



KONICA MINOLTA



# STANDARDNAHE ERP- LÖSUNG – EIN ECHTER GAMECHANGER

DECHRA VETERINARY PRODUCTS  
DEUTSCHLAND GMBH

Success Story  
ERP-Lösung

Giving Shape to Ideas

# EINE GESCHÄFTS- BEZIEHUNG VON BESONDEREM WERT

Der Erfolg eines Projekts lässt sich anhand vieler Kennzahlen definieren. Eine Zusammenarbeit, die über Jahrzehnte besteht und sich über zwei Generationen von Mitarbeitenden erstreckt, ist nicht einfach nur ein Projekt in den Büchern, sondern eine Geschäftsbeziehung, die besonders wertvoll ist.

Dechra ist als internationales Unternehmen auf veterinärpharmazeutische Produkte spezialisiert. Sie sind Experten in der Entwicklung, Herstellung, im Vertrieb und Marketing von hochwertigen Tierarzneimitteln, die einen bedeutenden Mehrwert für das Wohlergehen von Tieren haben. Dechra-Tierarzneimittel und -Produkte sind weltweit über ein Netzwerk eigener Vertriebsorganisationen und Partner verfügbar. Der Firmensitz in Aulendorf existiert mit dem früheren Namen Albrecht bereits seit 1946. Der Schwerpunkt liegt im Vertrieb von Tierarzneimitteln an Tierarztpraxen in Deutschland, Österreich und der Schweiz. Das Unternehmen mit 128 Mitarbeitenden im DACH-Raum erwirtschaftete im Jahr 2024 einen Umsatz von knapp 100 Mio. Euro.

Dechra blickt auf eine traditionsreiche Firmengeschichte zurück, die vor allem durch eins besticht: Weiterentwicklung. Dabei hat das Unternehmen immer den Kunden im Blick: „Wir sind da, wo der Kunde ist und das ist immer häufiger die digitale Welt. [...]“ Die digitale Transformation innerhalb eines Unternehmens braucht Zeit, Vorbereitung und nicht zuletzt Menschen, die die dahinterliegenden Prozesse verstehen und umsetzen, anwenden und weiterentwickeln.

# SYSTEMUMSTELLUNG MIT AKRIBIE UND LÖSUNGSORIENTIERTEN ANSÄTZEN

Der gemeinsame Weg von Dechra und Konica Minolta geht zurück in die neunziger Jahre, damals noch mit Comet von Siemens Nixdorf. Seit 2004 ist Dechra Easy ECM-Kunde bei Konica Minolta, Navision hat das alte Comet-System abgelöst. Sascha Braun, Head of Delivery Business Software bei Konica Minolta, blickt gerne auf die Anfänge zurück: „2003 war ich in der Funktion des ERP-Projektleiters das erste Mal in Aulendorf vor Ort, „Workshop machen“. Damals state-of-the-art, mündeten die tagelangen intensiven Workshops in einem Pflichtenheft. Und am Ende der Projekt-Phase gingen wir mit der Navision 3.7 erfolgreich in den Go-live. Damals wie heute sind es die fachlich sehr gut aufgestellten Teams in allen Bereichen, von Finance, über Lager & Logistik und den Vertrieb bis hin zur Auftragsabwicklung, die sich den Herausforderungen einer Systemumstellung mit absoluter Akribie und lösungsorientierten Ansätzen stellen.“

Sascha Braun hat das Zepter mittlerweile an Verena Schäfer, Team Manager IT Consulting, übergeben und Konica Minolta wurde im Oktober 2018 damit beauftragt, ein Update der bestehenden NAV 2009 Lösung vorzunehmen und die Einführung von Business Central in Deutschland und Österreich umzusetzen. Die bestehende Navision-Lösung hat in den vorangegangenen zehn Jahren rund 1.000 Personentage an Entwicklungsarbeit in Anspruch genommen, weswegen sie hochgradig und individuell angepasst war. Dieser Ansatz ist heute keinesfalls mehr zeitgemäß, zum einen, weil die Updatefähigkeit des Systems nicht mehr gegeben ist und zum anderen die Kosten für noch eine Weiterentwicklung jeden Rahmen sprengen.

Zielsetzung im Projekt war daher, dass die bisher vorgenommenen Anpassungen diskutiert und hinterfragt werden sollten, damit keine „stupide“ Übernahme von eben solchen passiert.

