



# eine . meinung

Die Branche fokussiert

## Notwendigkeit von Branchensoftware

**Andreas Küstermann**

Geschäftsführer Treesoftware GmbH & Co. KG



→ Software wird in dem Moment zur Branchensoftware, wenn die maßgeblichen Funktionen sich auf das jeweilige Marktsegment konzentrieren und diese dort standardmäßig benötigt werden. Nehmen wir das Beispiel Gebäudetechnik. Hier wird in jedem Fall eine ERP-Software zur Angebotskalkulation, Auftragsabwicklung und für das Projektmanagement sowie eine CAD-Software zur Zeichnungserstellung benötigt.

Darüber hinaus zeichnet sich ein gut geführtes Unternehmen dadurch aus, dass eine CRM-Software zur Kunden- und Interessenten-Verwaltung eingesetzt wird. Durch das automatische Generieren von

schaft. Dieser Umstand erhöht unnötig die Betriebskosten und erschwert den schnellen und direkten Zugriff auf alle Unternehmensinformationen. Treesoftware.org verfolgt einen ganzheitlichen Lösungsansatz für die Elektrotechnik.

Mit der neuen Version 6.0 ist die branchenoptimierte ERP-, CAD- und CRM-Software auf eine gemeinsame Datenbank gesetzt worden. Die Produkte sind auch als Stand-alone-Lösung einsetzbar.

Dabei werden eine Vielzahl von Fremdanbietern wie Hausmann & Wynen, Pro Alpha, SAP, Sage Classic Line, Sage Office Line, HWP-Win, KWP und LC-Top über entsprechend ausgereifte Schnittstellen und Integrationsmodule angebunden. Gemeinsam eingesetzt, entfällt allerdings auch noch die gesamte Schnittstellenproblematik.

Die Fokussierung von Treesoftware auf die Branche Elektrotechnik erzielt außerdem im Kunden-Service und der Hotline-Betreuung eine höchstmögliche Beratungskompetenz und sorgt so für eine außerordentliche Kundenzufriedenheit.

[www.treesoftware.de](http://www.treesoftware.de)



Alte Betriebsabläufe an eine gut strukturierte kaufmännische Branchensoftware anzupassen, birgt ein enormes Rationalisierungspotenzial.

Stücklisten und Verteilerplänen, eine automatische Spannungsfall- oder Leitungslängenberechnung sowie andere branchenspezifische Funktionen werden jedoch eine enorme Zeitersparnis und ein deutlich effizienteres Arbeiten erreicht.

Eine solche Investition hat sich garantiert nach wenigen Monaten amortisiert. Als zusätzlichen Vorteil kauft der Kunde sich mit der Software gleichzeitig branchenspezifisches Know-how ein. Nachteilig ist jedoch, dass der Benutzer zu oft an eine zufällige, vom Anbieter gewählte technische Plattform gebunden ist. Der Einkauf mehrerer Branchenlösungen (CAD, ERP, CRM) von unterschiedlichen Herstellern führt daher häufig zu einer uneinheitlichen IT-Land-

1-1 Image - Gratulation (Index: 0) 230 x 325 mm