

One European Company

BeeWaTec stellt sich mit KUMAVISION zukunftssicher auf.



Die BeeWaTec-Gruppe liefert mit einem Baukasten aus Rohrstecksystemen die ideale Basis für Lean-Lösungen in der Industrie. Das Ziel: mehr Flexibilität, mehr Output und mehr Effizienz durch eine schlanke Produktion. Schlanke Prozesse bietet bei BeeWaTec auch die neue ERP-Lösung auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie BeeWaTec mit KUMAVISION:

- Die Unternehmenskultur standort- und länderübergreifend stärkt
- Automatisierte Prozesse als Antwort auf den Fachkräftemangel nutzt
- Die Skalierbarkeit des Unternehmenswachstums sichert
- Technologie als Erfolgshebel für mehr Wettbewerbsfähigkeit einsetzt

BeeWaTec ist Spezialist für den individuellen und skalierbaren Betriebsmittelbau. Auf Basis eines Baukastens aus Rohrstecksystemen entstehen Lösungen von Montagearbeitsplätzen und Regalsystemen über Durchlaufregale und Transportwagen bis hin zu kompletten Montagelinien und Förderstrecken. Die Unternehmensgruppe mit Sitz im schwäbischen Pfullingen und neun Tochtergesellschaften in Europa ist für viele führende europäische Unternehmen der Ausrüster und Prozesspartner.

Weniger Komplexität, mehr Flexibilität

Das bisher eingesetzte ERP-System konnte mit dem Wachstum von BeeWaTec nicht mehr mithalten. „Ob problematischer Datenaustausch zwischen den Standorten, eine veraltete Oberfläche, lange Ladezeiten, Deadlocks beim Datengriff oder die fehlende Mobilfähigkeit: Wir sind an allen Ecken an Grenzen gestoßen. Klares Ziel war es, mit einer neuen ERP-Software die Komplexität zu reduzieren und die technischen Schulden abzubauen“, blickt COO Friedemann Brandt zurück. Neben technologischen Fragestellungen spielte die Unternehmenskultur bei dem ERP-Projekt eine wichtige Rolle: Unter dem Motto „One European Company“ sollte die neue Business-Software Kommunikation und Kollaboration unternehmensweit stärken.

Vorteil Plattform

BeeWaTec evaluierte eine Reihe von ERP-Lösungen, die Wahl fiel schließlich auf Microsoft Dynamics 365 Business Central. „Business Central hat für uns als mittelständisches Unternehmen am besten gepasst. Neben dem Funktionsumfang und der benutzerfreundlichen Oberfläche war dabei auch die Integration in das Microsoft-Ökosystem ein wichtiges Kriterium“, erklärt Benjamin Ott, Teammanager ERP. Neben Business Central nutzt das Unternehmen auch Microsoft Office, Teams, SharePoint sowie die Business-Intelligence-Lösung Power BI. „Der konsequent digitalisierte Arbeitsplatz wird von unseren Mitarbeitenden sehr geschätzt. Alle Anwendungen arbeiten reibungslos zusam-

men, ganz ohne Schnittstellenprobleme. Das steigert nicht nur die Produktivität, sondern auch die Zufriedenheit.“

Vielseitiger Partner

Für KUMAVISION als ERP-Partner waren aus Sicht von Brandt und Ott vor allem zwei Faktoren ausschlaggebend: „Zum einen hat es menschlich gepasst, das war für uns als inhabergeführtes Unternehmen besonders wichtig. Wir hatten von Anfang an das Vertrauen, dass wir das Projekt gemeinsam erfolgreich umsetzen. Zum anderen hat uns überzeugt, dass KUMAVISION als einer der wenigen Anbieter überhaupt die gesamte Microsoft-Plattform abdeckt“, berichtet Brandt.

Anspruchsvolle Prozesslandschaft

Die ERP-Branchensoftware für die Fertigungsindustrie von KUMAVISION bringt zahlreiche Best-Practice-Prozesse mit. BeeWaTec entschied sich, zuerst einmal mit dem Standard der Branchensoftware zu arbeiten und dann über eventuelle Anpassungen zu entscheiden. Eine Vorgehensweise, die sich auszahlte und wertvolle Zeit einsparte. „Wir haben in vielen Fällen gemerkt, dass uns die Best-Practice-Prozesse eine spürbare Verbesserung bringen und wir gar nicht viel ändern müssen“, erinnert sich Ott. Die Prozesslandschaft bei BeeWaTec verknüpft alle Unternehmensbereiche zu effizienten Workflows, immer mit dem Ziel, den Kunden einen optimalen Service zu bieten. BeeWaTec ist nicht nur im Handelsgeschäft tätig, sondern setzt mit Kunden individuelle Projekte um. Die Kunden haben dabei die Möglichkeit, mit einer Planungssoftware zu arbeiten oder die Planung BeeWaTec zu überlassen. In beiden Fällen wird aus der Planungssoftware eine Stückliste erstellt und direkt in den Auftrag im ERP übernommen. Neben Neuprojekten spielen auch Umplanungen bereits vorhandener Kundenlösungen sowie das Ersatzteilgeschäft eine wichtige Rolle. „Jedes Projekt ist anders, gleich bleibt nur der Baukasten im Hintergrund“, gibt Brandt einen Einblick in die Praxis. Die ERP-Lösung muss damit reine Teile-Bestellungen ebenso abbilden wie komplexe Projekte

mit Hunderten Positionen und Planungsleistungen. Die Stecksysteme selbst werden aus Südkorea bezogen, die ERP-Software berücksichtigt im Hintergrund die Vorlaufzeit von 70 Tagen, um eine optimale Verfügbarkeit ab Lager zu gewährleisten. Verschiedene Szenarien kann BeeWaTec durch Planungsroutinen mit definierbaren Parametern komfortabel durchspielen.

