

sich mit Pfeil-Aufwärts/Abwärts-Buttons manipulieren lassen. Also Vorsicht! Da werden schnell Zahlenwerte verändert, wenn du nur deine Fensteransicht nach oben schieben willst.

Ansonsten ist [TinyERP](#) tatsächlich dasjenige Produkt aus meiner Palette, das am meisten verspricht, es freilich auch am besten verbirgt.

3.3.8.5 Kategorisierung

[TinyERP](#) erfüllt tatsächlich die meisten Aufgabenbereiche, die ERP im Allgemeinen zugesprochen werden wie da sind „Vertrieb und Distribution“, „Beschaffung und Lager“, „Rechnungswesen“, und „Personalwesen“. Das einzige, was ich nicht fand, war PPS (Produktionsplanung und -steuerung). Gerade letzteres wird jedoch laut Online-Handbuch bereits in die neueren Versionen eingeführt.

Auch die CRM-Anforderungen, Kontakt- und Unternehmensdaten aussagekräftig verwalten zu können, diverse Aktivitäten zu handhaben, zu korrelieren und über Historien zur Auswertung anzubieten, werden erfüllt. Über Kampagnen lassen sich Marketing-Aktionen zusammenstellen sowie Chancen verfolgen und bewerten, interessanterweise gleichartig sowohl für Einkauf (Purchase) als auch für Verkauf (Sales). Selbst ein Helpdesk-Modul ist integriert.

astreines ERP-CRM-System

Damit ist [TinyERP](#) also tatsächlich ein astreines ERP-CRM-System.

3.4 Katalogisierung

Testaufgaben
Funktionsspektrum des
angepeilten Kundenkreises

Zur Katalogisierung werde ich ein paar ganz normale Testaufgaben pro Produkt durchspielen, die das jeweilige Funktionsspektrum des angepeilten Kundenkreises abdecken sollen. Das wird mir einerseits den Punkt „[Vollständigkeit](#)“ meines Anforderungsprofils bestimmen sowie einen Eindruck über die „Stabilität“ und „Fehlerresistenz“ verschaffen. Andererseits wird es mir noch genauere Hinweise auf die tatsächliche Benutzerfreundlichkeit und Übersichtlichkeit über das bereits ermittelte Maß hinaus geben.

Virtuelles Testunternehmen

Für die Testaufgaben nehme ich einen Handwerksbetrieb wie beispielsweise Zimmermann, Maler oder Fliesenleger mit 3 Gesellen an, der das Material für

seine Arbeiten in den Kundenrechnungen explizit aufführt und auch immer einen kleinen Vorrat zur Demonstration im Haus hat. Ich hätte zwar auch ein kleines Softwarehaus mit 3-5 Leuten heranziehen können, zumal meine Berufserfahrung hier bei den Testdaten weitaus hilfreicher gewesen wäre - da fiel mir jedoch nicht ein, warum ich ein Warenlager brauchen sollte oder wie ich wenigstens ansatzweise eine Produktionsproblematik integrieren könnte. Und das will ich schließlich haben neben dem Service/Projektgeschäft.

Die Beispieldaten sind dabei rein fiktiv, was dem jeweiligen Geschäftsprozess keinen Abbruch tut, dafür aber gewaltig die Lesbarkeit der Testdaten erhöht. Unser Handwerksbetrieb hat ein Büro mit Halbtagskraft, ein Lager und zwei Geschäftswagen, ist ständig auf Neukundensuche und hat last but not least die Buchhaltung und die Lohnabrechnung „outsourct“ – soll heißen, dass wie in den meisten kleineren Unternehmen die Steuerberatung dafür zuständig ist.

Beispieldaten

Buchhaltung und die Lohnabrechnung „outsourct“

Was also bleibt, sind die typischen betriebswirtschaftlichen Prozesse, die in allen Unternehmen vorkommen, egal ob groß oder klein, mit modernster IT versorgt oder noch mit dem Bleistift werkelnd:

typischen betriebswirtschaftlichen Prozesse

1. Kunden-[Akquisition](#)
2. Produktions- bzw. Projektsteuerung
3. Auftragsabwicklung und Rechnungsstellung
4. Kundenbetreuung

Dabei subsummiere ich großzügig die Angebotsschreibung unter Punkt 1 und die Zahlungseintreibung unter Punkt 4 und habe damit alle „normalen“ Aufgaben meines fiktiven Handwerksbetriebs umschrieben. Die genauen Stamm- und Vorgangsdaten (Bewegungsdaten), die verwendet werden sowie die sich ergebende Aufstellung der angesprochenen Funktionen aus dem ERP/CRM-Bereich können auf der [Website des Verlags](#) gefunden werden („Grundlagen betriebswirtschaftlicher Software“, [pdf, 207 KB](#)).