkulierten Material- und Lohnkosten. Damit waren stets die unabdingbaren Voraussetzungen für eine gewinnbringende Realisierung der Projekte gegeben. Zudem war Markus Willi immer bereit, Verantwortung zu übernehmen und wenn ihm ein Fehler unterlaufen ist, diesen auch einzugestehen. Das eröffnete ihm die Möglichkeit, seine Fehler zu untersuchen und daraus zu lernen.

Mit diesen Voraussetzungen war der Weg in die Selbstständigkeit fast unausweichlich vorgegeben. Das hat er dann auch im Jahr 1989 mit einem Partner umgesetzt. So entstand in 23 Jahren ein in der Schweiz namhafter Anbieter von Automations-Lösungen mit 28 Mitarbeitern. Im Jahr 2010 erkrankte Markus Willi und war aus gesundheitlichen Gründen gezwungen, eine längere Rehabilitationsphase einzulegen. Seinem Charakter entsprechend hat er diese Zeit dafür genutzt, seine gesamte Lebenssituation neu zu überdenken. Er entwickelte einen Businessplan, wie ein Unternehmen nach seinen Idealen aussehen und agieren müsste. Die in seiner Abwesenheit seitens seiner Partner vorgenommenen strukturellen Änderungen im Unternehmen und die als Konsequenz daraus geführten Gespräche offenbarten sehr schnell, dass die Unterschiede in der Vorstellung der Unternehmensführung offensichtlich unüberbrückbar waren.



Abbildung:
Markus Willi – Geschäftsführer und Inhaber der
Polytech Systeme AG

Seine Idee zum Kauf eines Unternehmens

An diesem Punkt entstand bei Markus Willi der Wunsch, ein Unternehmen zu finden, welches er kaufen und dann ausschließlich nach seinen Vorstellungen und Idealen restrukturieren und führen kann.

Das Angebot zum Kauf der Polytech Systeme AG

Wie das Schicksal manchmal so spielt, hat im Jahr 2012 Herr Christian Bracher, der damalige Hauptaktionär von Polytech, ihm das Unternehmen zum Kauf angeboten.

Polytech war Herrn Markus Willi bestens bekannt. Sein erstes Unternehmen hatte die Gründung initialisiert und war bis Ende 2012 auch Aktionär von Polytech. Aufgrund der nicht ausreichenden Manpower und des fehlenden technischen Know-hows hatte Polytech viele Leistungen outgesourct. Er selbst realisierte einige Jahre vollständig die Steuerungstechnik-Projekte für Polytech, und zwar von der Erstellung der Schaltpläne bis zur Programmierung der SPS-Steuerungen und HMI-Systeme.



Abbildung:
Firmendomizil der Polytech Systeme AG

Businessplan für die Potytech Systeme AG

Markus Willi hatte einen guten Businessplan entwickelt. Das Unternehmen war genau so aufgestellt, wie es zur Umsetzung seines Plans hätte besser nicht sein können.

Insbesondere der Wunsch, einen gewissen Grundumsatz durch bestehende Wartungsverträge sicherzustellen, sah er durch den im Jahr 2000 seitens der Polytech vollzogenen Kauf der Abteilung Industrie-Systeme der Hectronic AG mit der daran geknüpften Übernahme sämtlicher Projektunterlagen und Service- und Wartungsverträge als gegeben.

Sein Plan sah vor den Deckungsbeitrag an den durch Polytech realisierten Projekten, bei identischem Auftragsvolumen, durch sukzessives Insourcing der bis dahin an externe Dienstleister vergebenen Aufträge, deutlich zu steigern. Er selbst verfügte über das notwendige Know-how Projekte zu planen und die Schaltpläne sowie die SPS-Programme erstellen zu können; und er wusste genau, welche Deckungsbeiträge man damit erzielen kann.

Das alles waren für ihn Argumente, dieses Wagnis einzugehen. Er wollte diesen Schritt aber nur gemeinsam mit seiner Frau gehen und nur unter der Voraussetzung, dass man das Unternehmen auch vollständig übernehmen kann.

Monika und Markus Willi kaufen die Polytech Systeme AG

Im Dezember 2012 waren alle gewünschten Punkte erfüllt und nach einer intensiven Betriebsanalyse haben Markus Willi und Christian Bracher die Modalitäten der Übernahme per Handschlag besiegelt. Der getroffenen Vereinbarung entsprechend hat Monika Willi im Januar 2013 das erste Aktienpaket und Markus Willi im Januar 2014 das zweite Aktienpaket der Polytech Systeme AG gekauft.

Gekauft wurde ein in der Branche sehr gut eingeführtes Unternehmen, ein gepflegter Kundenstamm, Wartungsverträge, Projektdossiers, Infrastrukturen, eine DOS-basierte Administrationssoftware, ein großes Ersatzteillager und Werkzeuge. Zur weiteren Sicherung von Know-how wurden zwei Mitarbeiter übernommen. Zudem war der ehemalige Inhaber, Herr Christian Bracher, so begeistert von den Ideen im ausgearbeiteten Businessplan, dass er selber unbedingt die Übernahme begleiten wollte. Noch heute, mit fast 70 Jahren, unterstützt er Polytech mit einem 40%-Arbeitspensum.



Abbildung:
Markus Willi (rechts) mit Christian Bracher (links),
damaliger Hauptaktionär der Polytech Systeme AG

Auswertung der Betriebsanalyse

Eines offenbarte die von Markus Willi durchgeführte Betriebsanalyse jedoch recht deutlich: bei Polytech fehlten klare Strukturen, ein gutes Workflow-Management und die passende Software, mit der sich diese Ziele auch umsetzen lassen.

Am deutlichsten offenbarten sich die hier geschilderten Mängel im Bereich der Steuerungstechnik. Markus Willi war sich von Beginn an bewusst, dass sich die von ihm gesteckten Ziele einer effizienten und fehlerfreien Umsetzung von anspruchsvollen Projekten im Bereich der Steuerungstechnik nur durch den Einsatz einer hervorragenden Elektro-CAD Software realisieren lassen.

Anforderungsprofil Elektro-CAD Software (Auszug)

Aus seinen vorangegangenen Tätigkeiten waren Herrn Markus Willi bereits einige hochpreisige Elektro-CAD Programme bekannt. Er kannte den vermeintlichen Marktführer und hat selber lange Jahre mit einem ähnlich teuren Produkt eines Mitbewerbers gearbeitet.

Er wusste demnach von den hohen Preisen und der Komplexität dieser Produkte. Zudem war ihm aus leidvollen Erfahrungen bekannt, dass in der heutigen Zeit von XING und ähnlichen Plattformen Mitarbeiter, die nachweislich ein so komplexes System dann tatsächlich gut bedienen können, regelmäßig abgeworben werden. Das in die Ausbildung dieser Mitarbeiter investierte Geld geht damit entweder verloren, oder man ist den teilweise völlig überzogenen Gehaltsforderungen eines solchen Mitarbeiters geradezu machtlos ausgeliefert.

Für Polytech wünschte er sich eine Elektro-CAD Software mit einem aus seiner Sicht akzeptablen Preis-/Leistungsverhältnis. Das gesteckte Budget von 7.000,00 Schweizer Franken für einen Arbeitsplatz sollte nicht überschritten werden. Er war jedoch nicht gewillt, auf die zur Umsetzung der von ihm hoch gesteckten Ziele notwendige Funktionalität zu verzichten.

Als erfahrener Benutzer wusste Markus Willi ganz genau, welche Funktionen er unbedingt benötigte (Must-have) und welche Funktionen er gerne hätte (Nice-to-have). Zudem sollte sich die Software nach zwei bis maximal vier Tagen Schulung gut bedienen lassen.

Die Komplexität der ihm bekannten, hochpreisigen Produkte führte er in erster Linie auf die schier unzähligen Möglichkeiten zur Parametrisierung der einzelnen Funktionen zurück.

Herr Willi war durchaus gewillt, seine zur Schaltplanerstellung getroffenen Definitionen an die in der Software implementierten Möglichkeiten zur Parametrisierung der einzelnen Funktionen anzupassen. Was er nicht mehr wollte, war eine Software, die zwar theoretisch alles kann, jedoch damit auch so komplex ist, dass sich diese ohne einen exorbitant hohen Schulungsaufwand nicht oder nur unzureichend bedienen lässt.

Im Folgenden haben wir (auszugsweise) die Funktionen benannt, die Markus Willi als zwingend vorausgesetzt hat. In den häufig vorhandenen Anmerkungen haben wir zudem auch die Dinge benannt, die in der Software definitiv besser oder anders gelöst sein sollten als in den Produkten, mit denen Markus Willi bereits gearbeitet hat.

- Projekte mit einer Größe von 500 Schaltplanseiten und mehr mussten von dieser Software einfach, schnell und rationell zu erstellen sein.
- Eine DIN-gerechte Schaltplanerstellung muss die Software in jedem Fall allumfassend unterstützen. Die Möglichkeiten zur Parametrisierung der Funktionen sollten jedoch auf das dafür notwendige Minimum begrenzt sein und damit eine einfache Bedienung der Software gewährleisten.
- Die Software sollte unbedingt auf einer SQL-Datenbank basieren damit die Daten sicher gespeichert, leicht abzufragen und strukturiert auszugeben sind.

- Nach seinen Vorstellungen sollte sich ein Schaltplan zum überwiegenden Teil durch das Zusammenkopieren einzelner Schaltplanseiten aus Standardvorlagen oder beliebigen Projekten erstellen lassen. In den ihm bekannten Systemen war das nur stark eingeschränkt möglich. Durch die darin implementierten Online-Prüfungen war man hier gezwungen, jeden vermeintlichen Fehler direkt zu korrigieren. Konnte man die Online-Prüfung abschalten, dann musste man für die Offline-Prüfung zuerst die gewünschten Prüfläufe definieren. Das war aus seiner Sicht alles sehr umständlich.
- Für den Benutzer sollten jederzeit alle für die Projektierung relevanten Daten auf Knopfdruck online abrufbar sein.
 - Wenn er eine Teildarstellung (Kontakt) der vollständigen Darstellung des Betriebsmittels (z.B. Motorschütz) durch das Antragen der dem Betriebsmittel gemeinsamen Betriebsmittel-Kennzeichnung zuordnet, dann möchte er auf Knopfdruck die Anzahl und die Art der bereits zugeordneten Kontakte angezeigt bekommen.
 - Wenn er eine Klemme setzt und diese durch das Antragen der Betriebsmittelkennzeichnung einer Klemmleiste zuordnet, dann möchte er auf Knopfdruck sehen, wie viele Klemmen dieser Klemmleiste bereits zugeordnet wurden und auf welchen Schaltplan-Seiten sich diese befinden.
 - Wenn er ein Potential kennzeichnet, dann möchte er wissen, auf welcher Schaltplan-Seite das Potential gebildet und auf welchen Seiten es wie oft verwendet wurde.
 - Zudem möchte er in diesen Funktionen durch das Anklicken des gewünschten Eintrages automatisch die Schaltplan-Seite aufrufen können, auf der sich das Betriebsmittel, die Teildarstellung, die Klemme oder das Potential befinden.
 - Ausdrücklich nicht gewünscht war eine oft nervige Online-Prüfung, die dem Benutzer diese Informationen immer automatisch anzeigt und bei auftretenden Fehlern zwingt, diese direkt zu korrigieren.

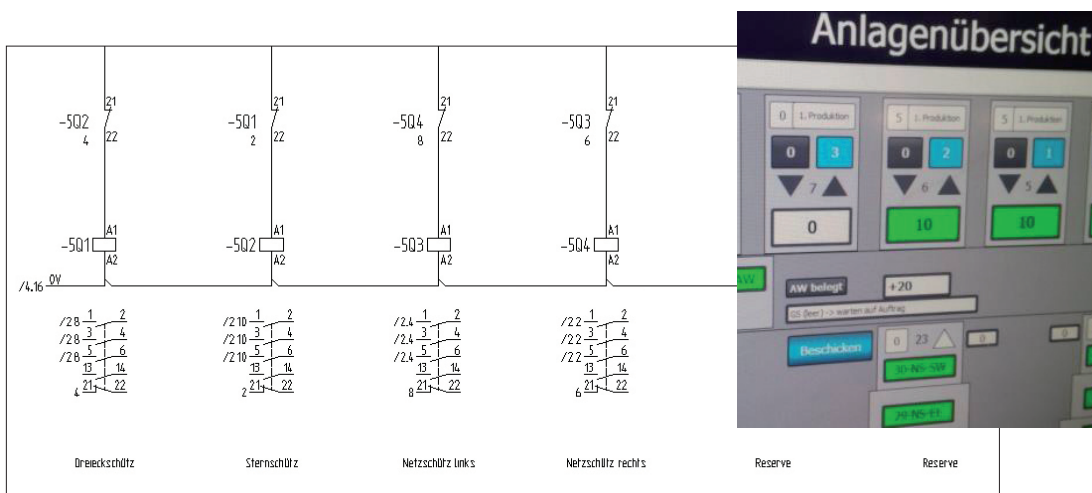


Abbildung: Beispiel eines Treesoft CAD Zeichnungsausschnittes mit Kontaktspiegeln; deutlich erkennbar ist die DIN-gerechte Ausführung des Querverweises (rechtsbündige Texte, links vom Bauteil).

- Symbole sollten sich einfach und, wenn möglich, direkt im Schaltplan erstellen lassen. In den ihm bekannten Softwarepaketen mussten Symbole in einem Symboleditor erstellt werden. Die Bedienung dieser Editoren war aus seiner Sicht sehr komplex. Zudem waren die Proportionen damit erst nach der Erstellung, beim Einsetzen des Symbols in den Schaltplan, überprüfbar. Stimmten diese nicht, dann musste das gesamte Prozedere wiederholt werden.
- Die Software sollte auf Knopfdruck Stücklisten, einen Klemmenplan und einen Kabelplan generieren. Wenn er da noch eine einfache Möglichkeit hätte, den Aufbau selbst zu bestimmen und die Formulare ggf. nach seinen Wünschen anzupassen, dann wäre er rundum zufrieden.
- Die Software sollte sich sehr gut über die Tastatur bedienen lassen.

Markus Willi ist fest davon überzeugt, dass eine gut durchdachte Tastaturbedienung die unabdingbare Voraussetzung für eine schnelle Bedienung einer Software ist. Er konnte noch nie verstehen, dass es Benutzer gibt, die in einer Windows Software die Befehle zum Ausschneiden (Strg+X), Kopieren (Strg+C) und Einfügen (Strg+V) über das Menü oder Kontextmenü aufrufen.

Web-Recherche

Über eine Web-Recherche wollte Markus Willi die für ihn passende Elektro-CAD Software finden. Im Folgenden haben wir in komprimierter Form wiedergegeben, nach welchen Kriterien Herr Markus Willi die selektierten Produkte aussortiert und warum er letztendlich alle Treesoft Office Produkte, Treesoft CAD, Treesoft CRM und Treesoft ERP gekauft hat.



Abbildung: Die Startseite der Treesoft Webseite ist für Interessenten und Kunden, vom Produktportfolio bis zum Service, übersichtlich aufgebaut.

Budget

Aufgrund des gesetzten Budgets und weil er eine einfach zu bedienende Software suchte, schieden der vermeintliche Marktführer und alle ähnlich hochpreisigen Produkte direkt aus.

Etabliert und deutsch

Es war Markus Willi bekannt, dass der deutsche Maschinen- und Anlagenbau eine führende Position am Weltmarkt einnimmt. Die ihm bekannten Elektro-CAD Programme waren alles Produkte deutscher Hersteller. Aus den hier benannten Gründen ging er davon aus, dass ein etablierter deutscher Hersteller am ehesten eine Software liefern kann, die seine hochgesteckten Anforderungen erfüllt.

Internetauftritt

Produkte, die weniger als 1.000,00 EUR kosten, hat er sich nur flüchtig angesehen. Nach kurzer Betrachtung der Internetseiten wusste Markus Willi, dass er mit Produkten dieser Preisklasse seine ambitionierten Ziele wohl nicht umsetzen kann. Aus denselben Gründen schieden für ihn auch alle Freeware- und Billigprodukte direkt aus. Unter Berücksichtigung der hier beschriebenen Kriterien beschränkte sich das Angebot sehr schnell auf drei Produkte.

Impressum

Als Erstes hat er sich das Impressum dieser drei Anbieter angesehen. Das eine Unternehmen hatte seinen Hauptsitz offensichtlich in Frankreich. Das zweite Unternehmen gehörte einer deutschen Unternehmensgruppe an. Die Treesoft GmbH & Co. KG, im folgenden Treesoft genannt, konnte demgegenüber hier direkt punkten. Es war ein deutsches Unternehmen, das bereits 27 Jahre am Markt war und vom Inhaber geführt wurde.

Software-Service

Polytech hat selber viele Service- und Wartungsverträge mit ihren Kunden. Aus diesem Grund hat Markus Willi direkt ein besonderes Augenmerk auf den angebotenen Service gerichtet. Hier interessierten ihn neben den jährlichen Folgekosten auch der Umfang der darin enthaltenen Leistungen.

Aufgrund seiner negativen Erfahrungen war er nicht mehr gewillt, Reaktionszeiten von 24 Stunden zu akzeptieren, in denen Fragen aufgenommen und im besten Fall erst am nächsten Tag telefonisch (wenn überhaupt) beantwortet wurden. Er wollte einen allumfassenden Service und keinen Vertrag, der nur die kostenfreie Lieferung von Updates beinhaltet und wo Upgrades gesondert in Rechnung gestellt werden.

Auf der Internetseite des französischen Anbieters fand er zunächst nur die Information, von wann bis wann die Hotline erreichbar ist. Nach langer Suche fand er dann wenigstens eine punktuelle Beschreibung der Leistungen, die im Rahmen eines Wartungsvertrages erbracht würden. Den Vertrag selbst, Preislisten oder sonstige Angaben zu den Kosten, fand er jedoch nicht.

Bei dem anderen Anbieter war es fast identisch. In der punktuellen Auflistung der Leistungen fiel ihm jedoch insbesondere der Punkt „Umfangreiche Begleitdaten (Symbole und Herstellerdaten)“ ins Auge. Wenn dieser Punkt nur mit einem gültigen Wartungsvertrag erfüllt ist und er bei Kündigung des selbigen nicht mehr in der gewohnten Form auf alle Symbole und Herstellerdaten zugreifen kann, wie es bis zu diesem Zeitpunkt der Fall war, dann war das in seinen Augen eine Knebelung, die er in keinsten Weise gutheißen konnte.