Dafür wurden zu Beginn des Projekts viele und vor allen Dingen intensive Workshops durchgeführt, bei denen die Geschäftsprozesse von Dechra gemeinsam mit den Anwendern im Unternehmen durchleuchtet und neu aufgesetzt wurden. Diese intensive Beratungsleistung führte im Verlauf des Projekts zu weniger Entwicklungsbedarfen.

Im Zuge der Vorarbeit auf den Tag X der Systemumstellung wurden Key-User im Unternehmen definiert und in das Projekt integriert, d.h. auch bereits in die Workshop-Phase involviert. Intensive Testphasen und das entsprechende Feedback haben alle Beteiligten vorbereitet, die Mitarbeitenden haben Trainings durchlaufen und wurden entsprechend geschult. Überraschungen gab es so tatsächlich keine.



# HOHE ENTWICKLUNGS- KOSTEN VERMEIDEN

Jedes Update bringt Herausforderungen mit sich, dessen waren sich alle Beteiligten von Anfang an bewusst. Der Ansatz war dabei, zurück auf den Business Central-Standard zu gehen. Auch sollte es keine Branchenlösung sein, bei der nur 30 – 40 Prozent genutzt werden. Damit einhergehend hieß es, hohe Entwicklungskosten zu vermeiden und nur das Notwendige anzupassen.

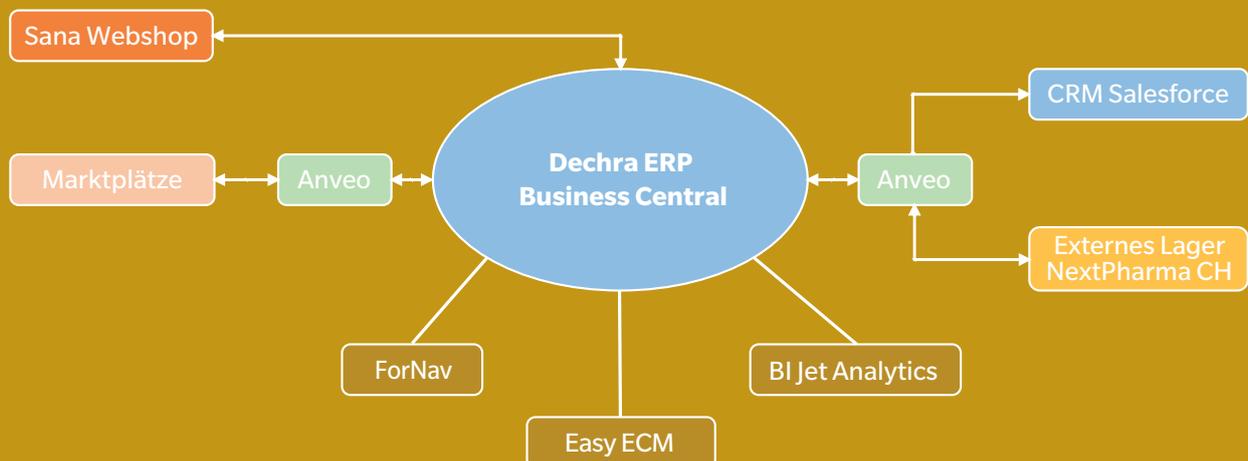
Bisherige Prozesse wurden auf den Prüfstand gestellt und im Zuge des Projektes überarbeitet und optimiert. Es wurde bewusst auf eine komplette (technische) Datenmigration verzichtet, was aufgrund der Änderung von gewissen Abläufen auch gar nicht möglich gewesen wäre. Stattdessen wurde eine Stammdaten-übernahme inklusive offener Posten, offener Aufträge bzw. Rückstandsaufträge und offener Bestellungen ins Business Central übernommen. Vorteil dieses Vorgehens ist, dass die Stammdaten gleichzeitig bereinigt und nur noch tatsächlich benötigte Daten übernommen wurden. Ein Aufräumen und Ausmisten im System sozusagen.

