

e Evolution[®]

magazin

Auf geht's!

eEvolution Konferenz 2016
21. und 22. April in Hildesheim



HC-ELECTRIC koppelt Hochregallager mit eEvolution

Das Wiener Handelsunternehmen HC-ELECTRIC ist in Österreich seit 1993 in den Segmenten Energieversorgung, Verkehrstechnik und Abdichtungstechnik sehr erfolgreich tätig. Seit 2009 entlastet die Unternehmenssoftware eEvolution die Mitarbeiter bei ihren Tätigkeiten in Vertrieb, Auftragsabwicklung, Einkauf, Konfektionierung, Wartung und Reparaturservice. Von 2011 bis heute entwickelte sich das Unternehmen rasant weiter, wurde Distributor für Süd- und Osteuropa, baute die Mitarbeiterzahl von 20 auf 32 aus und verdoppelte seine Lagerkapazitäten. Der eEvolution Partner SOPRA aus Linz und Ismaning begleitete diese Expansion und die Unternehmenssoftware war offen für die Anbindung der elek-

tronischen Lagerplatzverwaltung METALAG mit Hochregallager. Ergebnis: Die Kunden von HC-ELECTRIC erhalten ihre bestellten Produkte schneller und mit geringerer Fehlerquote, da die Bestellabwicklung nun durchgehend digitalisiert und weitestgehend automatisiert ist.

„Wir hatten das Ziel unter ein Promille Fehlerquote bei den lagerrelevanten Fehlern zu kommen. Das haben wir vom ersten Tag an geschafft.“

Stefan Mayer,
Leiter Customer Service,
HC-ELECTRIC

Aufgrund des Exportgeschäfts hat sich der Warenwert im Lager

von HC-ELECTRIC in den letzten vier Jahren von einer Million auf drei Millionen Euro verdreifacht. Es wurde ein zweites Gebäude mit automatischem Hochregallager gebaut und die Anzahl der Paletten-Lagerplätze konnte mit über 600 Paletten-Stellplätze mehr als verdoppelt werden. „Mit einer geordneten Lagerführung und Laufzetteln kommt man schnell an Grenzen“, fasst Stefan Mayer, Projektleiter für das neue Lager und Leiter Customer Service, den Bedarf nach einer leistungsfähigeren Lagerverwaltung zusammen. „Im September 2014 begann die Einführung der Lagerverwaltungssoftware METALAG und die Konzeption und Implementierung der Einbindung in eEvolution.



Am 5. Januar 2015 ging die Lösung in den Echtbetrieb. Wir haben mit befreundeten Unternehmen gesprochen, die bereits Erfahrungen mit ähnlichen Projekten gesammelt haben. Alle sagten uns: Das dauert mindestens sechs Monate und bringt am Anfang großes Chaos mit sich“, erinnert sich Stefan Mayer.

Reibungsloses Projekt mit professioneller Zusammenarbeit der Beteiligten

Bei HC-ELECTRIC ist es anders gekommen, es hat viel besser funktioniert als vorhergesagt. Stefan Mayer führt das insbesondere auf die handelnden Personen im eigenen Haus und bei den IT-Partnern SOPRA und METASYST zurück. „Das prophezeite Chaos blieb aus, wir haben das Projekt innerhalb von drei Monaten geschafft. Es gab bis heute keinen einzigen Tag Stillstand im Lager und die Gesamtprojektkosten waren so hoch, wie bei anderen Anbietern die Entwicklung einer Schnittstelle gekostet hätte. Die Investition von rund 100.000 Euro in Software, Schnittstelle und Hardware, wie Scanner und Drucker hat sich gelohnt“, so Stefan Mayer.

Standardlösung für ein Handelsunternehmen

Die eEvolution Unternehmenssoftware ist das führende System für die Stammdaten und Bewegungsdaten. „Wir setzen eEvolution bei HC-ELECTRIC von Anfang an zu hundert Prozent im Standard ein. Gleichzeitig haben wir die Lösung durch Verwendung des Customizers auf individuelle Anforderungen, beispielsweise für QS-Prozesse, maßgeschneidert. Alle Anpassungen sind 100 Prozent updatefähig“, erläutert Ste-

fan Strauss, der Projektleiter der SOPRA und Betreuer des Systems von der ersten Stunde an.