Herr Willi gehört zu den Menschen, die einen Wartungsvertrag oder Software-Servicevertrag als absolut sinnvoll erachten, schließlich verdient er ja selber Geld mit solchen Verträgen. Hier vertritt er jedoch ganz klar die Meinung, dass der Kunde durch die erbrachten Leistungen die Fortführung eines solchen Vertrages für sinnvoll erachten sollte. Eine Knebelung, die dadurch erreicht wird, dass ein Produkt bei Kündigung eines solchen Vertrages nur noch stark eingeschränkt nutzbar ist, erschien ihm inakzeptabel.

Auch hier hob sich Treesoft erneut positiv von den anderen Anbietern ab. Er konnte nicht nur die Preislisten downloaden, sondern auch die Geschäftsbedingungen zum Software-Servicevertrag. In dem Vertrag fand er keinen Hinweis auf eine Knebelung. Was ihm aber auffiel, war die unter „Punkt 5“ genannte Kompatibilitätsgarantie.

In der ihm bekannten Software war es bei einem Upgrade möglich, die mit der Vorgänger-Version erstellten Projekte zu übernehmen. Aus leidvoller Erfahrung wusste Markus Willi jedoch auch, dass das Einspielen und die Konvertierung eines Projektes, das mit einer wesentlich älteren Version erstellt wurde, nicht möglich war.

Wenn Treesoft CAD die Kriterien für die angepriesene Kompatibilitätsgarantie tatsächlich erfüllt, dann wäre das ein wichtiges Argument für eine Kaufentscheidung. Aus diesem Grund wollte er sich diesen Punkt in einem Beratungsgespräch noch einmal genau erläutern lassen.



Abbildung:
Treesoft Hotline – Software-Servicekunden profitieren
als V.I.P.-Kunden.

Offene Informationspolitik

Von Beginn an gefiel ihm die offene Informationspolitik von Treesoft. Der Internetauftritt ließ keine Wünsche offen. Hier fand er, neben ausführlichen Produktbeschreibungen mit Texten und Videos, auch direkt Preislisten und die Geschäftsbedingungen und wie erwähnt auch die Geschäftsbedingungen zum Software-Servicevertrag. So stellte er sich eine Internetseite vor. Hier wurde er wirklich allumfassend informiert, und das fühlte sich sehr gut an.

Treesoft Office: CAD · CRM · ERP

Schon auf der Startseite propagierte Treesoft ein modulares Elektro-CAD · CRM · ERP Konzept. Die Vorteile dieses Konzepts wurden in einer punktuellen Auflistung benannt.



Was sein Interesse geweckt hat

Eigentlich war Markus Willi nur auf der Suche nach einer guten Elektro-CAD Software, aber jeder der hier benannten Punkte steigerte sein Interesse, mehr über dieses Konzept zu erfahren. Offensichtlich arbeiteten alle drei Produkte auf einer gemeinsamen und sogar kostenlosen Firebird SQL-Datenbank. Über das Menü „Software“ konnte er direkt die gewünschten Informationen zu dem jeweiligen Produkt aufrufen.

Zu lösende Aufgaben

Bei Polytech wurden bis zu diesem Zeitpunkt Adressen überwiegend in Outlook, teilweise aber auch in einer uralten Adressverwaltung oder in Excel gespeichert.

Die getroffenen Festlegungen zur projektbezogenen Ablage der E-Mails waren umständlich und damit auch fehleranfällig. Laut Verfahrensanweisung war in Outlook zu jedem Projekt ein Ordner mit dem dafür festgelegten Namen anzulegen. Die zwingend zu erstellenden Unterordner „Eingang“ und „Ausgang“ dienten zur Unterscheidung von eingehenden und ausgehenden E-Mails. Die Masse der Projekte ließ das System jedoch sehr schnell unübersichtlich werden.

Kam es zum Auftrag, oder sollte bei einem neuen Lieferanten etwas bestellt werden, dann mussten aufgrund der fehlenden Schnittstelle zu Outlook diese Kunden- oder Lieferanten-Adressen in der verwendeten ERP-Software ein zweites Mal vollständig neu angelegt werden.

Das verwendete CAD konnte nur dann Stücklisten generieren, wenn zu jedem verwendeten Betriebsmittel in den CAD-Stammdaten das entsprechende Material angelegt und anschließend dem Betriebsmittel auch zugeordnet wurde. Die Verwendung von Stücklisten und Leistungen war noch nicht einmal vorgesehen.

Aufgrund fehlender Schnittstellen musste jedes im CAD neu verwendete Material in der eingesetzten ERP-Software noch einmal vollständig angelegt werden. Die in der ERP-Software implementierte DATANORM-Schnittstelle und der Umstand, dass fast alle Lieferanten ihr Material-Angebot in Form von DATANORM-Dateien und in der Regel sogar mit den Kunden individuell ausgehandelten Preisen zum Einlesen zur Verfügung stellen, suggerierte zunächst eine Lösung dieses Problems. Leider stand in der verwendeten CAD-Software eine DATANORM-Schnittstelle nicht zur Verfügung.

Zudem verwendeten die Lieferanten zur eindeutigen Identifizierung der Material-Datensätze selbst vergebene Materialnummern. Hersteller- oder EAN-Nummern wurden fast nie und wenn, dann nicht in den im DATANORM-Format dafür vorgesehenen Feldern benannt.

Durch das Einlesen der DATANORM-Dateien drei unterschiedlicher Lieferanten wurde deshalb ein Material, welches alle drei Lieferanten anbieten, auch dreimal und ein Material, welches nur zwei dieser Lieferanten anbieten, auch zweimal und nur das Material, welches nur einer dieser Lieferanten anbietet, auch tatsächlich nur einmal in die Datenbank der verwendeten ERP-Software eingelesen.

Diesem Umstand geschuldet entstanden beim Einlesen der DATANORM-Dateien drei unterschiedlicher Großhändler schnell zwischen 500.000 und 1 Mio. Material-Datensätze in der ERP-Software.

Polytech und vergleichbare Kunden verwenden in der Regel aber gerade einmal zwischen 1.000 und 1.500 unterschiedliche Artikel. Die hohe Anzahl an Material-Datensätzen ist demnach vollkommen überflüssig und erschwert völlig unnötig das Auffinden eines gesuchten Materials.

Eine Lagerverwaltung und ein funktionierendes Bestellwesen lassen sich, basierend auf einer Datenbank, in der zu einem Material fast immer drei, häufig zwei und selten nur ein Datensatz gespeichert ist, definitiv nicht realisieren.

Lösungen

Treesoft Office offerierte Lösungen zu allen der hier benannten Probleme. Treesoft CAD, Treesoft CRM und Treesoft ERP nutzten laut Beschreibung eine gemeinsame Datenbank. Damit waren die beschriebenen Schnittstellenprobleme bereits gelöst, bevor diese überhaupt entstehen konnten.

Der benannte Punkt „Übersichtliche Stammdatenverwaltung und -pflege“ suggerierte zudem eine Lösung zum Problem der redundanten Anlage von Material-Stammdaten beim Einlesen von DATANORM-Dateien. Markus Willi notierte sich die zur Klärung dieses Punktes erforderlichen Fragen.

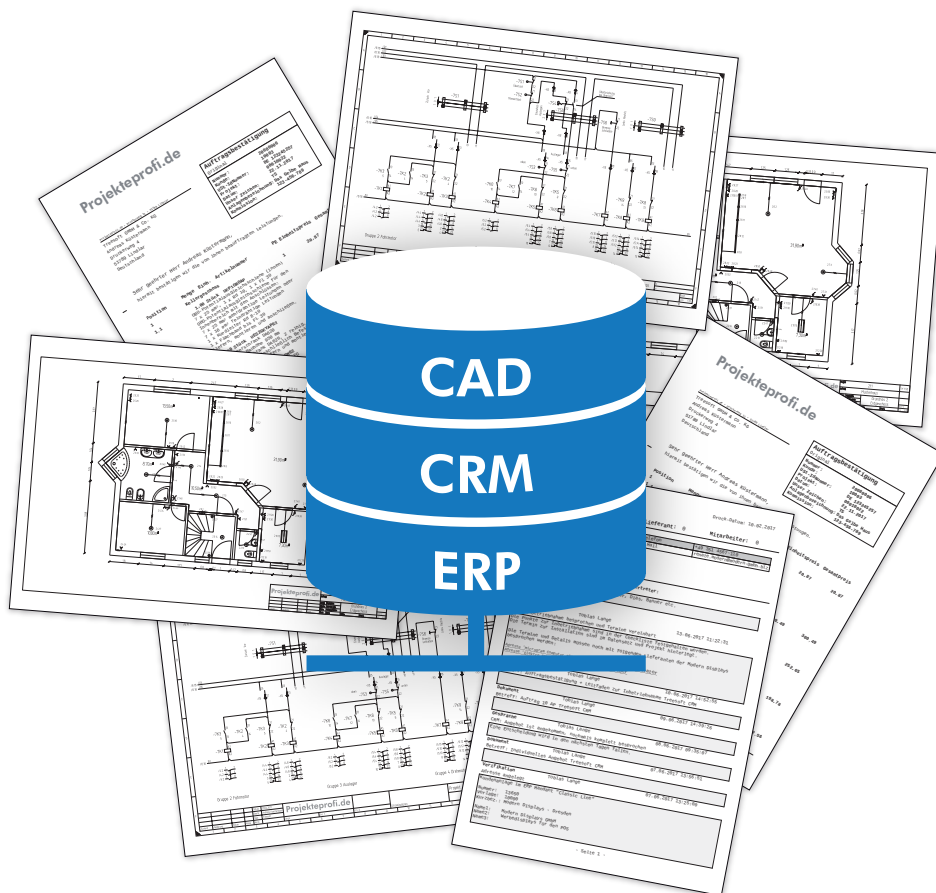


Abbildung:
Treesoft Office: CAD · CRM · ERP - Nutzung einer gemeinsamen, kostenlosen SQL-Datenbank. Alle gemeinsam verwendeten Stammdaten wie beispielsweise Adressen, Ansprechpartner, Material oder Leistungen brauchen nur noch einmal eingegeben und an einer zentralen Stelle gepflegt zu werden.

Modularer Aufbau

Im Zuge seiner Web-Recherche stellte Markus Willi zudem fest, dass Treesoft Office modular aufgebaut ist und er offensichtlich nur die Dinge erwerben muss, die er auch tatsächlich benötigt; das gefiel. Die Preise der einzelnen Produkte und Zusatzmodule erschienen ihm sehr moderat; das gefiel natürlich auch.

Demoversion

Alle drei Hersteller bieten auf ihrer Homepage den kostenfreien Download einer Demoversion an. Eine gute Elektro-CAD Software beinhaltet viele Funktionen und daraus ergibt sich zwangsläufig eine gewisse Komplexität. Für einen schnellen und effektiven Einstieg in die Software empfehlen deshalb alle drei Anbieter die Teilnahme an einer Schulung oder einem Seminar. Markus Willi war sich deshalb bewusst, dass eine objektive Bewertung einer Elektro-CAD Software anhand einer Demoversion extrem zeitintensiv und wahrscheinlich dennoch nur bedingt möglich ist. Drei Produkte mit der gebotenen Intensität zu testen hielt er definitiv für zu aufwendig.

Wählen

Als Ergebnis seiner Web-Recherche war zu diesem Zeitpunkt Treesoft CAD ganz klar das Elektro-CAD Produkt seiner Wahl. Das Treesoft Office Konzept, eine gemeinsame Datenbank für Treesoft CAD, Treesoft CRM und Treesoft ERP zu nutzen, offerierte zudem die Lösung fast aller ihm bekannten Software-Probleme. Aus diesem Grund entschied er sich dafür, die Treesoft CAD Demoversion zu testen.

Downloaden

Er besuchte die Treesoft Webseite und startete den Download der Demoversion. Aus Angst, von irgendwelchen Vertriebsmitarbeitern unter Umständen unerwünscht genervt zu werden, war sein erster Gedanke, in dem bei der Installation angezeigten Formular zur Eingabe seiner Adresse eine Fake-Adresse einzugeben. Die seitens Treesoft praktizierte offene Informationspolitik hat ihm jedoch sehr gut gefallen, und das veranlasste ihn dazu, an dieser Stelle auch offen zu sein.

Installieren

Die Installation war kinderleicht und wenigen Minuten erledigt. Nach dem Start verstand er sehr schnell, warum Treesoft auf der Internetseite immer von Treesoft Office spricht. Die Demoversion beinhaltete offensichtlich alle Treesoft Office Produkte, CAD, CRM und ERP. Die drei Produkte basierten auf einer gemeinsamen Datenbank. Dieses Konzept erschien ihm sehr interessant und er wollte sich zu einem späteren Zeitpunkt auch mit den anderen Produkten beschäftigen. Zuerst galt es jedoch zu entscheiden, ob Treesoft CAD wirklich das Produkt seiner Wahl ist.

Dokumentation

Im Menü „Hilfe“ fand er den Befehl „Dokumentation“. Über diesen Befehl wurde ihm direkt die offensichtlich gleich mitinstallierte Dokumentation angezeigt. Da er ja üben wollte, öffnete er zuerst das „Steuerungstechnik-Übungshandbuch Schnelleinstieg“. Hier war er direkt wieder positiv überrascht. Die Dokumentation war sehr aufwendig gestaltet und hatte das Blattformat DIN A4. Damit war es ihm möglich, diese direkt sauber auszu-drucken. Herr Willi hatte nie verstanden, warum die Dokumentationen in der Regel immer in irgendwelchen Sonderformaten erstellt werden, die von einem Standarddrucker nicht unterstützt werden. Druckt man eine solche Dokumentation auf DIN A4 Papier, dann ist das Blatt in der Regel nur halb bedruckt und das Ganze sieht recht bescheiden aus. Hier war die Dokumentation einladend und er legte gleich los. Das Handbuch hatte gerade einmal 47 Seiten, und nach dem Durcharbeiten war ein neuer Treesoft CAD Fan geboren. Er hatte Lust auf mehr.

Als Nächstes druckte er sich das „Übungshandbuch Steuerungstechnik“ aus. Das hatte 180 Seiten, wobei diese sehr viele anschauliche Bilder beinhalteten. Das Durcharbeiten verging wie im Flug, man verstand alles und lernte die Software wirklich richtig gut kennen.

Abbildung: Dokumentation – Treesoft CAD Steuerungstechnik Übungshandbücher.



Im Menü „Hilfe“ hat er dann noch den Befehl „Tastatur“ gefunden. Über diesen Befehl bekam er eine Übersicht mit allen Tastenkombinationen angezeigt. Schon nach kürzester Zeit stellte er fest, dass hier wohl wirklich mal jemand nachgedacht hat. Die Befehle zum Zeichnen waren L=Linie, R=Rechteck, K=Kreis, T=Text und bei Standards wie Datei öffnen=Strg+O hat man die dafür aus Windows bekannten Tastenkombinationen verwendet. In der Dokumentation wurde man direkt in die Tastaturbedienung eingewiesen.

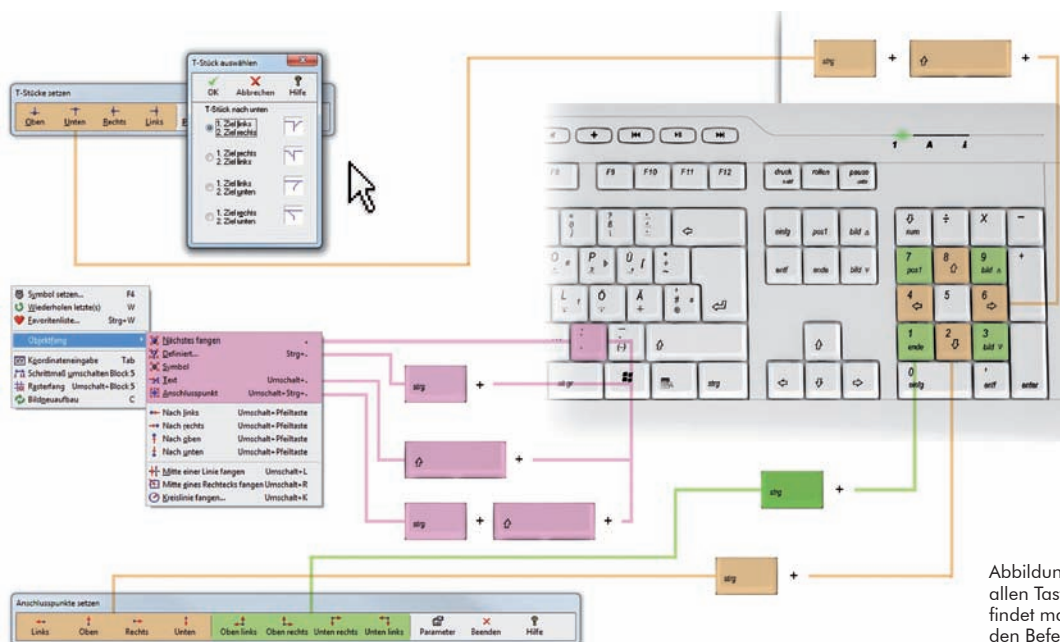


Abbildung: Eine Übersicht mit allen Tastenkombinationen findet man im Menü „Hilfe“ über den Befehl „Tastatur“.

Bewertung

Die Installation ging schnell und einfach. Die Dokumentation war umfangreich, beinhaltete viele selbsterklärende Abbildungen und war anspruchsvoll gestaltet. Er fand sich in der Software sehr schnell zurecht. Die Mausbedienung war so, wie man es von einer guten Windows Software erwartet. Die Tastaturbedienung war außergewöhnlich gut durchdacht.