Um das System auf diesem Level zu halten, müssen Daten immer wieder gepflegt und auch bereinigt werden, wodurch dieser Prozess ein stetig fortlaufender ist. Die Anwender\*innen im Unternehmen wurden umfangreich geschult und ein Prozessverständnis zu den Hintergründen im System erarbeitet. Zur weiteren Optimierung der Stammdaten wurde bei Dechra jetzt ein "Stammdaten-Team" gebildet. Die Stammdaten-pflege ist vor allem im Bereich der Artikel umfangreich und vielschichtig. Aus allen Fachbereichen sind die notwendigen User\*innen involviert und die Qualität und Vollständigkeit der Stammdaten kann durch dieses Vorgehen stetig verbessert werden, was sowohl für den Webshop als auch für Schnittstellen wichtig ist.

# STANDARDNAHE BUSINESS CENTRAL-LÖSUNG ALS GAMECHANGER

Das Projekt ist zu einem großen Erfolg geworden – maßgeblich unter der Leitung von Uta Dorner, Operations Manager DACH, bei Dechra und Verena Schäfer, Team Managerin IT Consulting bei Konica Minolta. Der unbedingte Wille der beiden Projektleiterinnen, die standardnahe BC-Einführung zu gewährleisten, war der Gamechanger. Die intensiven Organisationsgespräche zu Beginn haben dazu geführt, dass weniger Programmierung erforderlich war und alle Beteiligten verstanden haben, wie der Business Central-Standard „tickt“ und was echte Notwendigkeiten sind, die eine Anpassung erfordern. Zudem wurden etablierte Cloud-fähige, nachhaltige Business Central-Lösungsanbieter wie Easy ECM, der Sana-Webshop, Anveo-EDI, OPplus und ForNAV eingesetzt:

## ERP SYSTEMLANDSCHAFT DECHRA DACH



Uta Dorner beschreibt die Arbeit wie folgt: „Prozesse auf den Prüfstand zu stellen und den besten Lösungsansatz auszuloten ist für mich das A und O für einen reibungslosen Ablauf. Dabei auch immer die Gesamtzusammenhänge und Skalierungsmöglichkeiten im Blick zu haben. Das ist zwar zunächst anstrengend, aber der Erfolg gibt der Vorgehensweise recht. Verena Schäfer hat dies herausragend begleitet und kennt inzwischen unsere Anforderun-

gen, Prozesse und Zusammenhänge in und auswendig. Das Erarbeiten neuer Lösungen mit ihr macht richtig Spaß.“ Und Verena Schäfer kann das Lob nur zurückgeben: „Für den Projekterfolg ist es wichtig auf Kundenseite eine starke Projektleitung zu haben, die notwendige Entscheidungen trifft, die Key-User\*innen unterstützt und den Weg der standardnahen Beratung mitträgt. Was wir mit Uta Dorner im Projekt hatten.“

# DEEP DIVE IN DAS KUNDENGESCHÄFT

## Austausch auf Augenhöhe als Erfolgsfaktor

Funktionierende Technik und der enge Austausch auf Augenhöhe, in den die Mitarbeitenden der einzelnen Fachabteilungen mit einbezogen wurden, sind es, was von allen Beteiligten als Erfolgsfaktor gewertet wird. Für das Team des Kundenservices hat es sich bezahlt gemacht. „Sie [Konica Minolta] sind offen an Probleme herangegangen und haben entweder Lösungen oder richtige Wege vorgeschlagen. Dadurch konnten wir viel über das Programm und die Abläufe lernen.“ Für Konica Minolta war es wichtig, Dechra zu verstehen: „Sie haben immer sehr schnell erfasst, um was es geht, was wichtig ist und was praktikabel für uns ist.“ Ohne diesen deep dive in das Geschäft des Kunden ist ein Projekt nur halb so gut.

## Erfolgreicher Go-live ohne Lücken

Dechra erfasst im Schnitt über 1.000 Aufträge mit mehreren Positionen pro Tag und kommissioniert und versendet tagesaktuell. Der Wechsel eines ERP-Systems betrifft damit den gesamten operativen Teil des Unternehmens, und stabile und gut eingespielte Prozesse werden übertragen, geändert und neu aufgesetzt. Jochen Pfleghaar, Leiter des Kundenservice, benennt es deutlich: „Der Tag einer Systemumstellung ist für jedes Unternehmen heikel, für uns bedeutete er eine Operation am offenen Herzen“. Und er berichtet weiter, dass „am Tag des Go-live mehr als 600 Aufträge gebucht werden konnten, ohne unliebsame Überraschungen oder Lücken im Prozess oder gar fall back“.