HC-ELECTRIC profitiert in allen Unternehmensbereichen von diesen Standardfunktionen, die eEvolution für die Prozesse in der Beschaffung, dem Verkauf, der Auftragsbearbeitung, der Buchhaltung und im Kundendienst von Haus aus bereitstellt. Der Einkauf wird sowohl über Mindestbestände ausgelöst und auch projektbezogen durchgeführt. Einige wichtige Lieferanten haben ihren Sitz in der Schweiz und werden in Schweizer Franken abgerechnet. Im Vertrieb werden Standardangebote mit eEvolution erstellt und Projektangebote kalkuliert.

„Durch die Komplexität der Integration und die Vielfalt der möglichen Sonderfälle im Praxisbetrieb, mussten wir intensiv testen. Das war ein wichtiger Erfolgsfaktor für unser Projekt.“

Stefan Mayer,
Leiter Customer Service,
HC-ELECTRIC

Die Erstellung der teilweise sehr umfangreichen Projekt-Angebote erfolgt mit Microsoft Word, die Angebotsdokumente werden bei Auftragserteilung direkt mit dem Auftrag verlinkt, sodass sie sofort gefunden werden. Alle Produkte werden mittels Chargennummern verwaltet, um die Nachverfolgung sicherzustellen und die Gewährleistungsansprüche einfach zu verwalten.

Konfektionierung kundenspezifischer Produkte

Eine Besonderheit bei HC-ELECTRIC ist die kundenspezifische Anpassung der Handelsprodukte für einzelne Kunden oder



Projekte. Die Produkte werden geringfügig verändert, gebohrt, geschnitten oder montagefertig konfektioniert. Mit dem von SOPRA eingesetzten Produktionsmodul werden auch diese Anforderungen bereits mit dem Standardprodukt erfüllt.

Neben der Erstellung von Produktionsaufträgen, samt terminlicher Planung der Tätigkeiten und Disposition der Mitarbeiter, können auch Arbeitszeiten, Schnittgrößen und Verschnitt-Mengen erfasst werden. Diese Parameter dienen als Basis für die wichtige Nachkalkulation der Aufträge und schaffen Kostentransparenz, die früher so nicht vorhanden war.

„Wir setzen eEvolution bei HC-ELECTRIC von Anfang an zu hundert Prozent im Standard ein. Gleichzeitig haben wir die Lösung durch Verwendung des Customizers auf individuelle Anforderungen, beispielsweise für QS-Prozesse, maßgeschneidert. Alle Anpassungen sind 100 Prozent updatefähig.“

Stefan Strauss,
Projektleiter und IT-Spezialist,
SOPRA EDV-Informationssysteme
GmbH

Kopplung von Warenwirtschaft und Hochregallager

SOPRA konzipierte gemeinsam mit METASYST, dem Hersteller des Lagerverwaltungssystems METALAG, die Schnittstelle zwischen den beiden Produkten und entwickelte die Integration. Alle Bestellungen erfolgen in der Unternehmenssoftware. Für jeden Auftrag übergibt eEvolution die zu kommissionierenden Artikel und einige zusätzlich benötigte Daten. Diese Informationen werden von der Lagerverwaltungssoftware interpretiert und die angeforderten Artikel für die ausgehende Lieferung wegeoptimiert zusammengestellt. Sobald dieser Vorgang abgeschlossen ist, erhält eEvolution eine Quittierung über die Lagerentnahme und kann seinerseits die Artikel ebenfalls aus dem Bestand buchen und den Versandprozess anstoßen.