Treesoft Infopaket

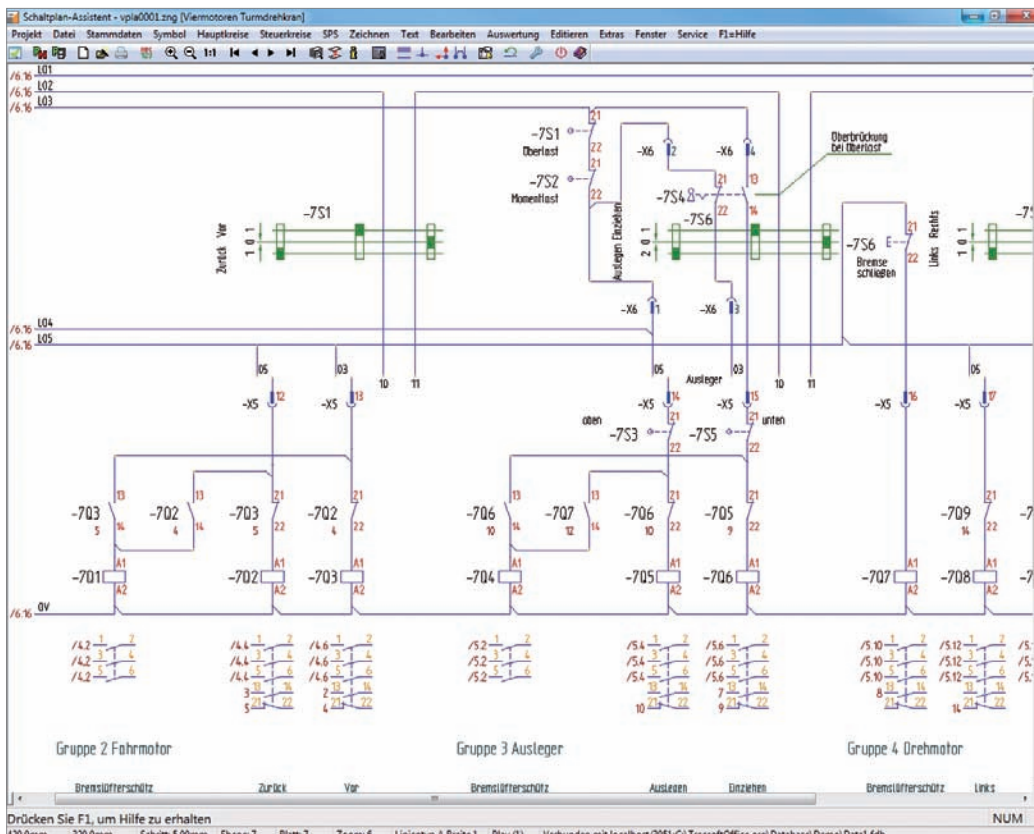
Vier Tage nach dem Download der Demoversion hat Markus Willi automatisch das Treesoft Infopaket per Post erhalten. Hier fand er zu allen Programmen CAD, CRM und ERP Funktionsbeschreibungen, Datenblätter und Preislisten. Offensichtlich beabsichtigte Treesoft alle nicht Internetaffine Interessenten auf diese Weise ähnlich umfangreich zu informieren.

Beratungsgespräche

Er wollte Treesoft für ein Beratungsgespräch kontaktieren. Als ob es Gedankenübertragung wäre, hat sich überraschenderweise am selben Tag ein Treesoft Vertriebsmitarbeiter bei ihm gemeldet.

Beratungsgespräch – Treesoft CAD

Als Erstes galt es, eine Kaufentscheidung zum Elektro-CAD zu treffen. Markus Willi hatte sich über die Treesoft Homepage und die Nutzung der Demoversion ausführlich über Treesoft CAD und die dazu angebotenen Zusatzmodule informiert. In den vor sich liegenden ausgedruckten Preislisten hatte er die seiner Meinung nach unbedingt benötigten Zusatzmodule bereits angekreuzt. Zu den Zusatzmodulen, wo er trotz der detaillierten Informationen und Videos sich nicht ganz sicher war, ob er diese auch und vor allen Dingen sofort benötigt, hatte er sich die zur Klärung erforderlichen Fragen notiert.



Der Treesoft Vertriebsmitarbeiter merkte sehr schnell, dass Markus Willi auf das Beratungsgespräch außerordentlich gut vorbereitet war. Darin begründet konnte er direkt in die Bedarfsanalyse einsteigen.

In der Kalkulation der anstehenden Projekte ging Markus Willi von 70-90 Schaltplanseiten aus, Stücklisten, Klemmenplan und Kabelplan nicht eingerechnet. Hierfür würde eine Treesoft CAD COM Version (begrenzt auf 100 Schaltplanseiten) ausreichen. Der Vertriebsmitarbeiter bestätigte ihm nochmals, dass er jederzeit unter Anrechnung des vollen Kaufpreises ein Cross-Upgrade auf eine Treesoft CAD PRO Version (5000 Schaltplanseiten) durchführen kann und diese auch sofort freigeschaltet wird. Das erfordert lediglich das Einspielen einer neuen Lizenzdatei, die er dann unmittelbar per E-Mail erhält. Selbstverständlich gilt dasselbe für alle Zusatzmodule. Zur Einarbeitung würde das angebotene zweitägige Seminar genügen. Markus Willi konnte so den Invest auf das aktuell notwendige Minimum begrenzen.

Der Vertriebsmitarbeiter fragte dann, ob Markus Willi in seinen Projekten SPS-Baugruppen einsetzt und wenn ja, welche Hersteller er bevorzugt verwendet. Er antwortete, dass ohne SPS-Baugruppen sich seine Projekte überhaupt nicht realisieren ließen und er würde grundsätzlich Siemens SIMATIC S7 Baugruppen einsetzen. Auf den Schaltplanseiten im Steuerungsteil seiner Projekte würden überwiegend die vollständigen Darstellungen der SPS-Baugruppen und die Beschaltung der Ein- und Ausgänge der Teildarstellungen zu diesen Baugruppen dargestellt.

Aufgrund dieser Antwort empfahl der Vertriebsmitarbeiter den Kauf des Treesoft CAD SPS-Assistenten in Kombination mit dem Treesoft CAD Bauteilkatalog „Siemens SIMATIC Automatisierungssysteme“.

Dann fragte Markus Willi, wie man am besten vorhandene Schaltpläne zu den bereits durch die Polytech realisierten Projekten archivieren könne.

Hier bekam er die Antwort, dass sich das Treesoft Scan-Modul zur Archivierung aller ausschließlich in Papierform vorliegenden Schaltpläne empfiehlt. Die einzelnen Schaltplanseiten werden hier als Bitmap gespeichert. Eine Bearbeitung solcher Schaltplan-Seiten ist jedoch nur sehr eingeschränkt möglich. Zudem ist die maximale Qualität der Darstellung auf die Qualität der vorliegenden Papierausgaben der Schaltpläne begrenzt.

Über den Treesoft CAD Konverter lassen sich Schaltpläne, die im DWG oder DXF Format vorliegen, einlesen. Die Schaltpläne liegen anschließend als qualitativ hochwertige Vektorgrafik vor, sind besser zu bearbeiten und belegen zudem deutlich weniger Speicherplatz.

Jetzt wollte er noch wissen, was sich hinter der im Software-Servicevertrag enthaltenen Kompatibilitätsgarantie verbirgt. Der Vertriebsmitarbeiter teilte ihm dazu mit, dass man mit der aktuellen Treesoft CAD Version 6.4 alle Schaltpläne bis zur Version 4.1 aus dem Jahr 1991 direkt einlesen und bearbeiten kann. Dass es möglich ist, 25 Jahre alte Projekte ohne Probleme direkt in der aktuellen Version einer Elektro-CAD Software bearbeiten zu können, hatte er noch nie gehört.

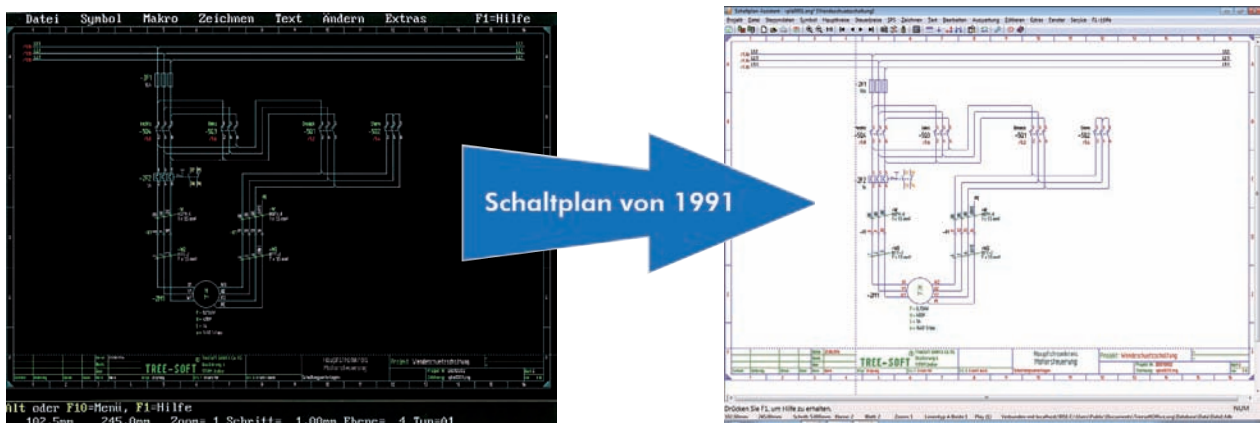


Abbildung:
Kompatibilitätsgarantie und Langzeitarchivierung von Elektro-CAD Projekten – Treesoft sichert zu, dass auch nach mehr als 26 Jahren ein archivierter Schaltplan in der aktuellsten Treesoft CAD Version, beispielsweise von Version 4.3 nach Version 6.5, eingelesen und überarbeitet werden kann.

Beratungsgespräch – Treesoft CRM

Markus Willi registrierte, dass sich der Vertriebsmitarbeiter offensichtlich Notizen machte. Zudem wollte er wissen, wieso er ausgerechnet heute angerufen worden ist.

Der Vertriebsmitarbeiter teilte ihm mit, dass alle erfragten Informationen in Treesoft CRM als Qualifikationen zu seiner Adresse gespeichert, und er die Essenz des Beratungsgespräch in einem Historieneintrag festhalten würde. Ruft ein Interessent an, dann würde im Notifier zum Treesoft CRM direkt das Unternehmen und bei einer persönlichen Durchwahl dazu auch der entsprechende Ansprechpartner angezeigt.

Auf Wunsch könne er die Adresse dann auf Knopfdruck aufrufen. Hier stünden ihm sofort alle zu dieser Adresse erfassten Informationen zur Verfügung. Selbstverständlich werden diese Informationen nur von Treesoft genutzt und sind für Dritte nicht zugänglich und werden auch nicht an Dritte weitergegeben.

Zudem teilte der Vertriebsmitarbeiter Markus Willi mit, dass Treesoft CRM automatisch eine Wiedervorlage anlegt, wenn ein Kunde die Demoversion registriert, sodass der Kunde in der Regel 7 Tage später angerufen wird.

Hier fragte Herr Willi, ob das dasselbe CRM sei, wie in der Demoversion. Der Vertriebsmitarbeiter bejahte das und erklärte Markus Willi, dass man bei Treesoft alles damit macht, d.h. die gesamte E-Mail Verwaltung, mit Versenden von Werbemails, Lizenzschlüsseln, Angeboten usw., automatische Verwaltung der Software-Serviceverträge, Historie zu den Gesprächen, Aufgaben- und Terminverwaltung, Kalender und das gesamte Projektmanagement auch in der Entwicklung, dort sogar mit Zeiterfassung.

Markus Willi war begeistert. Das Hauptmodul Treesoft CRM kostete gerade einmal 500,00 EUR. Bei dem Preis beschloss er für sich, dieses Produkt zum passenden Zeitpunkt einfach zu kaufen.

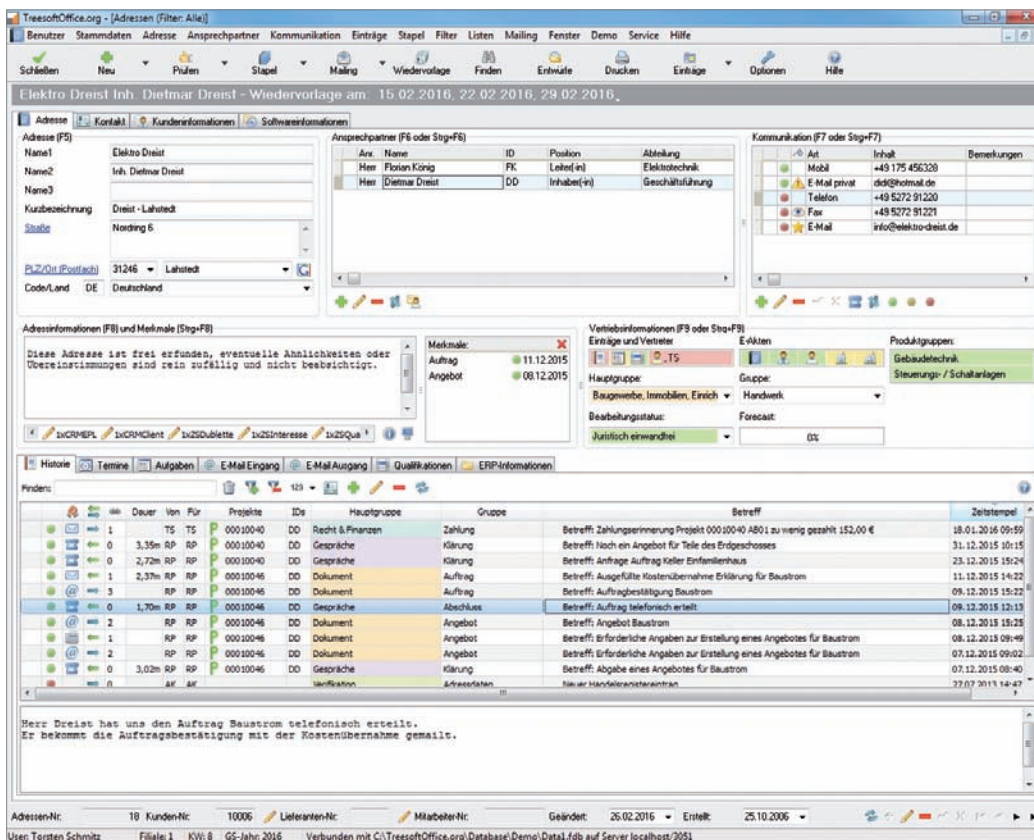


Abbildung: Treesoft CRM Kundenbeziehungsmanagement – Prozesse mit den Kunden erfassen, verwalten und steuern.

Beratungsgespräch – Treesoft ERP

Markus Willi hatte sich in der Demoversion auch schon ein wenig mit dem Treesoft ERP auseinandergesetzt. Er wusste zumindest schon einmal, dass Treesoft ERP eine vollständige Projektabwicklung nach den VOB-Richtlinien ermöglicht.

Die vielen Fragen, die er hatte, wollte er sich in dem jetzt geführten Beratungsgespräch oder einer Präsentation beantworten lassen. Sich in der zur Beantwortung seiner Fragen notwendigen Tiefe in die Demoversion einzuarbeiten, und das ohne Schulung, hielt er für zu zeitaufwendig.

Bei einem Preis von 800,00 EUR und den vielen, in der Nutzung einer gemeinsamen Datenbank begründeten Vorteilen war Treesoft ERP ganz klar das Produkt seiner Wahl.

Als erfahrener Geschäftsführer wusste Markus Willi ganz genau, welche Funktionen Treesoft ERP auf jeden Fall beinhalten müsste (Must-have) und welche Funktionen er gerne hätte (Nice-to-have). Zum Verstehen der Software sollten auch hier zwei bis maximal vier Tage Schulung genügen.

Markus Willi bekundete in dem Gespräch auch sein Interesse an Treesoft ERP. Eine positive Kaufentscheidung könne er jedoch nur dann treffen, wenn Treesoft ERP zumindest die von ihm als zwingend benötigt eingestuft Anforderungen erfülle.

Schon bei der ersten Frage, ob sich die Währung und die Steuersätze entsprechend der in Schweiz geltenden Vorschriften anpassen ließen, wusste der Vertriebsmitarbeiter, dass man solche Fragen am besten in einer gut vorbereiteten Online-Präsentation beantwortet. Aus diesem Grund bat er Markus Willi, ihm die Fragen per E-Mail vorab zukommen zu lassen.

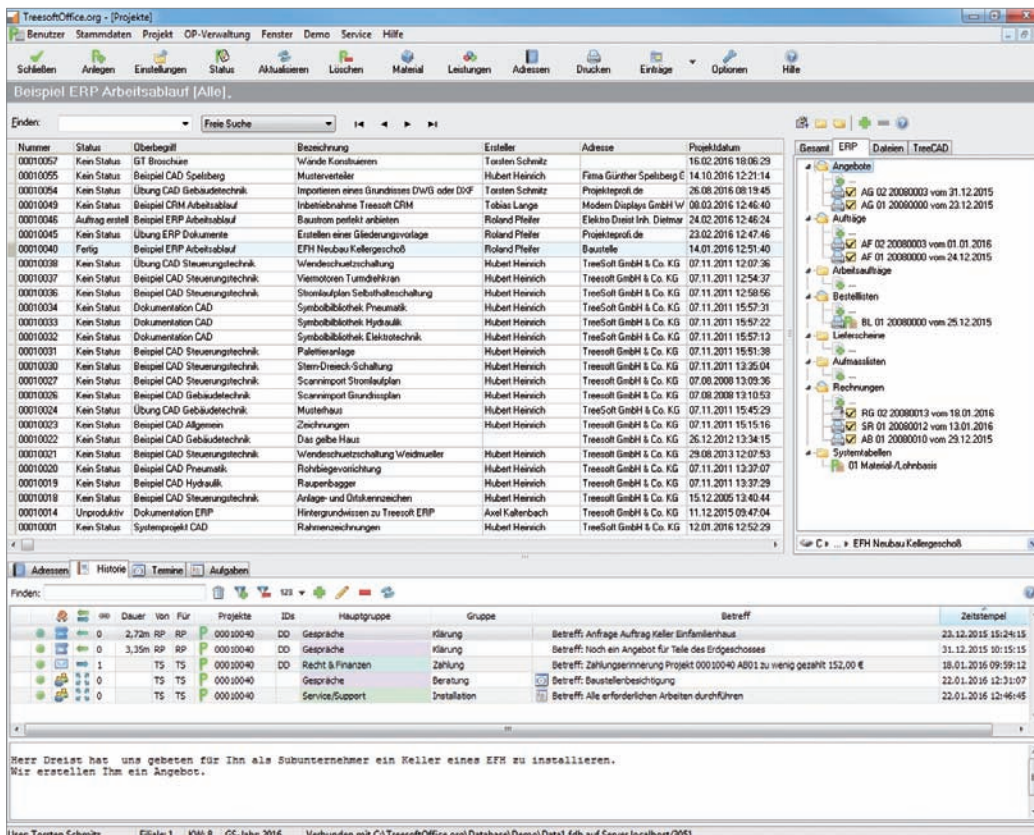


Abbildung: Treesoft ERP Projektfakturerung – schnell und bequem vom Angebot bis zur Rechnung.

Fazit aus den Beratungsgesprächen

Aufgrund seiner Erfahrung mit anderen Software-Produkten hatte Markus Willi direkt die in der Nutzung einer gemeinsamen Datenbank begründeten Vorteile erkannt. Offensichtlich interessierte er sich deshalb für alle Treesoft Office Produkte.

Genauso hatte er die seitens Treesoft betriebene Geschäftspolitik verstanden:

- Das modulare Konzept ermöglichte dem Kunden, genau das zu kaufen, was er zu diesem Zeitpunkt auch tatsächlich benötigte.
- Ein Cross-Upgrade auf eine höherwertige Treesoft CAD Version war jederzeit, und vor allen Dingen unter Anrechnung des vollen Kaufpreises, möglich.
- Aufgrund der offenen Informationspolitik hatte er die Möglichkeit, sich allumfassend im Internet über alle Produkte zu informieren. Als einziger Anbieter konnte er hier auch Preislisten, die Geschäftsbedingungen und die Geschäftsbedingungen zum Software-Servicevertrag downloaden.