## Reibungsloses Zusammenspiel von ERP-Lösung und Webshop bringt viele Vorteile

Bei der Auswahl für den richtigen B2B-Webshop hat sich Dechra auf die Expertise von Konica Minolta verlassen – und sich für Sana Commerce entschieden. Jochen Pfleghaar hat die Entscheidung bis heute nicht bereut: „Unser ERP-System ist supergut mit dem Webshop verzahnt, etwas worüber wir uns täglich freuen. Mittlerweile generieren wir fast 60 % des Umsatzes mit dem Webshop. Im schnellen Massengeschäft ist das funktionierende Zusammenspiel von Sana Commerce und Business Central schlicht goldwert.“

Der Webshop wird auch von den Kolleg\*innen im Dechra Außendienst genutzt, um die Aufträge in den Innendienst weiterzugeben. Gleichzeitig hat der Außendienst über den Webshop Zugriff auf notwendige Informationen wie Verfügbarkeiten, Preise und auch kundenindividuelle Preise. Damit wird ein Servicelevel gewährleistet, das die Kund\*innen sehr zu schätzen wissen.

## Neues System erleichtert Arbeitsalltag merklich

Wie viele Vorteile das neue System auf operativer Ebene hat, zeigt sich in der täglichen Arbeit bei Dechra: „Das neue System erleichtert uns die Arbeit stärker, z.B. bei der Preispflege, wenn Informationen fehlen und man Daten im kompletten System suchen kann“. Dieses Feedback aus dem täglichen Arbeitsalltag zeigt, wie glücklich Dechra mit dem Update ist. Viele kleine Bausteine sind nach und nach zusammengekommen – wie die Verknüpfung bei Artikeln mit Wirkstoff, Laufzeit, die Abpackungseinheit usw. Im Detail heißt das, Ad-hoc Auswertungen werden mit dem Excel-Add-On Jet Reports von Dechra eigenständig aufgesetzt. Derzeit werden auch Dashboards auf Basis von Power BI für strategische und operative Auswertungen eingeführt.

Stillstand – ein Wort, dass in der Zusammenarbeit von Dechra und Konica Minolta nicht vorkommt, denn auch nach dem Abschluss des eigentlichen Business Central-Projektes gibt es stetige Weiterentwicklungen, nicht zuletzt durch die immer wieder neuen gesetzlichen und operativen Anforderungen.

## Anbindung von externen Lösungen und Schnittstellen

Auch wurden in der gemeinsamen Weiterentwicklung mit Hilfe des Add-Ons ANVEO EDI diverse Schnittstellen umgesetzt. Das Add-On ermöglicht durch die Konfiguration und Erstellung von Mappings smarte und ohne bzw. mit wenig Programmierungen diverse externe Lösungen und Schnittstellen anzubinden. Dazu zählen die Schnittstelle zum CRM-System Salesforce, was den reibungslosen Austausch von Debitor-Daten ermöglicht. Auch verschiedene Marktplätze wie Heiland und VetPoint können über die automatisierten Aufträge in Business Central angelegt werden.

Im Jahr 2023 hat Dechra seine Niederlassung in der Schweiz aufgebaut und mit Hilfe von ANVEO Mappings wurde eine komplette externe Lagerverwaltung angebunden und automatisiert. Dazu gehören der Austausch von Artikelstammdaten, die Verbuchung von Wareneingängen und Warenausgängen, die Verbuchung von Umlagerungen und der tägliche Abgleich von Lagerbeständen.

# DYNAMISCHE ZUSAMMENARBEIT FÜHRT ZUM ERFOLG

„Die Zusammenarbeit zwischen Konica Minolta, Dechra und uns hat das Projekt so richtig zum Leben erweckt! Von der ersten Idee bis zum Go-live haben wir gemeinsam mit voller Energie und Begeisterung gearbeitet. Unsere Teams waren nicht nur hochkompetent, sondern auch unglaublich engagiert, immer bereit, sich in neue Anforderungen einzuarbeiten und Lösungen zu entwickeln. Die Kommunikation lief flüssig und transparent, sodass wir Fragen blitzschnell klären und Anpassungen im Handumdrehen umsetzen konnten. Diese dynamische Zusammenarbeit war der Schlüssel für den reibungslosen Ablauf des Projekts. Ein ganz besonderer Dank geht an unsere Teams, die mit ihrer Leidenschaft und ihrem Einsatz maßgeblich zum Erfolg des Projekts beigetragen haben!“ lobt Nihad Zulji von der NextPharma Logistics GmbH mit Sitz in Schaffhausen die Zusammenarbeit. In seinen Augen haben insbesondere die offene Kommunikation und die schnelle Reaktionszeit bei Fragen oder Anpassungswünschen maßgeblich dazu beigetragen, dass der Entwicklungsprozess reibungslos verlief.

