

Die bellissa HAAS GmbH
steuert das gesamte Unternehmen
mit KUMAVISION ERP

Gewach- senes Ver- trauen



Jeder hat sie schon einmal gesehen oder besitzt selbst welche: die Tomatenspiralstäbe der bellissa HAAS GmbH. Firmengründer Karl-Hans Haas war es gelungen, eine Maschine auszutüfteln, mit der er die Pflanzstäbe in Masse produzieren konnte. Damit legte er 1988 den Grundstein für den großen Erfolg des Ravensburger Unternehmens. Aber nicht nur Pflanzen brauchten Unterstützung, sondern auch die IT des Unternehmens. Deshalb führte bellissa HAAS KUMAVISION ERP für den Großhandel auf Basis von Microsoft Dynamics 365 ein.



Nachdem das Unternehmen bis ins Jahr 2000 seine Produkte über Vertriebspartner abgesetzt hatte, beschlossen die Verantwortlichen, selbst in den Großhandel einzusteigen. Heute produziert das Unternehmen nach wie vor die klassischen Tomatenspiralstäbe und andere Gartenartikel aus Metall wie beispielsweise Gabionen – die steingefüllten Stahlkörbe zur Abgrenzung und Unterteilung von Gärten. Hinzugekommen ist ein umfassendes Portfolio von Rasenkanten über Schnecken-zäune bis hin zu Pflanzgefäßen und Kräuterspiralen. Vieles davon lässt sich bellissa HAAS aus aller Welt zuliefern. So ist das Unternehmen heute ein bedeutender Lieferant von Gartenbedarf für Baumärkte und Gartencenter in Zentraleuropa.

Verständnis für Prozesse

Nach einem Umzug vereinte bellissa HAAS sämtliche Bereiche – Produktion, Verwaltung und Logistik – am Stammsitz in Bodnegg-Rotheidlen. Damit war alles neu – bis auf die Unternehmenssteuerung in der IT. „Wir hatten ein uraltes Navigation im Einsatz, zahlreiche Insellösungen und eine externe Finanzbuchhaltung“, beschreibt Oliver Hinz, ERP-Projektleiter bei bellissa HAAS, die damalige Situation. „Vieles mussten wir mit der Hand am Arm steuern.“ Es musste sich also etwas

ändern und die Vorgabe war klar: keine Insellösungen mehr und eine Software, die alle Prozesse in einem System abbildet. In der Evaluationsphase kam KUMAVISION sehr schnell in die Poleposition. Dabei war nicht nur ausschlaggebend, dass KUMAVISION ERP mit seinen Best-Practice-Prozessen für den Großhandel schon im Standard die meisten Anforderungen abdeckte. „Die Consultants haben sofort verstanden, was wir tun, wie unsere Prozesse aussehen und warum sie so sind – es war, als wären es langjährige Mitarbeiter von uns“, so Hinz.

Lösung aus der Cloud

Eine strategische Entscheidung fiel schnell: Die Software sollte aus der Cloud kommen. „Wir wollten langwierige Releasewechsel ausschließen und trotzdem immer up to date bleiben“, begründet Hinz. Ein Grund dafür liegt im stark saisonal geprägten Geschäft des Unternehmens. „Zwischen Januar und Juli laufen wir auf 150 Prozent – da sind wir an allem froh, um das wir uns nicht kümmern müssen.“ In einem Zwischenschritt läuft die Lösung noch mit klassischen Kauflicenzen auf Servern der KUMAVISION. Mittelfristig will das Unternehmen aber die Möglichkeit nutzen, KUMAVISION ERP als Software as a Service (SaaS) zu beziehen. Bei einem Projektstart im ►



Juli 2020 und einem Livebetrieb ab Februar 2021 fiel die heiße Phase in die Zeit der pandemiebedingten Kontaktbeschränkungen. „Das haben wir zwischen November und Januar komplett online abgewickelt und es hat prima funktioniert“, erinnert sich Hinz. Zum Echtstart hatte das Team von KUMAVISION eine Ausnahmegenehmigung, um den Mitarbeitern während der ersten Wochen beratend zu Seite stehen zu können.