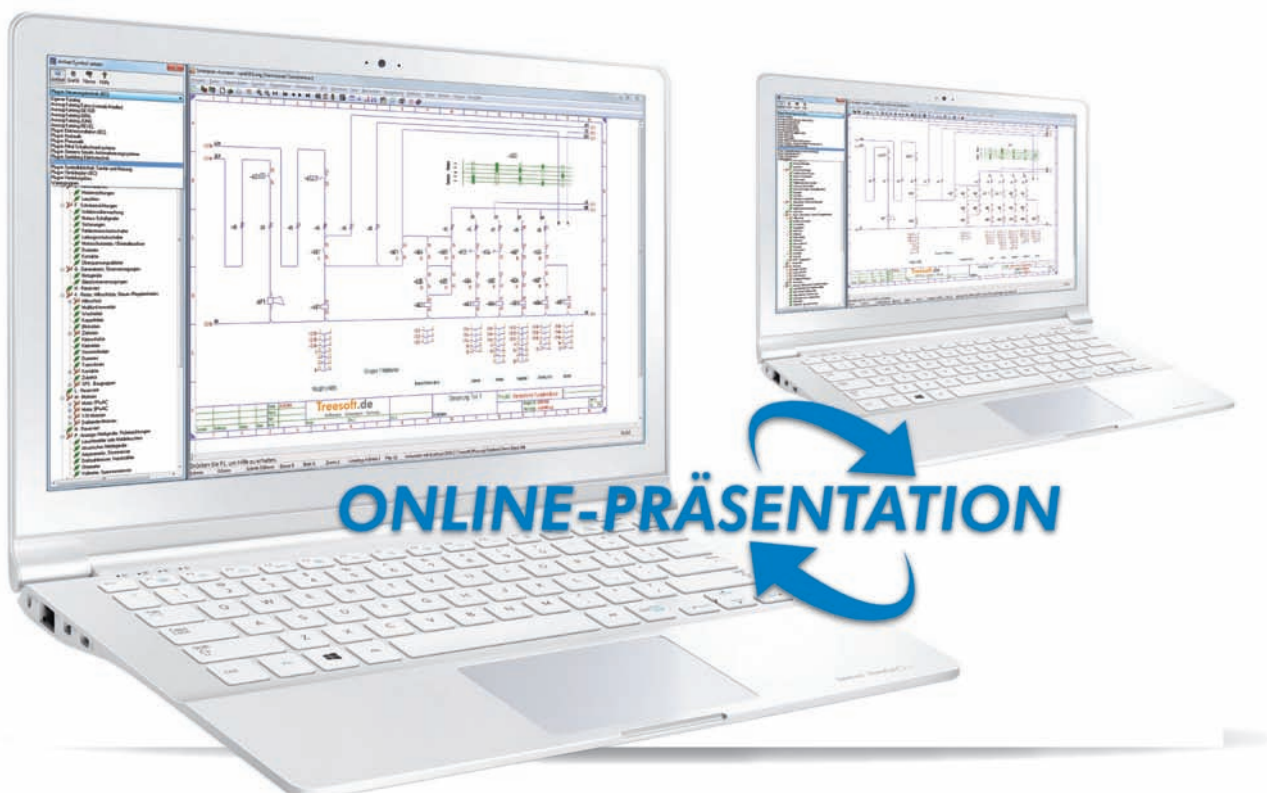
Wenn die Online-Präsentation jetzt noch zeigt, dass die Software alle von ihm als zwingend benötigt eingestuft Funktionen beinhaltet, dann stand einer positiven Kaufentscheidung nichts mehr im Weg.

Online-Präsentationen

Per E-Mail wurde ein Termin für die Online-Präsentation vereinbart. In der E-Mail zur Terminbestätigung hatte Markus Willi alle noch offenen Fragen benannt.

Dem Vertriebsmitarbeiter war es sehr wichtig die Online-Präsentation so vorzubereiten, dass darin in jedem Fall alle übersendeten Fragen zufriedenstellend beantwortet werden.

Um die Beantwortung der zum Teil sehr komplexen Fragen zu Treesoft ERP sicherzustellen, holte er sich die dafür notwendige Unterstützung bei einem Treesoft ERP-Spezialisten. Dieser sollte auch der Online-Präsentation beiwohnen, um den Vertriebsmitarbeiter ggf. zu unterstützen.



Online-Präsentation – Treesoft CAD

Markus Willi hatte sich allumfassend über Treesoft CAD informiert und sich intensiv mit der Demoversion auseinandergesetzt. Aufgrund der durchdachten Benennung der Menüs und Befehle hat er sich sehr schnell in der Software zurechtgefunden. Treesoft CAD ließ sich zudem extrem schnell und fast vollständig über die Tastatur bedienen. Aufgrund der konsequent umgesetzten logischen Vergabe der Tastenkombination zum Befehl - Treesoft verwendet hier den Begriff ACC für Assoziative-CAD-Control - sind die Tasten und Tastenkombinationen extrem einprägsam, L für Linie, R für Rechteck, K für Kreis und T für Text, das behält man sofort. Eigentlich stand für Markus Willi schon vor der Präsentation fest, dass er Treesoft CAD kaufen wird.

Was er dann in der Online-Präsentation gezeigt bekommen hat, verschlug ihm fast den Atem. Über den implementierten Schaltplan-Assistenten ließen sich ganze Funktionsgruppen oder Schaltungen auf Knopfdruck in den Schaltplan einsetzen.

Doch damit nicht genug. Hatte der Benutzer den in der Schaltung verwendeten Betriebsmitteln das gewünschte Material zugeordnet und die zur Definition von Kabeln und Leitungen erforderlichen Informationen, wie Adernummer oder Farbe, Kabeltyp, Anzahl und Querschnitt der Adern und auf Wunsch eine Bezeichnung und die Länge des Kabels angetragen, dann konnte er die Beschriftung, als Ableitung zu der gesetzten Schaltung, speichern. Benötigte er die Schaltung mit den entsprechenden Parametern noch einmal, dann wählt er die entsprechende Ableitung. Die Schaltung wird dann beim Einsetzen direkt automatisch und vollständig beschriftet.

Zudem wurden dabei automatisch zu den Hauptkontakten die entsprechenden Motorschütze in einer Liste gespeichert. Die Schütze lassen sich dann über die Liste in den Schaltplan einsetzen, wobei die Auswahl über das symbolische BMK erfolgt. Anschließend konnte der Benutzer die symbolischen BMK's durch die der eingestellten Bildungsregel entsprechenden BMK's automatisch ersetzen, besser geht es nicht!

Symbole ließen sich extrem einfach und direkt im Schaltplan erstellen. Zudem unterstützten Assistenten den Benutzer bei der Erstellung komplexer Symbole zu einem Schütz, Relais oder einem Gerät.

Über den Befehl „Datei, Ebenen zusammenfügen“ hatte er die gewünschte Möglichkeit, einen Schaltplan durch das Zusammenfügen bereits erstellter Schaltplanseiten zu erstellen. Auch hier wurden seine Erwartungen übertroffen. Auf Wunsch wurden dabei die Betriebsmittelkennzeichen, entsprechend der für das aktive Projekt festgelegten Bildungsregel, direkt geändert.

Im Anschluss daran zeigte der Vertriebsmitarbeiter zunächst die Projektierung von SPS-Baugruppen ohne Zusatzmodul, das erschien einfach und ging schnell.

Dann wiederholte er das Ganze unter Anwendung des Treesoft CAD SPS-Assistenten in Kombination mit dem Treesoft CAD Bauteilkatalog „Siemens SIMATIC Automatisierungssysteme“. Der Bauteilkatalog beinhaltete offensichtlich Symbole mit detailgetreuen Darstellungen zu sämtlichen von ihm bisher eingesetzten Siemens SIMATIC S7 SPS-Baugruppen. Zudem ließen sich im SPS-Assistenten die Baugruppen so parametrieren, dass beim setzen der vollständigen Darstellungen der Baugruppe diese automatisch beschriftet wurden. Auf Wunsch wurden die entsprechenden Teildarstellungen anschließend automatisch gesetzt und analog zu der Vollständigen Darstellung beschriftet. Selbstverständlich konnte der Benutzer anschließend die Teildarstellungen durch das Einfügen oder Entfernen von Ebenen (Schaltplanseiten) auf jede gewünschte Schaltplan-Seite verschieben. Markus Willi erkannte sofort alle sich daraus ergebenden Vorteile. Diese Zusatzmodule mussten gekauft werden!

An dieser Stelle alle Highlights der Online-Präsentation zu beschreiben, würde den Rahmen eines Erfolgsberichtes vollständig sprengen. Eines stand jedoch fest; Markus Willi war restlos begeistert, und die Entscheidung, Treesoft CAD zu kaufen, stand jetzt unwiderruflich fest.

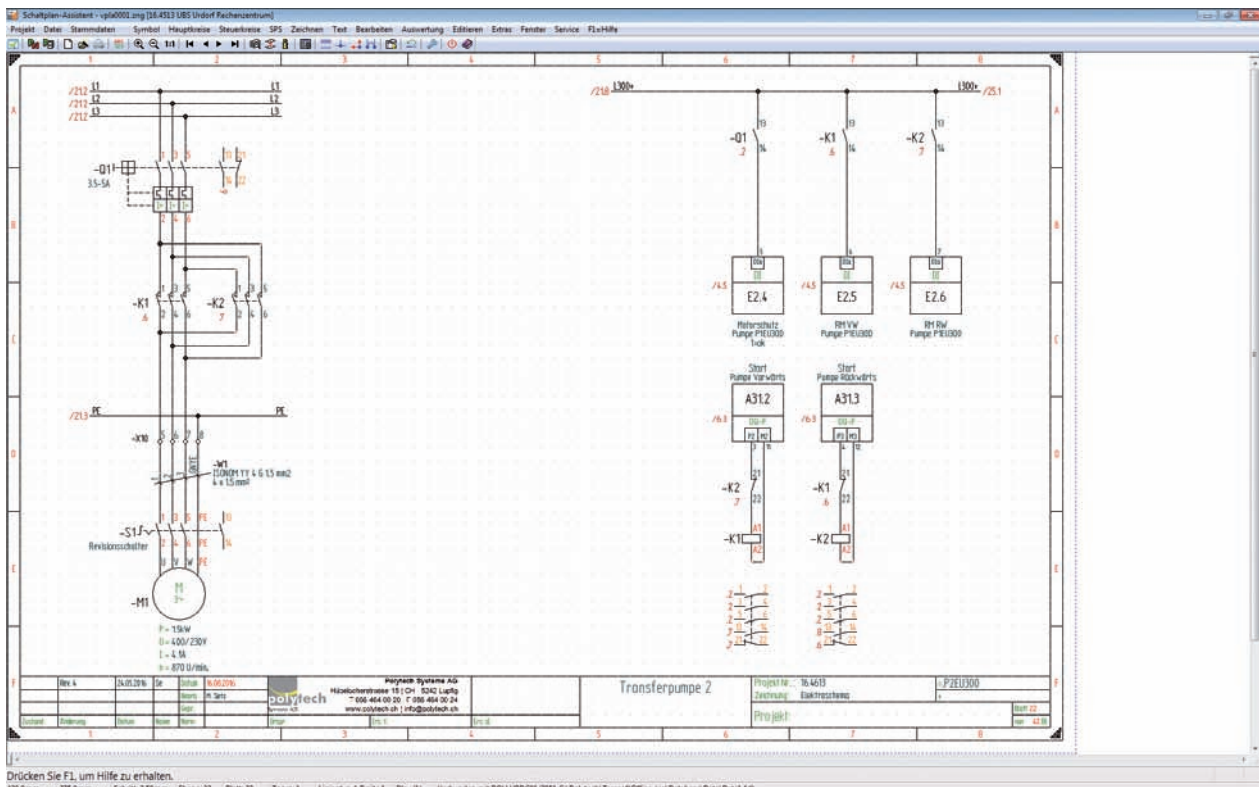


Abbildung:
Motorsteuerung mit Steuerungsteil: Zur besseren Übersichtlichkeit stellt die Polytech Systeme AG im Schaltplan, wenn möglich, Leistungs- und Steuerungsteil auf einer Schalplanseite dar. Hier werden über die bitweise dargestellten Teildarstellungen zur SPS die Motorschütze beschaltet.

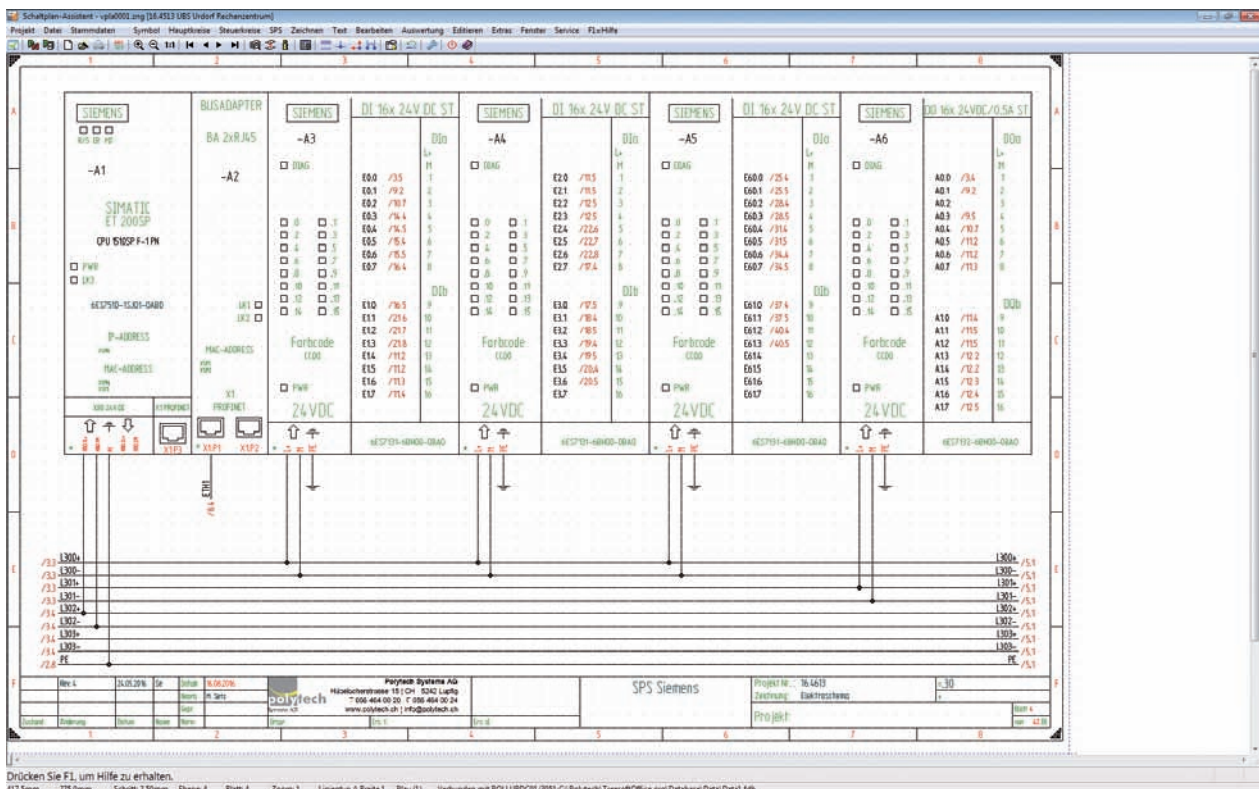


Abbildung:
Vollständige Darstellung einer SPS Baugruppe Siemens SIMATIC ET 200SP. An den digitalen Ein- / und Ausgabebaugruppen wird auf die bitweise dargestellten SPS-Teildarstellungen automatisch verwiesen.

Online-Präsentation – Treesoft CRM

Aufgrund der umfangreichen Online-Präsentation zu Treesoft CAD und der noch anstehenden Beantwortung der komplexen Fragen zu Treesoft ERP hat man sich darauf geeinigt, die Präsentation zu Treesoft CRM auf das absolut notwendige Minimum zu begrenzen.

Der Vertriebsmitarbeiter schlug vor, dass man sich einfach einmal zusammen den bei Treesoft im Treesoft CRM gespeicherten Datensatz zur Polytech Systeme AG anschauen sollte.

Das, was Markus Willi da sah, hat ihn direkt überzeugt. In der Historie waren sämtliche geführte Gespräche protokolliert und alle E-Mails gespeichert. Über die Volltextsuche war das Auffinden eines bestimmten Eintrages kinderleicht. Zudem ließen sich die angezeigten Einträge auf Knopfdruck z.B. auf alle Gespräche oder empfangene E-Mails begrenzen.

Das Gesehene bestärkte ihn in seiner Entscheidung, zum passenden Zeitpunkt eine Lizenz Treesoft CRM einfach zu kaufen.