Transparente Werte- und Warenflüsse

Bei der Kalkulation und Preisfindung waren einige Anpassungen an der ERP-Software erforderlich, um verschiedene Kalkulationsverfahren und kundenindividuelle Preislisten mit eigenen Regelwerken abzubilden. „Das konnte das

Zusammenarbeit und der Teamgeist weiter gestärkt wurden – ganz im Sinne der One European Company.

Automatisierter Rechnungseingang

Wie die Digitalisierung eine Antwort auf den Fachkräftemangel liefern kann, zeigt bei BeeWaTec eindrucksvoll der Bereich Rechnungseingang. Da hier Mitarbeitende kurz vor dem Ruhestand standen, entschloss sich BeeWaTec diesen Prozess weitgehend zu automatisieren. Die gesamte Rechnungsverarbeitung erfolgt systemgesteuert – von der Erkennung und Zuordnung von Kreditoren und Rechnungsbeträgen über die Erfassung im ERP-System bis hin zum Abgleich mit erfolgten Bestellungen und tatsächlich gelieferten Artikeln im

„Wir sehen unsere neue ERP-Lösung als den Hebel, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Wir sind schneller geworden, wir arbeiten standortübergreifend enger zusammen, wir treffen bessere Entscheidungen und können mit kürzeren Lieferzeiten punkten“.

Friedemann Brandt, COO der BeeWaTec Gruppe



alte ERP überhaupt nicht und musste aufwendig außerhalb erfolgen. Die neue Lösung befähigt uns, schnell auf dynamische Marktentwicklungen zu reagieren“, so Ott. Um das Management und Controlling mit aktuellen Kennzahlen und komfortablen Auswertungen weiter zu unterstützen, führte BeeWaTec mit KUMAVISION Microsoft Power BI ein. Da die BI-Lösung bereits in der Übergangsphase eingeführt wurde, kann das Unternehmen mit Zahlen aus dem neuen und alten ERP arbeiten. Spezifische Besonderheiten wie schwimmende Ware, die auf dem Weg von Südkorea nach Europa ist, werden dabei automatisch berücksichtigt. So lassen sich alle Werte- und Mengenbewegungen im Unternehmen transparent nachvollziehen.

Intercompany-Prozesse und Unternehmenskultur

Transparente und weitgehend automatisierte Intercompany-Prozesse bilden das Herzstück der ERP-Lösung bei BeeWaTec. Nicht nur zwischen der Zentrale und den Landesgesellschaften, sondern auch zwischen den europäischen Standorten untereinander. „Unser Ziel ist immer die bestmögliche Lösung für unsere Kunden. Dazu zählt auch, dass sich die einzelnen Standorte bei Ressourcen- und Materialengpässen gegenseitig helfen – ohne dass dies für den Kunden einen zusätzlichen Aufwand nach sich zieht“, kommentiert Brandt. Entsprechend hoch sind die Anforderungen an die ERP-Software. Die Landesgesellschaften müssen aus steuerrechtlichen Gründen sauber getrennt als eigene Mandanten im ERP angelegt sein. Damit aber die gegenseitige Unterstützung bei Handel, Produktion und Montage einfach möglich wird, sind mandanten- und standortübergreifende Auswertungen der Bestände und Ressourcen erforderlich. „Mit der Einführung der ERP-Lösung von KUMAVISION haben wir die Prozesslandschaft unternehmensweit harmonisiert und damit die Automatisierung von Intercompany-Prozessen überhaupt erst möglich gemacht“, ergänzt Ott. Ein weiterer wichtiger Vorteil, der sich im Projektverlauf zeigte: Key-User übernehmen länderübergreifend Schulungen und teilen ihre Best-Practice-Tipps, wodurch die

Wareneingang. „Die Automatisierung hat uns zum einen von dem Druck befreit, neue Mitarbeitende zu finden und einzuarbeiten, zum anderen skaliert die Lösung einfach mit unserer weiteren Unternehmensentwicklung“, so Brandt.

Skalierbare Cloud-Lösung

Die Cloud als Betreibermodell war bei BeeWaTec von Anfang an gesetzt: „Einerseits entlasten wir damit unsere IT-Abteilung, andererseits unterstützt die einfache Skalierbarkeit unser Wachstum“, erklärt Brandt. Neue Standorte kann das Unternehmen in kurzer Zeit aufbauen, ohne dass vor Ort eine große IT-Abteilung erforderlich ist. Auch das ortsunabhängige Arbeiten – sei es im Homeoffice oder vor Ort bei Kunden – ist dank der Cloud überall möglich.

Technologie als Erfolgshebel

Für BeeWaTec ist das ERP-Projekt weit mehr als ein IT-Projekt. „Wir sehen unsere neue ERP-Lösung als den Hebel, um unsere Wettbewerbsfähigkeit zu stärken. Wir sind schneller geworden, wir arbeiten standortübergreifend enger zusammen, wir treffen bessere Entscheidungen und können mit kürzeren Lieferzeiten punkten“, resümiert Brandt. Sein Kollege Ott sieht dabei das Microsoft-Ökosystem als Schlüssel zum Erfolg: „Wir müssen uns viel weniger mit IT-Fragen beschäftigen und können uns vor allem auf die Entwicklung unseres Unternehmens fokussieren. Wir sind agiler und anpassungsfähiger geworden.“

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Transparente und weitgehend automatisierte Intercompany-Prozesse
- ✓ Die gesamte Rechnungsverarbeitung erfolgt systemgesteuert
- ✓ Die einfache Skalierbarkeit unterstützt das Firmenwachstum