Vorausschauende Planung

Eine große Herausforderung war die Anbindung der Kunden über EDI. Denn letztlich hängen an dem elektronischen Beleg- austausch die für einen Großhändler entscheidenden Prozesse. Bestellungen, Lieferscheine, Faktura und vieles mehr nehmen den Weg über diese Schnittstelle – täglich mehrere Hundert, in der Hochzeit kann es auch vierstellig werden. „Wir haben das innerhalb weniger Wochen in den Griff bekommen – das war schon eine Leistung“, so Hinz. Ein weiteres Herzstück bei bellissa HAAS ist die Planung, um den künftigen Bedarf decken zu können. Da Bestellungen in China mehrere Monate um den Globus unterwegs sind, bis sie hier eintreffen, ist es essenziell, die richtigen Mengen der Waren zu bestellen. Insbesondere um Frachträume auf den Schiffen zu ergattern, ist eine sehr vorausschauende Planung notwendig. Das erfordert neben einer langjährigen Erfahrung der Mitarbeiter auch solide Zahlen aus der Software, auf deren Basis die Entscheidungen getroffen werden. Deshalb kann der Ein-

käufer aus dem System eine Planungsvorschlagsliste mit den relevanten Kenngrößen erzeugen. Künftig wird an deren Stelle sogar ein automatisierter Prozess treten, in dem die Software das übliche Bestellverhalten auf Debitorenebene mit dem Lagerbestand und ausstehenden Lieferungen sowie voraussichtlichen Liefer- bzw. Produktionszeiten abgleicht. So gelingt es bellissa HAAS, auch sprunghaft ansteigende Bestellmengen zuverlässig zu bedienen.

Virtuelle Container

Ein wichtiges Feature der neuen Software ist die Containerverwaltung. Bellissa HAAS hat bei Lieferanten in Fernost zahlreiche Rahmenaufträge platziert, aus denen dann konkrete Bestellmengen abgerufen werden. Die Frachtcontainer werden dort aber nicht nach Aufträgen sortiert gepackt, sondern so, dass der Raum optimal genutzt wird. Deshalb können sich Teillieferungen aus zig verschiedenen Rahmenaufträgen darin auf den Weg nach Europa machen. Erst beim Verladen auf das Schiff erhält das Unternehmen einen konkreten Frachtbrief – die „Bill of Lading“ – und weiß, was sich im Container befindet. In der Software wird nun ein virtueller Container erstellt, auf den die konkreten Liefermengen aus den jeweiligen Rahmenaufträgen gebucht werden. „Das erleichtert uns die Arbeit in drei Bereichen erheblich“, weiß Hinz. Beim Wareneingang wissen die Lagermitarbeiter schon bei der Ankunft, was im Container ist und was sie einbuchen



können. Der Vertrieb kann bei vergriffenen Artikeln frühzeitig konkrete Lieferfristen nennen und der Einkauf weiß für seine Planungsläufe, wo genau die Rahmenaufträge stehen.

Automatisierte Prozesse

Große Fortschritte hat auch Business Intelligence mit Microsoft Power BI gebracht, das ebenfalls von KUMAVISION eingeführt wurde. „Das hebt unser Reporting auf ein ganz neues Level“, meint Hinz. „Davor haben wir die Zahlen manuell aus dem System in Excel übertragen – jetzt haben wir tagesaktuelle Reportings.“ Besonders beeindruckt ihn aber die automatisierten Prozesse. Kommt ein Auftrag per EDI, wird ein automatisierter Freigabeprozess angestoßen. Das System gibt den Auftrag dann ebenfalls ohne manuelles Eingreifen zum richtigen Zeitpunkt in die Kommissionierung, damit der Kunde seine Ware zum Wunschtermin erhält. Die Rechnung wird anschließend automatisch über EDI verschickt. „Bei den Massenbestellungen, die wir tagtäglich abwickeln, ist das schon eine enorme Unterstützung“, sagt Hinz. So blickt er auf ein aus seiner Sicht rundum gelungenes Projekt zurück und freut sich auf die Weiterentwicklung – unter anderem wird das Lager auf Buchungen mit Handscannern umgestellt. „Die Chemie zwischen den Projektteams hat einfach gestimmt und wir konnten uns in jeder Projektphase auf KUMAVISION verlassen.“ ■

« Die Consultants haben sofort verstanden, was wir tun, wie unsere Prozesse aussehen und warum sie so sind – es war, als wären es langjährige Mitarbeiter von uns.

Oliver Hinz, ERP-Projektleiter
bei bellissa HAAS



EINGESETZTE LÖSUNG

KUMAVISION ERP für den Großhandel als Cloud-Lösung auf Basis von Microsoft Dynamics

HERAUSFORDERUNG

EDI-Anbindung zahlreicher Großkunden

BESONDERE EFFIZIENZ

Automatisierte Prozesse vom Bestelleingang bis zur Rechnungsstellung