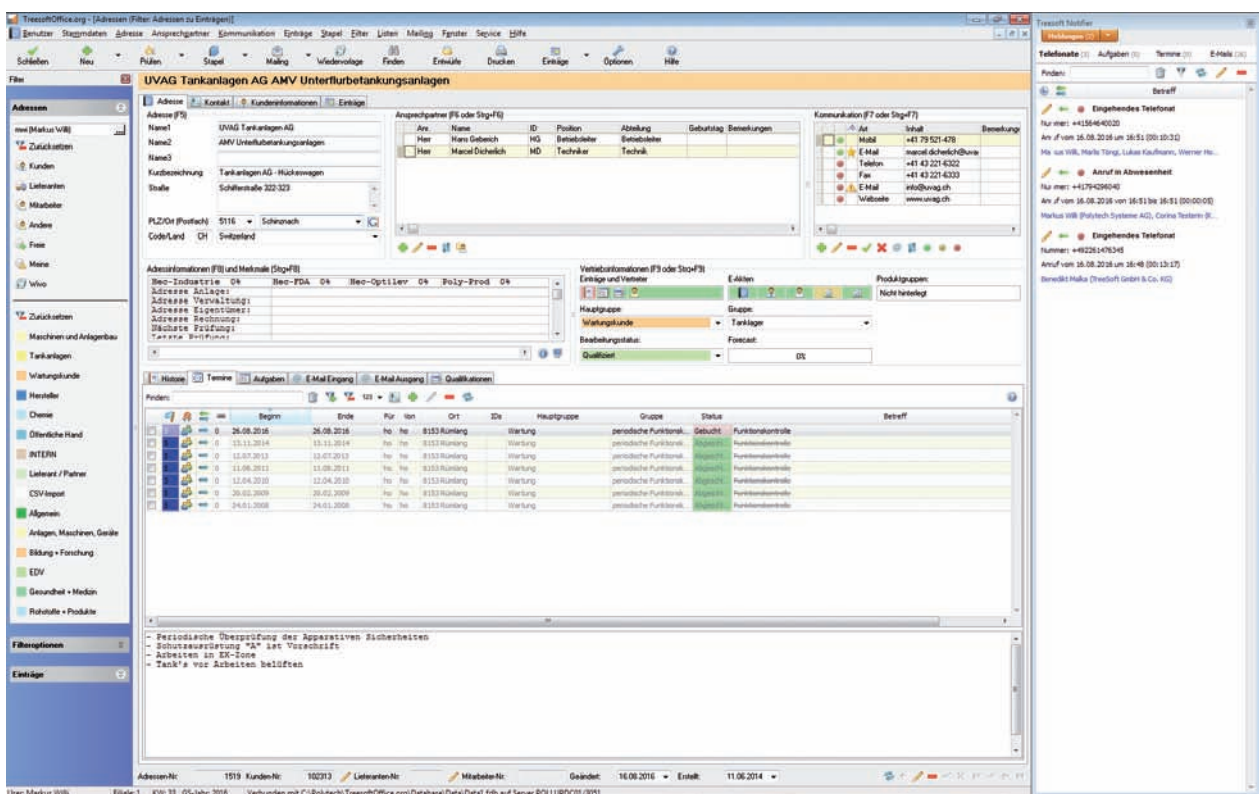


Abbildung:

Hier wird eine Adresse mit Ansprechpartnern und der zugehörigen Kommunikation angezeigt. Im Fuß ist die Registerkarte „Termin“ aktiv. Hier ist der nächste Wartungstermin benannt. Bereits erledigte Termine sind ausgegraut und durchgestrichen. Links ist die Filterleiste zu sehen. Über die Filterleiste begrenzt der Benutzer die unübersichtliche Datenflut in den Registerkarten-Einträge, gewünschte Ergebnisse lassen sich somit übersichtlich anzeigen. Rechts ist der Treesoft Notifier dargestellt. Der Notifier zeigt übersichtlich alle Ereignisse an, die zur Kenntnis genommen werden müssen. Darunter fallen anstehende Termine und Aufgaben sowie neu eingetroffene E-Mails und Telefonate. W I C H T I G: Diese Adresse, samt Ansprechpartner und Kommunikation, wurde frei erfunden und gilt als Musteradresse!

Online-Präsentation – Treesoft ERP

Hier hatte man sich auf die Beantwortung der gestellten Fragen gut vorbereitet.

Natürlich ließen sich die Währung und die Steuersätze entsprechend der in Schweiz geltenden Vorschriften anpassen. Und auch alle anderen Fragen zu den Funktionen, die seiner Meinung nach zwingend benötigt werden (Must-have), wurden kompetent und nachvollziehbar beantwortet. Die Anwesenheit des Treesoft ERP-Experten war dabei sehr von Vorteil.

Die übersichtliche Stammdatenverwaltung und -pflege war dadurch geboten, dass die per DATANORM-Importschnittstelle eingeleseene Materialdaten in separaten Katalogen gespeichert werden. Der Katalog ließ sich dabei anhand der Warengruppen aufbauen. Die Materialdaten waren nach dem Einlesen automatisch dem Katalogzweig mit der entsprechenden Warengruppe zugeordnet. Erst wenn der Benutzer ein Material aus einem solchen externen Katalog verwendet hat, wurde dieses in den „Eigenen Katalog“ kopiert. Dabei wurde das kopierte Material automatisch im Stammdatendialog zum Editieren angezeigt. Der eigene Katalog beinhaltete damit immer nur das tatsächlich verwendete Material, wobei die Preispflege automatisiert über die DATANORM-Importschnittstelle erfolgt.

Bei einigen gewünschten Funktionen (Nice-to-have) wurde ohne Umschweife eingestanden, dass man diese noch nicht implementiert habe. Hier wurden auch keine kurzfristigen Liefertermine benannt. Anstelle dessen teilte man ganz offen mit, dass man dabei sei, die zum großen Teil im Client vorhandene Funktionalität in die Datenbank zu verlagern. Damit möchte man sicherstellen, dass sich die gewünschten funktionalen Erweiterungen auch hoch performant realisieren lassen.

Offensichtlich erfolgt bei Treesoft die Softwareentwicklung nach Plan. Erst nachdem die bestehenden Funktionen optimiert wurden, werden neue Funktionen implementiert. Das gefiel Markus Willi.

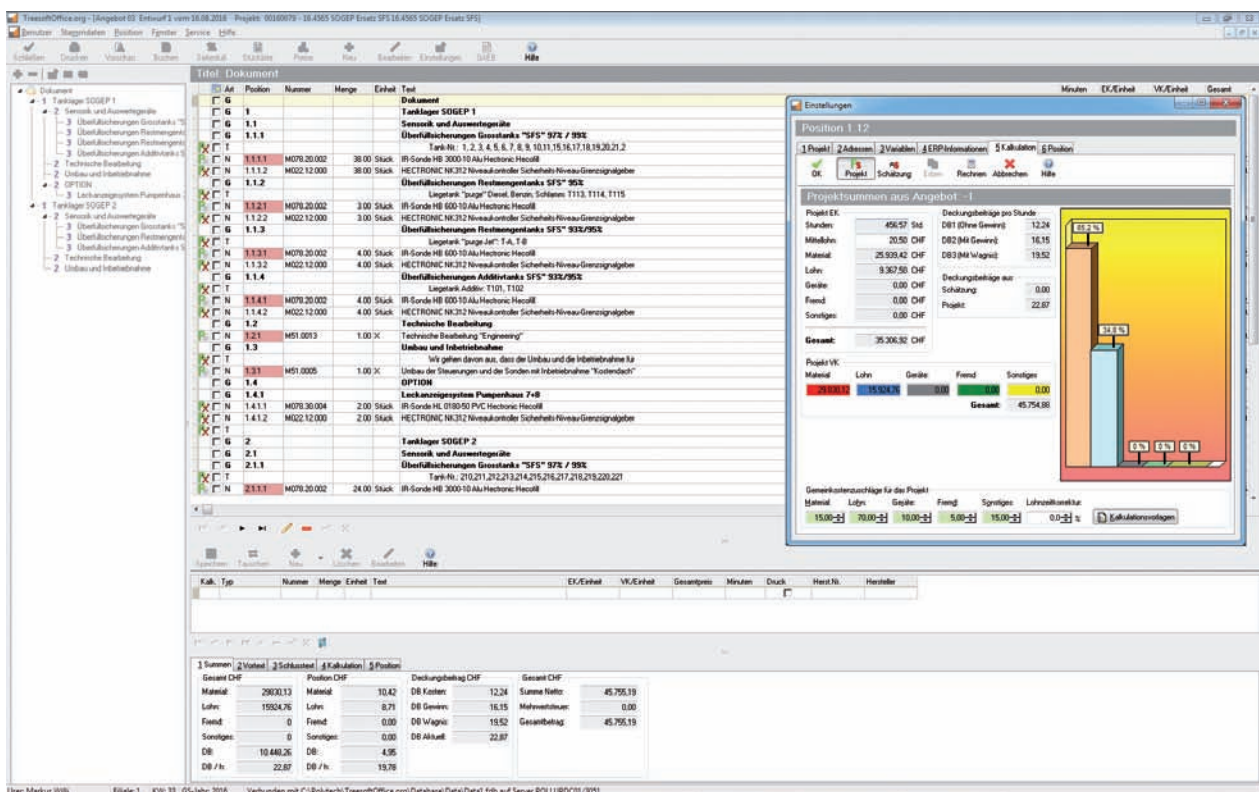


Abbildung:

Die Abbildung zeigt ein Angebot mit Dokumentengliederungsbaum. Die Zweige im Baum sind die Titel. Im Dokumentenfuß ist das Register „Summen“ aktiv. Hier sieht der Benutzer den Material gesamt VK und den Lohn gesamt VK. Fremdleistungen und Sonstiges sind in diesem Dokument nicht enthalten. Der Deckungsbeitrag / Stunde (DB / H) beträgt 22,87 CHF. Zudem ist der Dialog „Einstellungen“ geöffnet und das Register „Kalkulation“ aktiv. Der Benutzer sieht hier die Anzahl der Stunden, den als EK hinterlegten Mittellohn, den EK Material und den sich ergebenden EK Lohn. Darunter werden horizontal die VK Preise benannt. W I C H T I G: Die hier angegebenen Werte entsprechen nicht der in Realität bei Polytech verwendeten Gemeinkostenzuschläge!

Fazit aus den Online-Präsentationen

Markus Willi war nach der Online-Präsentation restlos begeistert. Die Treesoft Office Produkte beinhalteten offensichtlich alle Funktionen, die er als zwingend (Must-have) erachtete. Zudem hat ihm der gesamte Ablauf, die gute Vorbereitung und der Umstand, dass sich der Vertriebsmitarbeiter einen Fachmann für das Treesoft ERP hinzugezogen hatte, sehr gefallen.



Aufträge

Die passende Software hatte Markus Willi mit den Treesoft Office Produkten gefunden, davon war er felsenfest überzeugt. Seine Fragen waren allumfassend beantwortet. Jetzt galt es, seine Investitionen zu planen, die Software in den geplanten Schritten zu kaufen und im Unternehmen einzuführen.

Auftrag 1 vom 16.01.2013

Am 16.01.2013 erteilte er Treesoft den ersten Auftrag. Er plante zunächst nur das zu kaufen, was er auch direkt benötigen würde. Nach dem Kauf der Polytech wollte er die anstehenden Investitionen auf das notwendige Minimum begrenzen.

- Treesoft CAD COM: Diese Version ermöglicht die Auswertung von 100 Seiten Schaltplan. Das war für die aktuell anstehenden Projekte völlig ausreichend.
- Treesoft Office DATANORM-Importschnittstelle: Er wollte die Stammdaten seines Hauptlieferanten einlesen. Aufgrund der Verwendung einer gemeinsamen Datenbank konnte Markus Willi die eingelesenen Daten selbstverständlich auch in Treesoft CAD verwenden.
- Treesoft CAD SPS-Assistent in Kombination mit dem Treesoft Bauteilkatalog „Siemens SIMATIC Automatisierungssysteme“: Der Bauteilkatalog beinhaltet offensichtlich detailgetreue Darstellungen zu allen seitens der Polytech bis zu diesem Zeitpunkt jemals verwendeten SPS-Baugruppen. Zudem offenbarte die Online-Präsentation, dass sich die Erstellung von Schaltplanseiten zur Darstellung von SIMATIC S7 SPS-Baugruppen extrem beschleunigen lässt.

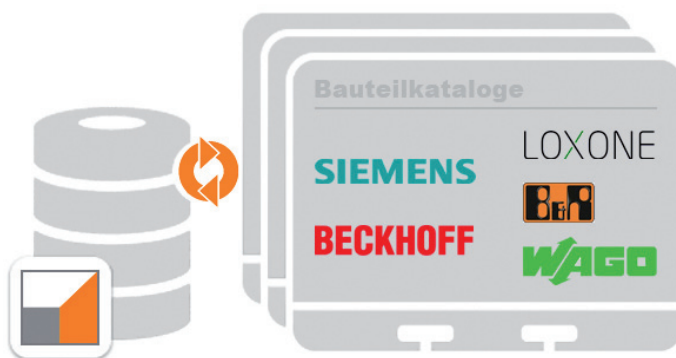


Abbildung: Der Treesoft CAD SPS-Assistent in Kombination mit unseren Bauteilkatalogen enthält eine Vielzahl an Symbolen mit SPS-Darstellungen. Sämtliche für die Automatik-Funktionen benötigten Parameter sind zu den einzelnen Baugruppen in den entsprechenden Bauteilkatalogen hinterlegt.

- Treesoft CAD Scan-Modul. Mit dem darin enthaltenen Scan-Modul wollte er alle bei Polytech vorhandenen Schaltpläne in Treesoft CAD archivieren.
- Treesoft CAD Konverter DXF- plus DWG-Import/Export: Mit dem CAD-Konverter wollte Markus Willi die im DXF- oder DWG-Format vorliegenden Schaltpläne einlesen und in Treesoft CAD archivieren. Zudem hatte er damit auch die Möglichkeit, seinen Kunden auf Wunsch die Schaltpläne im DXF- oder DWG-Format zu liefern.
- Software-Service Treesoft CAD COM: Die Geschäftsbedingungen für die Software-Serviceverträge sicherten ihm einen allumfassenden Service mit Hotline, Update und Upgrade-Möglichkeiten. Die darin enthaltene Kompatibilitätsgarantie war für sich schon Argument genug, diesen Vertrag abzuschließen.
- 2 Tage Start-up Seminar Treesoft CAD Steuerungstechnik: Laut Aussage des Vertriebsmitarbeiters genügt dieses 2-tägige Seminar zur Einarbeitung in Treesoft CAD Steuerungstechnik.

Das alles sollte gerade einmal 4.060,00 EUR netto kosten. Das von ihm festgelegte Budget von 7.000,00 Schweizer Franken für die Elektro-CAD Software wurde damit deutlich unterschritten. Zudem waren die Kosten für Schulung und Service auch schon enthalten. Markus Willi war mehr als zufrieden.

Auftragsübersicht vom 16.01.2013

1 Stk. Treesoft CAD COM (Symbolbibliothek, 100 Seiten Auswertungsmodul).....	1.750 EUR
1 Stk. Treesoft Office DATANORM-Importschnittstelle (DATANORM 4 und 5)	200 EUR
1 Stk. Treesoft CAD SPS-Assistent	500 EUR
1 Stk. Treesoft CAD Scan-Modul	200 EUR
1 Stk. Treesoft CAD Konverter	400 EUR
1 Stk. 2 Tage Start-up Seminar Treesoft CAD Steuerungstechnik (pro Person)	800 EUR

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

Die ersten Schritte mit Treesoft CAD

Die Installation war Markus Willi schon von der Testversion bekannt und schnell erledigt. Als Vorbereitung auf das anstehende Seminar hat er sich dann die Übungshandbücher Treesoft CAD Steuerungstechnik und Treesoft CAD SPS-Assistent ausgedruckt, um diese durchzuarbeiten.

Aufgrund der sich aktuell ergebenden Aufgaben für Polytech wurde er dabei leider ständig unterbrochen. Er freute sich schon sehr auf das anstehende Seminar um sich darin endlich zwei Tage lang konzentriert nur mit Treesoft CAD Steuerungstechnik auseinandersetzen zu können.

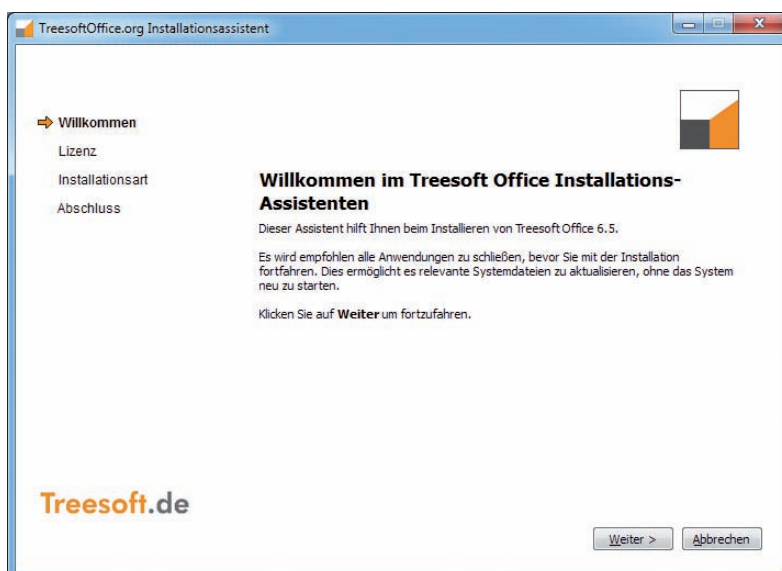


Abbildung: Willkommen-Dialog des Installationsprogramms

Das Start-up Seminar Treesoft CAD Steuerungstechnik

Markus Willi besuchte persönlich das Seminar. In Vorgesprächen hatten Treesoft Mitarbeiter ihm geraten, in jedem Fall ein Seminar zu besuchen, auch wenn ihm schon andere Elektro-CAD Software Programme bekannt waren. Die Bedienkonzepte und Logiken der unterschiedlichen Systeme unterscheiden sich doch erheblich.

In dem Seminar bestätigte sich diese Aussage, wobei Markus Willi das Bedienkonzept von Treesoft CAD als sehr logisch empfand. Insbesondere die Möglichkeit, Treesoft CAD extrem schnell über die Tastatur bedienen zu können, begeisterte Markus Willi.

Er erkannte aber auch, dass Treesoft CAD ein sehr mächtiges Werkzeug war und bereute es ein wenig, dass er den Mitarbeiter, der später auch mit Treesoft CAD arbeiten soll, nicht gleich zum Seminar mit angemeldet hatte. Bei dem immensen Funktionsumfang hätten zwei Teilnehmer garantiert mehr behalten als nur einer.

Inbetriebnahme Treesoft CAD

Die Inbetriebnahme von Treesoft CAD Steuerungstechnik erfolgte ohne große Probleme. Aufgrund des besuchten zweitägigen Seminars kam Markus Willi sehr schnell mit der Software zurecht.

Bei der Einweisung eines seiner Mitarbeiter wurde ihm dann noch einmal bewusst, dass es mit Sicherheit eine gute Investition gewesen wäre, das Seminar auch für diesen zu buchen. Durch die ständigen Unterbrechungen dauerte die Unterweisung einfach unnötig lange. Zudem war er zeitlich damit deutlich länger als 16 Stunden beschäftigt. Somit war der vermeintlich günstigere Weg letztendlich doch deutlich teurer.

Was Treesoft hätte besser machen können

Die Treesoft Vertriebsmitarbeiter sind darin geschult, dem Kunden die Wirtschaftlichkeit eines Seminarbesuches aufzuzeigen. Offensichtlich hat das hier nicht genügt, denn im Nachhinein hätte Markus Willi auch den Mitarbeiter das Seminar besuchen lassen, weil das offensichtlich nicht nur die bessere, sondern wohl auch die deutlich günstigere Möglichkeit zur Einarbeitung in Treesoft CAD gewesen wäre. Aus den hier benannten Gründen hat Treesoft eine Excel Tabelle zur Wirtschaftlichkeitsberechnung zum Seminarbesuch erstellt. Auf vielfachen Wunsch werden wir diese den Interessenten in Kürze auch als Download anbieten. Zudem wurde jeder Treesoft Mitarbeiter in die Wirtschaftlichkeitsberechnung eingewiesen und dazu angehalten, diese mit den Kunden gemeinsam durchzuführen. Damit sieht jeder Kunde schwarz auf weiß, dass der Besuch eines Seminars tatsächlich nicht nur die beste, sondern auch die günstigste Möglichkeit ist, eine Software kennen und bedienen zu lernen.