Was einst ein einfaches Kunde-Dienstleister-Verhältnis war, ist jetzt eine Geschäftsbeziehung, die alle Parteien vorantreibt. Verena Schäfer beschreibt es so: „Was anfangs eine berufliche Zusammenarbeit war, ist mittlerweile deutlich mehr. Es ist eine ‚berufliche Freundschaft‘ entstanden. Die Zusammenarbeit auf Augenhöhe und stetige Weiterentwicklung, die Erarbeitung von Konzepten durch neue Anforderungen macht in der Zusammenarbeit sehr viel Spaß.“

Und mit einem Augenzwinkern fügt sie hinzu: „Uta Dorner und ich verstehen uns mittlerweile blind und ohne viele Worte.“ Das kann Uta Dorner ohne viele Worte nur bestätigen.

Sascha Braun schließt sich dem Lob an: „Es macht mich immer wieder glücklich, diese langjährige und loyale Kundenbeziehung, die auf Vertrauen, Respekt und gemeinsamem Erfolg basiert, erleben zu dürfen.“

# ERFOLGREICHES ERP-PROJEKT STÄRKT UNTERNEHMENSWACHSTUM

**Auch Dechra zieht ein schönes Fazit: Das Know-how von Konica Minolta, die sehr gute Zusammenarbeit zwischen Konica Minolta und Dechra und bestimmt auch die Flexibilität von Business Central haben aus einem Software-Projekt einen großen Erfolg generiert. Und ganz klar: Dieser Erfolg war absolut notwendig für das starke Wachstum unseres Unternehmens in den letzten Jahren.**

Den vielen positiven Stimmen rund um das gemeinsame Projekt und die mittlerweile über 20 Jahre dauernde Zusammenarbeit wird abgerundet von Josef Blaser, Finance Manager DACH: „Das in enger Zusammenarbeit mit Konica umgesetzte Upgrade von Navision auf Microsoft Business Central hatte nachweislich viele positive Effekte auf die Workflows der Finanzabteilung. Eine stark verbesserte Performance und die flexibleren Möglichkeiten zur Nutzung von Einzelanwendungen halfen die Prozesse zu optimieren und effizienter zu gestalten. Das Konica Minolta-Team hat die System Einführung von der Planungsphase über die Testphase bis hin zum Go-live hervorragend entwickelt und war letztlich der Garant für die erfolgreiche Implementierung.“

Bezeichnend hierfür ist, dass die sehr komplexe Daten-Migration absolut reibungslos und ohne Differenzen erfolgt ist. Dies wurde von den bestellten Wirtschaftsprüfern entsprechend bescheinigt, welche die Datenmigration als zusätzliches Prüfungsthema in der Berichtsperiode auditiert haben. Auf die nächsten 20 Jahre.





## HERAUSFORDERUNG

- Bisherige ERP-Lösung sollte hinterfragt und zukunftsfähig erneuert werden
- Bestehende Entwicklungsaufwände minimieren
- Ablösung der bisherigen Webshop-Lösung



## LÖSUNG

- + Einführung einer standardnahen Business Central-Lösung
- + Zukunftsfähige ERP-Lösung, die bspw. mit Schnittstellen skaliert werden kann
- + Nutzung von etablierten und nachhaltigen Business Central Add-Ons



## VORTEILE

- + Hohe Entwicklungskosten vermieden
- + Umfangreiche Nutzung der Business Central Standardfunktionalitäten
- + Anbindung an externe Lösungen und Schnittstellen
- + Arbeitsalltag deutlich erleichtert
- + Ad-hoc Auswertung können selbständig durchgeführt werden
- + Die ERP-Lösung hat die Herausforderungen eines starken Wachstums des Unternehmens unterstützt



KONICA MINOLTA



**Dechra**

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