„Unsere Gesamtlösung inklusive Scanner und Drucker hat so viel gekostet, wie manche Anbieter nur für die Implementierung einer Schnittstelle zwischen Hochregallager und ERP-System angeboten hatten.“

Stefan Mayer,
Leiter Customer Service,
HC-ELECTRIC

Einkommende Waren werden von drei Leitständen aus mit Scannern erfasst und beim Einlagern platzsparend mit schon bestehenden Beständen zusammengeführt. eEvolution wird über die Zugänge informiert und aktualisiert seinerseits die Bestandsinformationen. Die beiden Softwarehäuser haben eine pfiffige Lösung gefunden, um die Bestände permanent synchron zu halten. Einmal täglich erfolgt eine automatische Lagerinventur und der Abgleich der Softwaresys-

teme. Sofern Bestandsabweichungen festgestellt werden, landen diese in einer Differenzliste, die täglich von der Lagerleitung geprüft und korrigiert wird. „Wir haben am Tag im Schnitt nur bei vier Positionen Abweichungen – und das bei rund 37.500 Lagerentnahmen und 12.500 Einlagerungen innerhalb von elf Monaten. Das ist eine beeindruckende Qualität“, berichtet Stefan Mayer.

Qualitätssteigerung im Lager und bei der Auftragsbearbeitung

Apropos Qualität – hier ist noch auf einen interessanten Aspekt hinzuweisen: Als ISO-zertifiziertes Unternehmen erfasst HC-ELECTRIC alle Kundenreklamationen. Eine Auswertung der ersten elf Monate ergab, dass seit Beginn des Echtbetriebs bei rund 50.000 Lagerbewegungen nur 40 lagerrelevante Fehler von Kunden beanstandet wurden. „Wir hatten das Ziel unter ein Promille Fehlerquote zu kommen. Das haben wir vom ersten Tag an geschafft“, so Stefan Mayer.

Erfolgsfaktoren sind hierfür aus seiner Sicht das gute Zusammenspiel der beiden beteiligten Softwaresysteme und insbesondere die ausführlichen hausinternen Tests und die Einschulungsmaßnahmen. Dabei erhielten die überwiegend neuen Mitarbeiter im Lagerbereich, die bisher noch keine Berührungspunkte mit den Systemen hatten, Einweisungen in den Umgang mit Scannern und Bedienmasken. Diese qualitätssichernden Maßnahmen wurden im Wesentlichen von Birgit Vincetic, der federführenden Assistentin des Projektleiters, koordiniert und durchgeführt. Sie ist Qualitätsmanagerin bei HC-ELECTRIC, hat sämtliche Arbeitsanweisungen für

die Mitarbeiter erstellt und war hauptverantwortlich für alle Prüfungen im Testsystem. Die guten Ergebnisse von Fehlerquoten unter einem Promille sprechen für sich. In einer zweimonatigen Testphase wurden die möglichen Standard- und Sonderfälle getestet, bei Abweichungen von allen Beteiligten die Ursachen analysiert und aufgetretene Fehler schnell behoben. Das hat sich gelohnt: In anderen Projekten kann man vierzig kundenrelevante Fehler problemlos in den ersten Tagen nach dem Go-Live feststellen und nicht innerhalb von mittlerweile elf Monaten. Glückwunsch dazu an alle Beteiligten!

Heute profitieren die Kunden von HC-ELECTRIC von hoher Produktverfügbarkeit und schnellen, zuverlässigen Warenlieferungen. Und das zahlt sich aus, das Lager dreht sich alle zwei Monate und der Umsatz des Unternehmens liegt bei rund 24 Millionen Euro.

„Die Software für die Hochregalsteuerung ist eng mit der Unternehmenssoftware gekoppelt. Die eEvolution IT-Architektur ermöglicht die Integration derartiger Speziallösungen in die Unternehmensprozesse. Parallel werden regelmäßig die Bestandsinformationen abgeglichen und die Datenqualität sichergestellt.“

Stefan Strauss,
Projektleiter und IT-Spezialist,
SOPRA EDV-Informationssysteme
GmbH

SOPRA
EDV-Informationssysteme GmbH
Zweigniederlassung Österreich
Lederergasse 32
A-4020 Linz
T +43 (0)7077 55 32 23
info@sopra-gmbh.de
www.sopra-gmbh.at