Wirtschaftlichkeits-Berechnung

Gerne berechnen wir mit Ihnen gemeinsam wie schnell sich die Anschaffungs- oder Seminarkosten vollständig amortisieren.



Auftrag 2 vom 28.05.2013

Markus Willi wollte seine Einzelplatzlizenz Treesoft CAD in eine Client/Server Lizenz wandeln, eine zweite Treesoft CAD Benutzer-Lizenz und eine Hauptlizenz Treesoft CRM kaufen.

- Treesoft CRM Hauptmodul: Alleine schon die in Treesoft CRM implementierten Möglichkeiten zur projektbezogenen Verwaltung von E-Mails machten für ihn dieses Produkt zu einem „Must-have“. Bei nur 500,00 EUR für eine Lizenz konnte er hier seiner Meinung nach nichts falsch machen.
- Treesoft Office Servermodul: Dieses Modul macht aus einer Einplatz-Lizenz eine Client/Server-Lizenz. Die Einplatz-Lizenzen werden dann in Benutzer-Lizenzen gewandelt.
- Treesoft CAD Benutzer-Lizenz: Markus Willi war schon nach kurzer Zeit fest davon überzeugt mit Treesoft CAD das bestmögliche Produkt gekauft zu haben. Jetzt wollte er für seinen Mitarbeiter eine zweite Benutzer-Lizenz erwerben.
- 6 Stunden Produkt Troubleshooting: Das Troubleshooting konnte Markus Willi zu den normalen Hotline-Zeiten, in beliebig vielen Teilstücken abrufen, immer wenn er eine Unterstützung benötigte, zu dessen Lösung sich ein Treesoft Servicemitarbeiter über Fernwartung bei ihm auf den PC aufschaltete. Hier wollte er sich zumindest schon einmal die ersten wichtigen Fragen zu Treesoft CRM beantworten lassen, weil er darauf ja noch nicht geschult worden war.

Bei Treesoft CAD werden beim Kauf einer Benutzer-Lizenz automatisch alle bereits zur Erstlizenz gekauften Treesoft CAD Zusatzmodule kostenfrei mit freigeschaltet. Für nur 500,00 EUR eine zweite Treesoft CAD Lizenz mit allen Zusätzen, preiswerter geht es nicht.

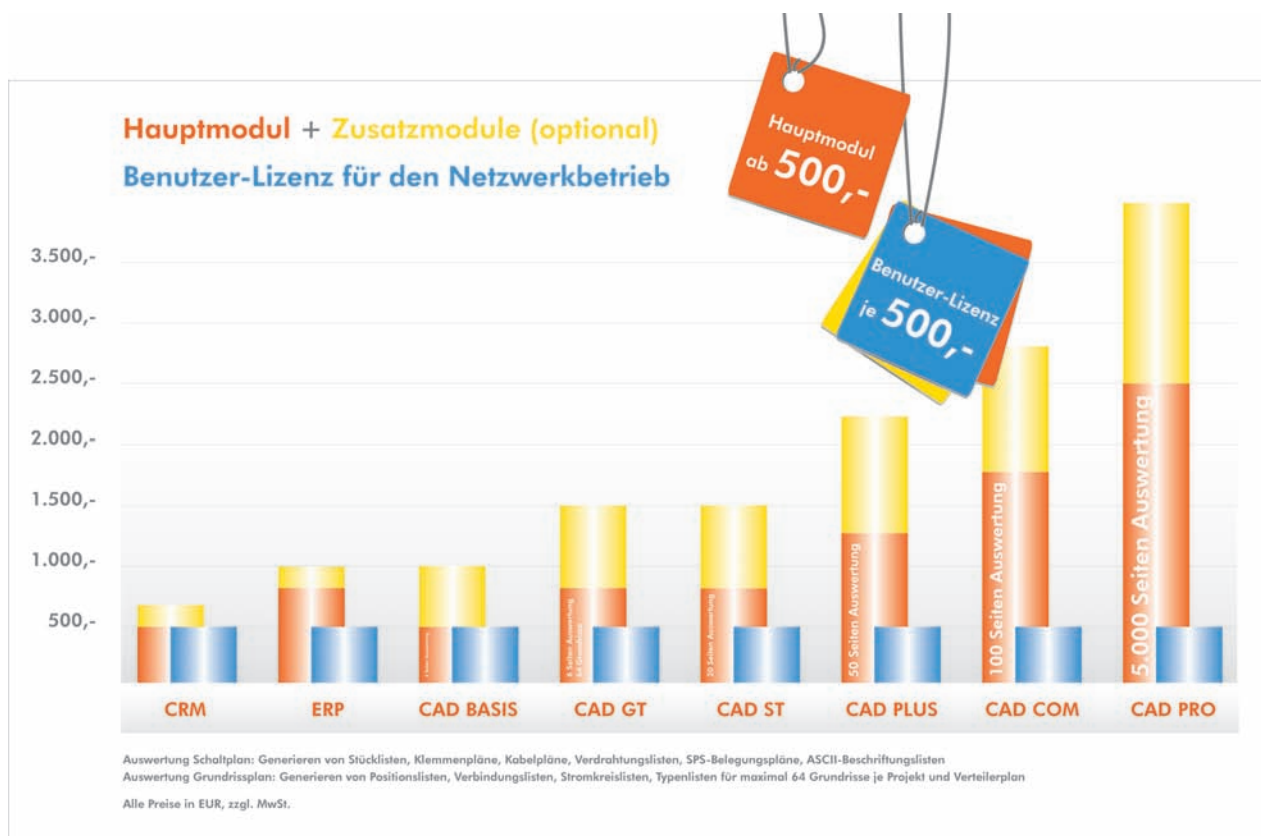


Abbildung:
Lizenzen, Software-Service und Dienstleistungen sind bei Treesoft unschlagbar günstig, das bedeutet für den Anwender beispielsweise: Jede weitere Benutzer-Lizenz kostet, inklusive aller erworbenen Zusatzmodule des Hauptmoduls, nur 500,00 EUR.

Hinzu kommt, dass die Gebühren für den Software-Servicevertrag für die zweite Lizenz schon mit 50 % rabattiert sind. Setzt ein Treesoft Kunde zwei der drei Treesoft Office Produkte ein, dann erhält er auf die gesamten Software-Servicegebühren sogar noch einen zusätzlichen Rabatt in Höhe von 20 %.

Der Treesoft Vertriebsmitarbeiter argumentierte hier, man wolle Treesoft CAD damit noch interessanter für Großkunden machen. Unter Berücksichtigung der Mengenrabattstaffel kosten 20 Benutzer-Lizenzen Treesoft CAD gerade einmal 6.000,00 EUR, dafür erhält man bei den meisten Mitbewerbern noch nicht einmal eine zweite Lizenz!

Die Auftragssumme für die hier aufgelisteten Erweiterungen, einschließlich der 6 Stunden Produkt Troubleshooting, betrug gerade einmal 2.670,00 EUR. Darin waren auch die gesamten Gebühren für den Software-Servicevertrag zu allen Produkten für ein Jahr enthalten. Zu den bereits gezahlten Gebühren für den Softwareservice wurde tagesgenau der Restwert berechnet und im vollen Umfang auf im Auftrag neu berechneten Gesamtkosten für den Softwareservice angerechnet.

Auftragsübersicht vom 28.05.2013

1 Stk. Treesoft CRM (Kunden-, Aufgaben- und Projektverwaltung)	500 EUR
1 Stk. Treesoft Office Servermodul	500 EUR
1 Stk. Treesoft CAD Benutzer-Lizenz	500 EUR

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

Server Installation per Fernwartung 06.06.2013

Am 06.06.2013 wurde seitens eines Treesoft Mitarbeiters Treesoft Office auf dem Server und den Workstations installiert und in Betrieb genommen. Zudem wurden die von Polytech erstellten Daten der Einplatz-Installation auf die Server-Installation übertragen. Anschließend erfolgte die Abnahme durch Markus Willi. Zwei Tage später wurde uns noch einmal per E-Mail bestätigt, dass wirklich alles einwandfrei funktioniere; ein guter Job des Treesoft Service Teams.

Auftrag 3 vom 14.06.2013

Das erste Projekt mit mehr als 100 Schaltplanseiten stand an. Aus diesem Grund hat Markus Willi zu diesem Zeitpunkt das Cross-Upgrade auf eine Treesoft CAD PRO (5000 Seiten Auswertungsmodul) bestellt.

In dem Auftrag wurde ihm eine Treesoft CAD PRO in Rechnung gestellt und die Treesoft CAD COM als Rücklieferung aufgeführt und damit im vollen Umfang auf den Kaufpreis angerechnet. Die Gebühren für den Software-Service für eine Treesoft CAD PRO betragen 600,00 EUR (Treesoft CAD COM 450,00 EUR) pro Jahr und für die Benutzer-Lizenz dementsprechend 300,00 EUR (Treesoft CAD COM 225,00 EUR).

Die Gebühren für alle Software-Serviceverträge wurden neu in Rechnung gestellt, wobei selbstverständlich der Restwert zu den bereits gezahlten Gebühren wieder im vollen Umfang in Abzug gebracht wurde.

Das Auftragsvolumen betrug hier gerade einmal 1.031,36 EUR.

Auftragsübersicht vom 14.06.2013

1 Stk. CROSS-UPGRADE von Treesoft CAD COM auf Treesoft CAD PRO	750 EUR
--	---------

Der Treesoft CAD COM Betrag von 1.750 EUR wurde von dem Treesoft CAD PRO Betrag 2.500 EUR abgezogen = 750 EUR.

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

Customizing Treesoft CRM per Fernwartung

Markus Willi hatte alle verfügbaren Adressdaten aus den einzelnen bisher vorhandenen Programmen als CSV-Datei exportiert. Diese CSV-Dateien sollten in Treesoft CRM eingelesen werden. Anschließend waren in Zusammenarbeit mit einem Treesoft-Mitarbeiter die gewünschten Anpassungen (Customizing) im Treesoft CRM durchzuführen.

Markus Willi erkannte sehr schnell die extrem vielen Möglichkeiten, die sich durch Treesoft CRM boten. Er musste aber auch feststellen, dass als Voraussetzung für die optimale Umsetzung der Workflows umfangreiche und detaillierte Kenntnisse von Treesoft CRM zwingend erforderlich waren.

Der Termin für die Umsetzung der hier beschriebenen Dinge wurde zunächst auf den 06.08.2013 gelegt. Aufgrund aktueller Gegebenheiten bei Polytech konnte Markus Willi die erforderlichen Vorbereitungen bis zu diesem Datum nicht durchführen. Die Dinge wurden dann in einer Vielzahl von einzelnen Telefonaten und Fernwartungssitzungen weitestgehend bis Ende Juni 2014 umgesetzt. Alles weitere sollte dann in der anstehenden Individualschulung erfolgen.

Was Treesoft hätte besser machen können

Den Treesoft-Vertriebsmitarbeitern ist durchaus bekannt, dass ein gutes Customizing und die optimale Umsetzung einzelner Workflows nur mit detaillierten Kenntnissen von Treesoft CRM umsetzbar sind. Auch hier besteht wieder das Problem, dem Kunden zu vermitteln, dass sich die Kosten für ein durch einen Treesoft-Mitarbeiter durchgeführtes Customizing sehr schnell amortisieren.

Treesoft arbeitet permanent an Möglichkeiten, wie man einem Kunden die Wirtschaftlichkeit einer solchen Investition noch besser veranschaulichen kann.

Wirtschaftlichkeitsberechnung Treesoft CRM

BASIS

Anzahl Arbeitsplätze	8
<i>Anzahl der Treesoft CRM Arbeitsplätze</i>	
Lohnkosten	5.000,00 €
<i>Durchschnittliche Lohnkosten pro Arbeitnehmer im Monat inkl. aller Nebenkosten wie z.B. Lohnnebenkosten und Arbeitgeberanteil</i>	
Effektivität	10,00%
<i>Durchschnittliche Steigerung der Effektivität der Mitarbeiter durch den Einsatz von Treesoft CRM</i>	
Investition pro Arbeitsplatz	1.157,30 €
<i>Investitionskosten Treesoft CRM inkl. Lizenz-, Hotline-, Wartungs- und Schulungskosten</i>	
Einführungsphase	3
<i>Dauer der Einführungsphase in Monaten, bis das System wie gewünscht greift</i>	

BERECHNUNG

Lohnkosten Gesamt pro Monat	8	x	5.000,00 €	=	40.000,00 €
<i>Durchschnittliche Lohnkosten der Arbeitnehmer inkl. aller Nebenkosten wie z.B. Lohnnebenkosten und Arbeitgeberanteil</i>					
Effektivität	10,00%	x	40.000,00 €	=	4.000,00 €
<i>Durchschnittliche Steigerung der Effektivität der Mitarbeiter durch den Einsatz von Treesoft CRM</i>					
Investition Gesamt	8	x	1.157,30 €	=	9.258,40 €
<i>Investitionskosten Treesoft CRM inkl. Lizenz-, Hotline-, Wartungs- und Schulungskosten</i>					
return on investment (nominal)	9.258,40 €	/	4.000,00 €	=	2,31
<i>nach Monaten, bei effektiver Treesoft CRM Nutzung</i>					
return on investment (effektiv)	2,31	+	3	=	5,31
<i>nach Monaten, bei effektiver Treesoft CRM Nutzung</i>					

ERGEBNIS

return on investment nach	5,31	Monaten
----------------------------------	------	---------

Auftrag 4 vom 28.05.2014

Treesoft CAD war erfolgreich im Unternehmen eingeführt, und die Leistungsfähigkeit von Treesoft CRM hat Markus Willi sehr schnell überzeugt. Zudem hatte er am 22. + 23. Mai 2014 die Treesoft Top-Tage besucht und dabei das gesamte Treesoft Team kennengelernt. Die angebotenen Workshops waren erstklassig und die Zusammenarbeit erfolgte auf höchstem Niveau. Markus Willi sah sich in seiner Kaufentscheidung für Treesoft Office mehr als bestätigt.

Jetzt wollte er Nägel mit Köpfen machen und auch noch Treesoft CRM und ERP im Unternehmen einführen.

Das Treesoft ERP Hauptmodul kostet gerade einmal 800,00 EUR. Im Standard-Lieferumfang ist die DATA-NORM-Importschnittstelle bereits enthalten. Aus diesem Grund bekam er die 200,00 EUR für die bereits gekaufte DATANORM-Importschnittstelle gutgeschrieben. Zudem kaufte er das ERP Zusatzmodul Zeiterfassung und Nachkalkulation.

Auf die 5 Benutzer-Lizenzen Treesoft CRM bekam Markus Willi 30 % Mengenrabatt. Damit kostete eine Benutzer-Lizenz gerade einmal 350,00 EUR, ein Hammer-Preis für eine so leistungsstarke CRM Software.

Außerdem hat er zusätzlich noch eine weitere Treesoft CAD Benutzer-Lizenz gekauft.

Auch hier wurden die Gebühren für alle Software-Serviceverträge neu in Rechnung gestellt, wobei selbstverständlich auch hier wieder der Restwert zu den bereits gezahlten Gebühren im vollen Umfang in Abzug gebracht wurde. Setzt ein Treesoft Kunde alle drei Treesoft Office Produkte ein, dann erhält er auf die gesamten Software-Servicegebühren sogar noch einen Rabatt in Höhe von 30 %.

Die zwei Tage Individualschulung kosteten jeweils 1.250,00 EUR. Trotz der vielen Software-Lizenzen und der enthaltenen 2.500,00 EUR für die Schulungen betrug das gesamte Auftragsvolumen, inklusive einem Jahr Software-Service, gerade einmal 7.169,78 EUR.

Ein günstiger Preis nutzt nichts, wenn sich mit der gekauften Software die zugedachten Aufgaben nicht erledigen lassen. Markus Willi hatte in seinen Augen aber exzellente Software Produkte gekauft, und dann macht ein so günstiger Preis wirklich Spaß.

Auftragsübersicht vom 28.05.2014

1 Stk.	Treesoft ERP (Angebot, Nachkalkulation, Rechnungserstellung)	800 EUR
2 Stk.	Treesoft ERP Benutzer-Lizenz	1.000 EUR
5 Stk.	Treesoft CRM Benutzer-Lizenz	2.500 EUR
1 Stk.	Treesoft CAD Benutzer-Lizenz	500 EUR
3 Stk.	Treesoft ERP Zeiterfassung und Nachkalkulation	600 EUR
1 Stk.	1 Tag Individualschulung Treesoft CRM (pro Tag, maximal 5 Personen)	1.250 EUR
1 Stk.	1 Tag Individualschulung Treesoft ERP (pro Tag, maximal 5 Personen)	1.250 EUR

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

2-tägige Individualschulung am 01./02.07.2014

Während der Individualschulung sollten die Polytech Mitarbeiter insbesondere in die Nutzung von Treesoft ERP eingewiesen werden. Weil das Customizing im Treesoft CRM noch nicht abgeschlossen und im Treesoft ERP die Formularanpassungen noch nicht erfolgt waren, hatte Markus Willi den Wunsch diese Dinge in der Schulung anzusprechen und umsetzen zu lassen.

Formularanpassungen

Seit geraumer Zeit sind C5-Couverts mit Sichtfenstern sehr beliebt, da man keine separate Etikette mehr erstellen muss. In der Schweiz sind Couverts mit Sichtfenster links und Sichtfenster rechts nach der schweizerischen Norm erlaubt.

Polytech verwendete Couverts mit Sichtfenster rechts. In Deutschland entsprechen nur Couverts mit Sichtfenster links der gültigen DIN. Aus diesem Grund sind im Treesoft CRM auch alle Vorlagen und im Treesoft ERP die Formulare entsprechend gestaltet. Hier musste demnach für Polytech alles angepasst werden.

Was nicht funktionierte

Polytech war der erste Kunde in der Schweiz, der Treesoft ERP gekauft hat. Das Treesoft ERP mit unterschiedlichen Währungen und Steuersätzen arbeiten kann, wurde seitens Treesoft ausgiebig getestet.

An die in der Schweiz übliche Rappenrundung hatte aber leider bei Treesoft niemand gedacht. Obwohl in der Schweiz durchaus nach Bedarf mit Rappen gerechnet wird, werden jedoch keine Beträge kleiner als 5 Rappen in Bargeld bezahlt oder in Rechnung gestellt. Effektive Geldbeträge müssen entsprechend kaufmännisch gerundet werden.

Im Treesoft ERP fehlte die Funktion zur Rappenrundung. Für Treesoft galt es nun den Mangel so schnell als irgend möglich zu beseitigen.

Die Rappenrundung

Treesoft hat die Rappenrundung schnellstmöglich in Treesoft ERP eingebaut. Erfreulicherweise konnten wir dem Kunden Polytech schon nach zwei Wochen eine funktionierende Lösung liefern.

Position	Menge	Einh.	Artikelnummer	PE	Einheitspreis	Gesamtpreis
1	1.00	Stück	Wartungsarbeiten	1	1'374.80	1'374.80
Rechnnungsbetrag Netto:				SFR		1'374.80
Mehrwertsteuer: 8.00 % von:				1'374.80	SFR	110.00
Rechnnungsbetrag Brutto:				SFR		1'484.80

Abbildung: Die in Treesoft ERP errechneten 109.98 SFR Mehrwertsteuer wurden in fünf Rappenschritten auf 110.00 SFR glatt gerundet.

Auswertung der Aufgaben zu den Wartungsverträgen

In der Schulung äußerte Markus Willi den Wunsch, eine Auswertung der angelegten Aufgaben zu den Wartungsverträgen zu erhalten. Der Treesoft Mitarbeiter erläuterte ihm, dass er sich den gewünschten Report mit Hilfe des Zusatzmoduls Treesoft Office Reportgenerator selbst erstellen könne. Alternativ dazu habe er die Möglichkeit, sich den Report auch durch Treesoft im Zuge des bestellten „Produkt Customizing“ erstellen zu lassen, wozu er sich dann letztendlich auch schnell entschlossen hat.

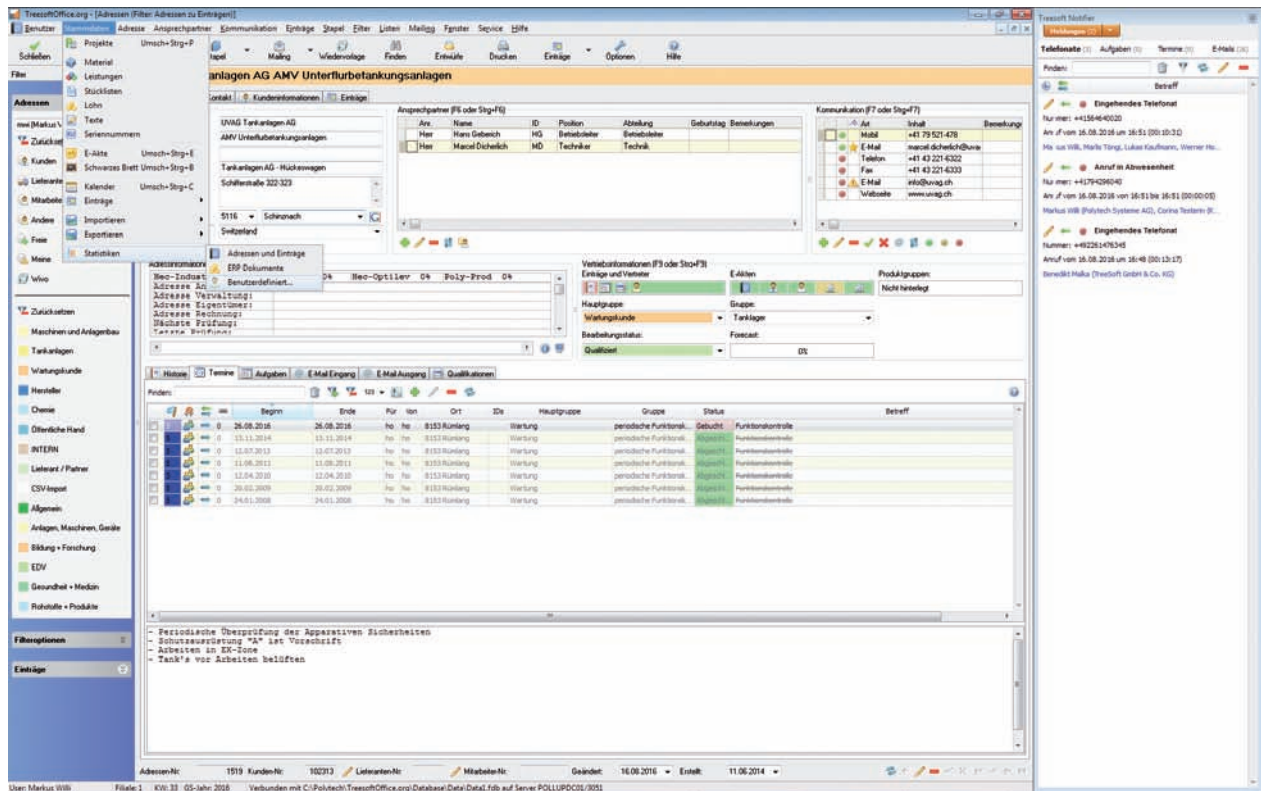


Abbildung: Über Stammdaten/Statistiken lässt sich die Benutzerdefinierte Auswertung „Angelegten Aufgaben zu den Wartungsverträgen“ aufrufen.

Was Treesoft hätte besser machen können

In dem Termin für die Individualschulung hätte man sich auf die Schulung von Treesoft ERP konzentrieren sollen. Das Customizing lässt sich auch über die Fernwartung nachholen. Bei einer Schulung ist der persönliche Kontakt zu den Teilnehmern jedoch essentiell.

Anstatt sämtliche Vorlagen und Formulare an das Kundenbriefpapier und die vom Kunden verwendeten Couverts mit Sichfenster rechts anzupassen, hätte man dem Kunden plausibel machen sollen, dass die Neugestaltung des Briefpapiers und der Couverts, welches eine bestmögliche Nutzung mit dem PC ermöglicht, deutlich preiswerter gewesen wäre. Natürlich will der Kunde in der Regel an seinem Briefpapier festhalten. Hier gilt es, die Treesoft Mitarbeiter so zu schulen, dass sie dem Kunden die Vorteile nachvollziehbar aufzeigen und den Preisvorteil verdeutlichen können.

Auftrag 5 vom 18.09.2014

In diesem Auftrag hat Markus Willi eine weitere Treesoft ERP Benutzer-Lizenz gekauft. Da er diese nicht im Auftrag 4 mitbestellt hat, ist ihm hier der Mengenrabatt in Höhe von 20 % entgangen.

Auftragsübersicht vom 18.09.2014

2 Stk. Treesoft ERP Benutzer-Lizenz	1.000 EUR
---	-----------

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

Auftrag 6 vom 31.10.2014

In diesem Auftrag hat Markus Willi dann noch einmal zu Treesoft CAD, Treesoft CRM und Treesoft ERP jeweils eine weitere Benutzer-Lizenz gekauft.

Auftragsübersicht vom 31.10.2014

1 Stk. Treesoft CAD Benutzer-Lizenz	500 EUR
1 Stk. Treesoft CRM Benutzer-Lizenz	500 EUR
1 Stk. Treesoft ERP Benutzer-Lizenz	500 EUR

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

Auftrag 7 vom 12.01.2016

Wie im Auftrag 6 hat Markus Willi hier noch einmal zu Treesoft CAD, Treesoft CRM und Treesoft ERP jeweils eine weitere Benutzer-Lizenz gekauft.

Auftragsübersicht vom 12.01.2016

1 Stk. Treesoft CAD Benutzer-Lizenz	500 EUR
1 Stk. Treesoft CRM Benutzer-Lizenz	500 EUR
1 Stk. Treesoft ERP Benutzer-Lizenz	500 EUR

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

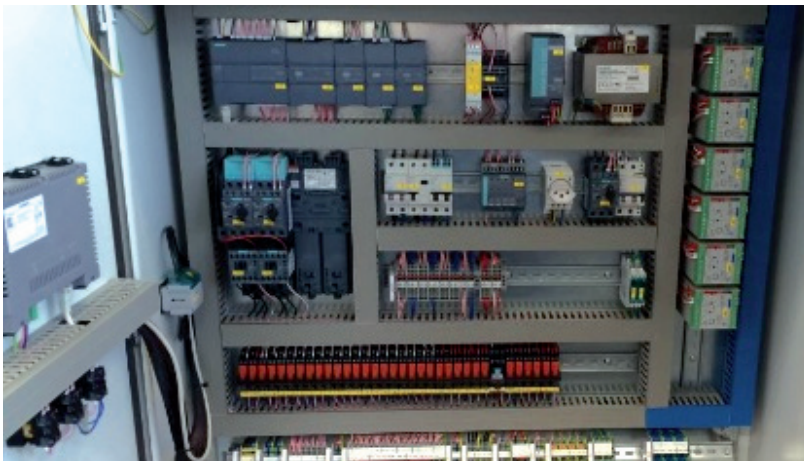


Abbildung: Realisierung von Steuerungen, Schaltanlagen und SPS-Steuerungen mit Treesoft Office: CAD · CRM · ERP.

Auftrag 8 vom 14.04.2016

Hier hat er den Treesoft CAD Konverter um das Modul Intelligenten PDF Import erweitert. Damit kann er jetzt auch die als PDF-Datei vorliegenden Schaltpläne in Treesoft CAD als Vektorgrafik einlesen.

Auftragsübersicht vom 14.04.2016

1 Stk. Treesoft CAD Konverter Intelligenter PDF-Import250 EUR

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

Auftrag 9 vom 22.06.2016

In diesem Auftrag hat er Treesoft CAD mit dem Zusatzmodul Intelligenter PDF-Export erweitert. Mit dem Treesoft CAD intelligenten PDF-Export kann Polytech die erstellten Projekte auf Knopfdruck in eine intelligente PDF-Datei, mit Querverweis-Navigation + Artikelinformationen innerhalb des PDF-Schaltplans, exportieren und diese auf Wunsch seinen Kunden zur Verfügung stellen. Die Übergabe der Schaltpläne in Form einer intelligenten PDF-Datei ist heute ein Industriestandard.

Auftragsübersicht vom 22.06.2016

1 Stk. Treesoft CAD Intelligenter PDF-Export300 EUR

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

Auftrag 10 vom 22.08.2016

Da Polytech nun Projekte mit WAGO I/O-Systemen realisiert, wurde das Zusatzmodul Treesoft CAD SPS-Assistent mit dem Bauteilkatalog „WAGO I/O Systeme 750/753“ erweitert.

Auftragsübersicht vom 22.06.2016

1 Stk. Bauteilkatalog WAGO I/O Systeme (750/753) 250 EUR

Übersicht der einzelnen Produkte nach Preisliste. Die Gesamtaufstellung der einzelnen Aufträge finden Sie auf Seite 34.

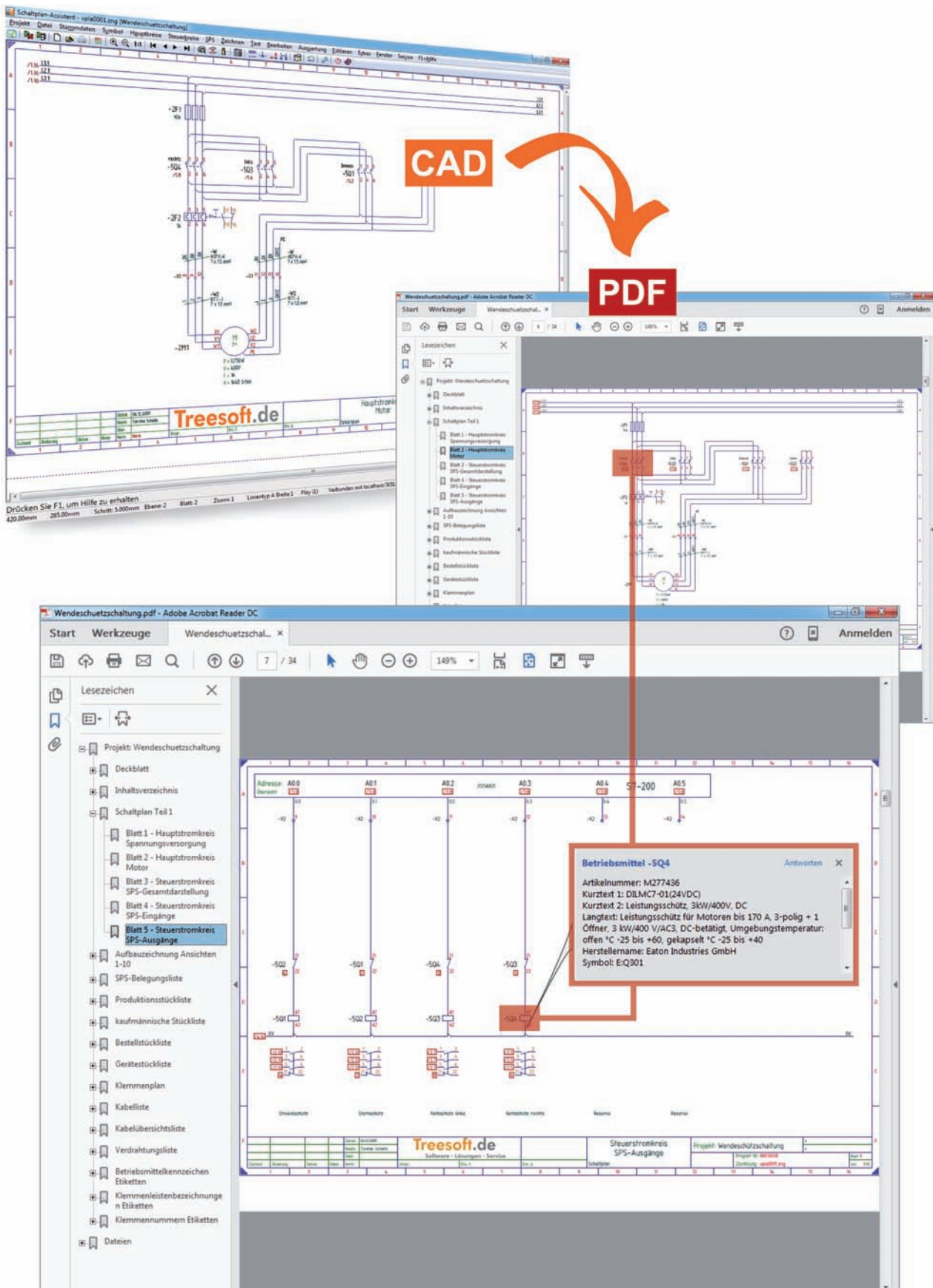


Abbildung: Mit dem Treesoft CAD Intelligenten PDF-Export können Sie Projekte auf Knopfdruck in eine intelligente PDF-Datei, mit Querverweis-Navigation + Artikelinformationen innerhalb des PDF-Schaltplans, exportieren.

Gesamtauftrag Polytech – Ergebnis

Im folgenden haben wir sämtliche Treesoft Office Softwaremodule aufgelistet, die aktuell bei Polytech im Einsatz sind. Die benannten Einzel- und Gesamtpreise sind Listenpreise ohne Rabatte. Von der Gesamtsumme haben wir anschließend den gesamten Rabatt abgezogen, den Polytech erhalten hat.

Anzahl	Produkt	Rabatt in %	Rabatt in EUR	Einzelpreis	Gesamtpreis
Hauptmodule Treesoft CAD/CRM/ERP¹					
1 Stk.	Treesoft CAD PRO (Symbolbibliothek, 5.000 Seiten Auswertungsmodul)			2.500 EUR	2.500 EUR
1 Stk.	Treesoft CRM (Kunden-, Aufgaben- und Projektverwaltung)			500 EUR	500 EUR
1 Stk.	Treesoft ERP (Angebot, Nachkalkulation, Rechnungserstellung)			800 EUR	800 EUR
Servermodul für den Netzwerk-Betrieb²					
1 Stk.	Treesoft Office Servermodul			300 EUR	300 EUR
Benutzer-Lizenzen für den Netzwerk-Betrieb³					
4 Stk.	Treesoft CAD Benutzer-Lizenz	20,00%	400 EUR	500 EUR	1.600 EUR
7 Stk.	Treesoft CRM Benutzer-Lizenz	30,00%	1.050 EUR	500 EUR	2.450 EUR
6 Stk.	Treesoft ERP Benutzer-Lizenz	30,00%	900 EUR	500 EUR	2.100 EUR
Zusatzmodule Treesoft Office					
6 Stk.	Treesoft Office DATANORM Importschnittstelle (DATANORM 4 und 5)	30,00%	360 EUR	200 EUR	840 EUR
Zusatzmodule Treesoft CAD⁴					
1 Stk.	Treesoft CAD SPS-Assistent			500 EUR	500 EUR
1 Stk.	Treesoft CAD Scan-Modul			200 EUR	200 EUR
1 Stk.	Treesoft CAD Konverter			400 EUR	400 EUR
1 Stk.	Treesoft CAD Fremdsprachenübersetzung			200 EUR	200 EUR
1 Stk.	Treesoft CAD Konverter Intelligenter PDF-Import			250 EUR	250 EUR
1 Stk.	Treesoft CAD Intelligenter PDF-Export			300 EUR	300 EUR
1 Stk.	Treesoft CAD Bauteilkatalog Wago-I/O-Systems			250 EUR	250 EUR
Die Zusatzmodule Treesoft CAD und die Treesoft Seminare sind aufgrund ihres guten Preis-/Leistungsverhältnisses der beste Einstieg in das professionelle Arbeiten mit Treesoft CAD, CRM und ERP. Gehen auch Sie diesen einfachen, effektiven und schnellen Weg zur optimalen Einarbeitung in Ihre Software. Profitieren Sie von unseren umfangreichen Praxiserfahrungen und unseren kompetenten Seminarleitern. Unsere Seminare finden in kleinen Gruppen mit maximal sechs Teilnehmern statt. Wir vermitteln Ihnen einen grundlegenden Einblick in die Philosophie, Bedienung und Funktionsweise der Software. So wird ein doppelter Nutzen erzielt: Der Anwender erreicht früher sein Ziel und das Unternehmen erzielt in kürzerer Zeit den Return of Investment.					
Zusatzmodule Treesoft ERP⁵					
6,00 Stk.	Treesoft ERP Zeiterfassung und Nachkalkulation	30,00%	360 EUR	200 EUR	840 EUR
Gesamt Listenpreis ohne Rabatte bei Einzelbestellungen					17.100 EUR
Gesamt Kaufpreis Polytech gemäß Aufträgen					14.630 EUR
Gesamt Listenpreis inkl. Rabatte bei direktem Gesamtauftrag aller Positionen ⁶					14.030 EUR
Software-Service Jahresgebühr je Hauptmodul⁷					
1 Stk.	Software-Service Treesoft Office Servermodul			168 EUR	168 EUR
1 Stk.	Software-Service Treesoft CAD PRO			600 EUR	600 EUR
1 Stk.	Software-Service Treesoft CRM			300 EUR	300 EUR
1 Stk.	Software-Service Treesoft ERP			300 EUR	300 EUR
Software-Service Jahresgebühr je Benutzer-Lizenz⁷					
4 Stk.	Software-Service Treesoft PRO	10,00%	120 EUR	300 EUR	1.080 EUR
7 Stk.	Software-Service Treesoft CRM	20,00%	210 EUR	150 EUR	840 EUR
6 Stk.	Software-Service Treesoft ERP	20,00%	180 EUR	150 EUR	720 EUR
7 Stk.	Software-Service für Treesoft CRM/ERP Zusatzmodul	20,00%	42 EUR	30 EUR	168 EUR
Gesamt Software-Service Jahresgebühr ohne eingerechnete Rabatte					4.728 EUR
Rabatte Rabattstafel + 30% Gruppenrabatt ⁸ , weil CAD/CRM und ERP eingesetzt wird			552 EUR	1.253 EUR	1.805 EUR
Gesamt Tatsächlich anfallende Software-Service Jahresgebühr für alle Lizenzen					2.923 EUR
Dienstleistungen sind grundsätzlich nicht rabattfähig. Die hier gewährten Rabatte ergeben sich aus den Rabattstafeln und den 30% Sonderrabatt für Kunden, die alle Treesoft Office Hauptmodule CAD/CRM/ERP einsetzen. Diese auch in den Preislisten benannten Rabatte erhält jeder Kunde.					
Dienstleistungen					
4 Stk.	Produkt Customizing (Individualisierung nach Kundenvorgabe, je Stunde)			140 EUR	560 EUR
6 Stk.	Produkt Troubleshooting (Unterstützung per Fernwartung, je Stunde)			120 EUR	720 EUR
Seminare					
1 Stk.	2 Tage Start-up Seminar Treesoft CAD Steuerungstechnik (pro Person)			800 EUR	800 EUR
1 Stk.	1 Tag Individualschulung Treesoft CRM (pro Tag, maximal 5 Personen)			1.250 EUR	1.250 EUR
1 Stk.	1 Tag Individualschulung Treesoft ERP (pro Tag, maximal 5 Personen)			1.250 EUR	1.250 EUR
Dienstleistungen sind grundsätzlich nicht rabattfähig. Wenn mehrere Personen an ein und dem selben Seminar teilnehmen, dann gewähren wir: ab 2 Teilnehmer = 10% ab 3 = 15% ab 4 = 20% ab 5 = 25% Rabatt					
¹ Die Treesoft CAD/CRM/ERP Hauptmodule ermöglichen die Nutzung der Software auf einem PC-Arbeitsplatz. Für die Nutzung von Treesoft CAD/CRM/ERP im Netzwerk-Betrieb wird zusätzlich das Treesoft Office Servermodul sowie die entsprechende Anzahl Benutzer-Lizenzen benötigt.					
² Für den Mehrbenutzer-Betrieb von Treesoft CAD/CRM/ERP wird zusätzlich zum Hauptmodul das Treesoft Office Servermodul benötigt. Voraussetzung für den Netzwerkbetrieb ist immer ein Server mit Microsoft Windows Server-Betriebssystem (Windows 2008 Server, Windows 2012 Server)					
³ Bei einer Netzwerk-/Server-Installation ermöglicht jede Benutzer-Lizenz die Nutzung von Treesoft CAD/CRM/ERP durch je einen namentlich benannten und registrierten Benutzer an einem beliebigen PC-Arbeitsplatz innerhalb des Netzwerkes.					
⁴ Die Zusatzmodule Treesoft CAD werden beim Kauf automatisch für alle Treesoft CAD Benutzerlizenzen freigeschaltet.					
⁵ Die Zusatzmodule Treesoft CRM und Treesoft ERP sind für das jeweilige Hauptmodul und zusätzlich immer entsprechend der Anzahl aller Benutzer-Lizenzen der zugehörigen Produktgruppe (CRM/ERP) zu erwerben. Das Zusatzmodul Treesoft Office DATANORM Importschnittstelle ist im Hauptmodul Treesoft ERP bereits enthalten.					
⁶ Durch den Kauf aller Benutzerlizenzen und Zusatzmodule in einem Auftrag wären die sich aus den Rabattstafeln ergebenden Rabatte noch höher gewesen.					
⁷ Der Leistungsumfang und die Zahlungskonditionen sind in den Treesoft Geschäftsbedingungen für die Software-Serviceverträge festgelegt. Es ist nicht möglich, einzelne Benutzer-Lizenzen vom Software-Service auszuschließen. Bei Abschluss eines Software-Servicevertrages verlängert sich dieser automatisch um jeweils weitere 12 Monate, sofern der Vertrag nicht mindestens zwei Monate vor Laufzeitende schriftlich gekündigt wird.					
⁸ Beim Kauf von mehreren Treesoft Produkten (CAD/CRM/ERP) gewähren wir einen Gruppenrabatt auf die Software-Servicegebühren. Voraussetzung für die Gewährung des zusätzlichen Rabattes beim Erwerb eines weiteren Treesoft Produktes (CAD, CRM oder ERP) ist, dass hierdurch die gesamten Software-Servicegebühren nicht günstiger werden.					

Schlusswort von Markus Willi

Mit über 50 Jahren noch einmal von vorne zu beginnen und als Nachfolgelösung eine Firma zu kaufen war für meine Frau und mich eine der besten Entscheidungen. In Kürze konnten wir unser Team von zwei auf neun Mitarbeiter erweitern. Unser Leistungsangebot in der Steuerungstechnik wurde komplettiert und ist nun umfassend. So planen wir nicht nur, sondern fertigen die Steuerungen jetzt auch im eigenen Haus.

Durch gute Recherche und Erfahrung, aber auch Zufall und Intuition, haben wir unsere strategisch wichtigste Software bei Treesoft gekauft. Dieser Entscheid war ebenso wichtig und half uns, unser Unternehmen zu strukturieren und zu führen.

Treesoft hat bewiesen, dass mit einem überschaubaren finanziellen Budget eine hervorragende Softwarelösung beschafft und auch unterhalten werden kann.

Die Treesoft Office Software-Module sind durch ihre Modularität perfekt integrierbar, das hat uns im weiteren Aufbau der Firma sehr geholfen. Die Pakete Treesoft CAD · CRM · ERP auf einer gemeinsamen performanten SQL-Datenbank zu betreiben ist bestechend und einzigartig. Die CAD-Software ist ein sehr mächtiges Werkzeug und unterstützt uns im Engineering optimal. Mit CRM und ERP decken wir unseren gesamten Management-Workflow ab und diese Module sind somit eine feste Säule in unserem Unternehmen. Auf Treesoft Office möchten wir nicht mehr verzichten.

Auf eine weiterhin gute und prosperierende Zusammenarbeit freue ich mich und von dem gesamten Polytech Team ein großes Dankeschön für den perfekten Service.

Markus Willi – Geschäftsführer und Inhaber der Polytech Systeme AG

Andreas Küstermann – Produktmanager und Inhaber der Treesoft GmbH & Co. KG

Stand: 01.02.2017



Abbildung: Polytech Systeme AG – Sichere Automation. Wir sind ein national tätiger Lösungsanbieter mit Produkten und Systemen zur sicheren Überwachung und Steuerung von Flüssigkeiten sowie kompletten Automationslösungen für Anlagen und Maschinen.

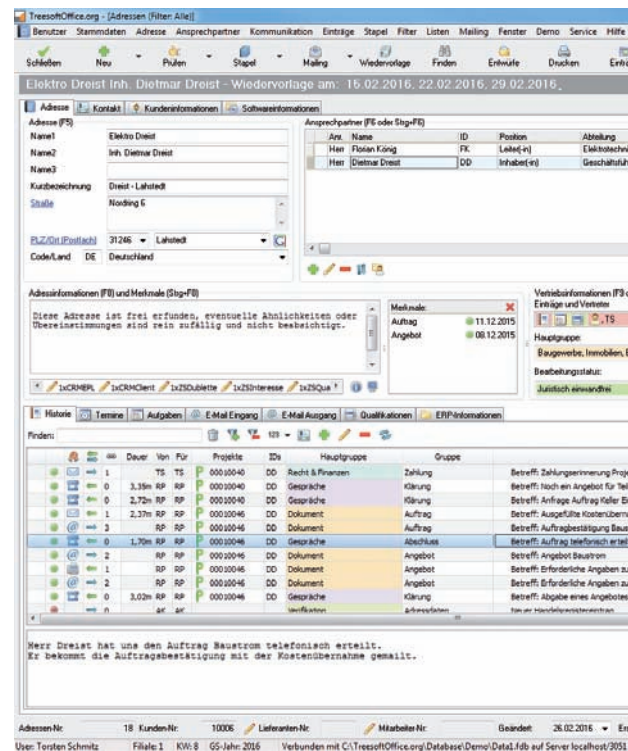
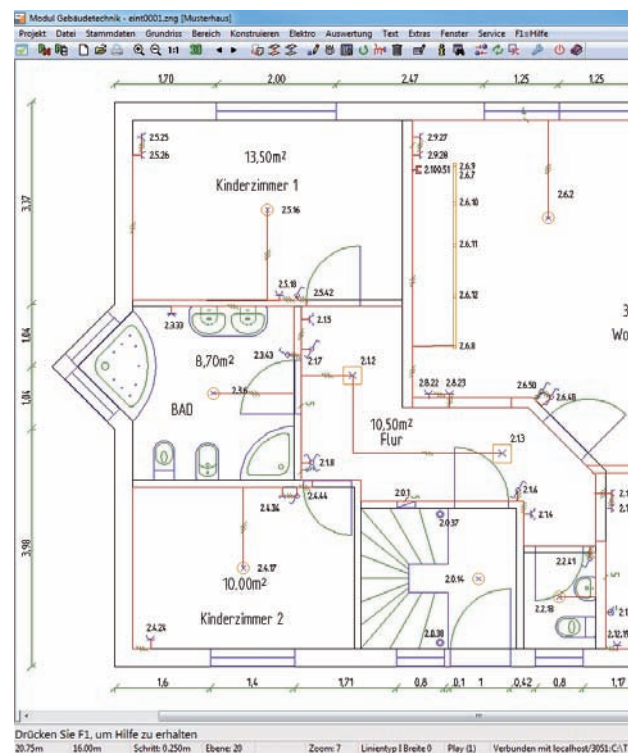


Elektro-CAD · CRM · ERP

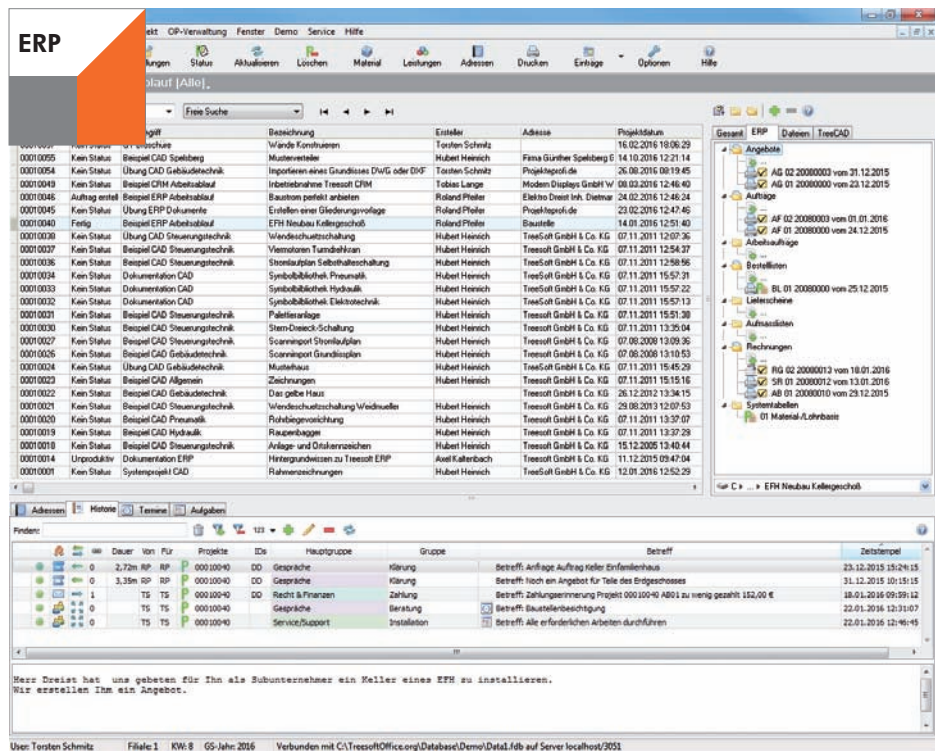
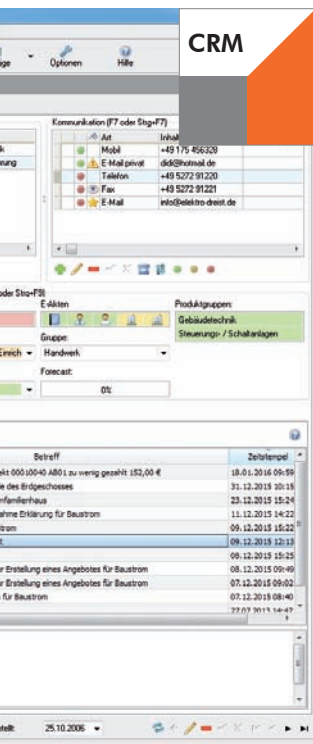
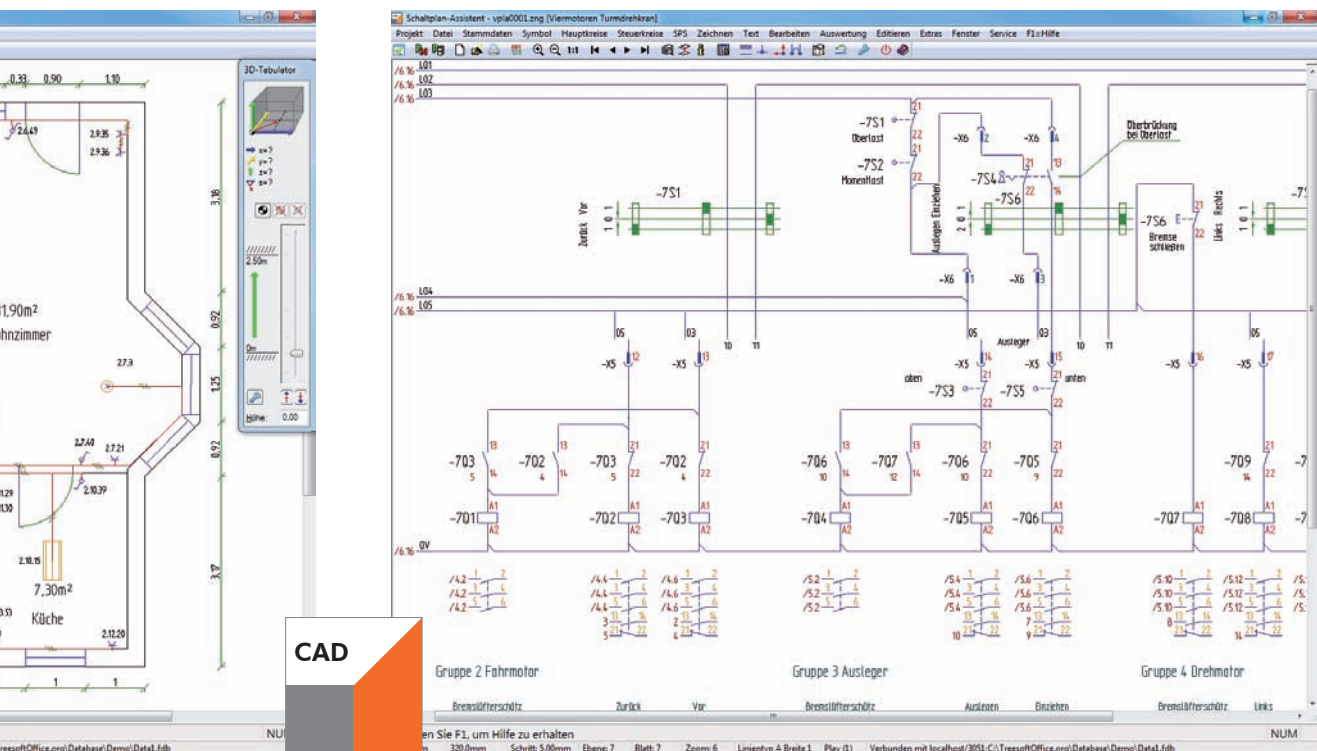
Treesoft.de

Modulares Software-Konzept:

- Projektieren ^(CAD) | Planen ^(CRM) | Kalkulieren ^(ERP)
- 3 Software-Module auf 1 Datenbank
- Einzelstark – zusammen unschlagbar
- Hauptmodul ab 500,- EUR
- Benutzer-Lizenz je 500,- EUR



Software



Notizen

[illegible]

Die Treesoft GmbH & Co. KG ist ein international operierendes Software-Systemhaus mit 25 Mitarbeitern und Firmensitz in Lindlar bei Köln.

Das Unternehmen entwickelt und vertreibt Software aus den Bereichen Elektro-CAD, CRM und ERP. An Dienstleistungen werden Consulting, Schulungen und Software-Service angeboten.

Alle Produkte sind Bestandteil von Treesoft Office, das sich in die Hauptmodule Treesoft CAD, Treesoft CRM und Treesoft ERP gliedert. Alle Module arbeiten auf einer gemeinsamen SQL-Datenbank. Damit sind komplexe Workflows über die Modulgrenzen hinweg durchführbar. Die CAD · CRM · ERP Datenbankintegration ist ein Novum und absolutes Alleinstellungsmerkmal.

Treesoft bietet seinen Kunden ein umfangreiches Software- und Service-Angebot mit eigener telefonischer Hotline und Fernwartung. Treesoft betreut Sie umfassend von der Programmierung, der Beratung, der Installation über die Projektbegleitung, bis hin zu kompetenten und erfahrenen Trainern und Servicetechnikern, die Sie schulen oder Ihnen vor Ort zur Seite stehen.

Treesoft CAD, CRM und ERP sind als Stand-Alone oder Gesamtlösung einsetzbar und werden in Kombination mit Fremdprodukten verwendet. Mit weltweit 12.000 Installationen und 70.000 verkauften Zusatzmodulen ist Treesoft eine feste Größe im deutschen Software-Markt.



Treesoft Office: CAD · CRM · ERP

- **Treesoft CAD**
CAD-Planungs- und Dokumentationssoftware zur Erstellung von Schaltplänen in den Bereichen Steuerungstechnik, Gebäudetechnik, Hydraulik und Pneumatik.
- **Treesoft CRM**
Kundenverwaltung und Projektbearbeitung
- **Treesoft ERP**
Kalkulation und kaufmännische Abwicklung

Einzeln stark – zusammen unschlagbar!

Treesoft.de

Treesoft GmbH & Co. KG
Telefon +49 2266 4763-800
Fax +49 2266 4763-900

info@treesoft.de
www.treesoft.de