Electronic-Distributor Börsig stellt sich mit KUMAVISION ERP für die Zukunft auf

# Transparent

**DIE BÖRSIG GMBH MIT SITZ IN NECKARSULM HAT SICH ALS AUTORISIERTER DISTRIBUTOR AUF DEN WELTWEITEN VERKAUF ELEKTROMECHANISCHER BAUTEILE VON PREMIUM-HERSTELLERN SPEZIALISIERT. MIT DER ERP-BRANCHENSOFTWARE VON KUMAVISION FÜR DEN GROSSHANDEL BESCHLEUNIGT BÖRSIG DIE EIGENEN PROZESSE UND SORGT FÜR AUFTRAGSTRANSPARENZ.**

# gehandelt

**EINGESETZTE LÖSUNG**
KUMAVISION ERP für den Großhandel auf Basis von Microsoft Dynamics NAV
**HERAUSFORDERUNG**
Komplexe Preisfindung, durchgängige Auftragstransparenz
**BESONDERE EFFIZIENZ**
Integrierte Lösung für den technischen Großhandel, Scanner-Anbindung

„Auf der einen Seite war unsere bisherige Warenwirtschaft in die Jahre gekommen, auf der anderen Seite haben wir nach einem ERP-System gesucht, das uns eine unternehmensweite Auftragstransparenz bietet und Vorgänge wie die Kalkulation beschleunigt. Weiterhin gab es Anforderungen vonseiten der Kunden und Lieferanten wie einen elektronischen Datenaustausch und elektronische Rechnungen, die wir bisher nicht erfüllen konnten", beschreiben Markus Leder, ERP-Projektleiter für den kaufmännischen Bereich, und Torsten Riddinger, ERP-Projektleiter für Logistik und Produktion, die Motivation für die Einführung eines neuen ERP-Systems. Börsig nutzte dabei die Gelegenheit, um auch die unternehmensinternen Abläufe auf den Prüfstand zu stellen. Neben der Leistungsfähigkeit der Branchenlösung war auch die Beratungskompetenz des Partners gefragt: „Bei KUMAVISION haben wir beides gefunden", so Leder.

## AUTOMATISIERTER KATALOGIMPORT

In der Vergangenheit mussten Artikel und Preise manuell in das System eingepflegt und zeitaufwändig aktualisiert werden. Die neue Branchensoftware nutzt dafür eine Schnittstelle zu Excel, mit der die Katalogartikel verschiedener Lieferanten eingelesen werden. „Allein unser größter Partner hat über 500.000 Artikel in seinem Programm", beschreibt Leder die Notwendigkeit eines automatisierten Datenimports. Um die Stammdaten nicht unnötig zu erweitern, werden neue Artikel zuerst als Katalogartikel geführt. Erst wenn es zu einer Bestellung kommt, werden sie in „echte" Artikel umgewandelt. ▶

**WIR HATTEN UNS BEWUSST FÜR EINEN GROSSEN PARTNER MIT LANGJÄHRIGER BRANCHENERFAHRUNG ENTSCHIEDEN UND WOLLTEN VON ANDEREN KUNDENPROJEKTEN LERNEN.**

**Markus Leder**

## ALLES AUF LAGER

Über 12.000 verschiedene Artikel mit einem Warenwert von elf Millionen Euro hält Börsig in seinem Zentrallager ständig vorrätig, um eine hohe Lieferfähigkeit sicherzustellen. Das Sortiment umfasst Steckverbinder, Relais, Schalter, Kabel und weitere elektromechanische Teile. Eine eigene Kabelkonfektion für individuelle Lösungen ergänzt das Handelsgeschäft. „Die Entscheidung, welche Artikel wir auf Lager halten, treffen wir mithilfe der Verkaufszahlen aus dem ERP-System. Wir sehen auf einen Blick, wie sich die Verkäufe entwickeln und können so eine marktgerechte Bevorratung erzielen", sagt Leder.

## KOMPLEXE PREISFINDUNG

Bei Börsig ist es an der Tagesordnung, Artikel von mehreren Lieferanten zu beziehen, um Lieferengpässe zu vermeiden. Dies führt dazu, dass es für identische Artikel unterschiedliche Einkaufspreise gibt. Mengenabhängige Staffelpreise im Einkauf und Verkauf machen die Preisfindung komplex. „KUMAVISION hat in den Workshops gute Vorschläge für die Abbildung der Preisfindung gezeigt", so Leder. „Wir haben großen Wert darauf gelegt, bei der Preisfindung nicht mit ungenauen Durchschnittspreisen, sondern mit den tatsächlichen Kosten zu rechnen und diese jedem Artikel bzw. Auftrag zuzuordnen." Die Preisfindung, die bisher mit großem Aufwand von Hand und mithilfe von Lieferanten- und Kundenpreislisten durchgeführt wurde, erfolgt nun automatisiert. Das Unternehmen ist so nicht nur in der Lage, jeden Auftrag exakt nachzukalkulieren. Es lassen sich auch verschiedene Kalkulationsszenarien auf Knopfdruck durchspielen.

## EIGENE KABELKONFEKTION

Für die individuelle Konfektion hochwertiger Stecker-Kabel-Verbindungen und Kabelbäume zeichnet eine Tochtergesellschaft von Börsig verantwortlich. Sie arbeitet ebenfalls mit der ERP-Software und ist als eigener Mandant angelegt. Vertrieben werden die konfektionierten Kabel jedoch von der Muttergesellschaft. „Um die Prozesse untereinander zu beschleunigen und sicherzustellen, dass Aufgaben in Einkauf, Verkauf und Buchhaltung nicht doppelt anfallen, werden wir in Kürze die Intercompany-Prozesse mit dem automatisierten Belegaustausch im ERP aktivieren", erklärt Riddinger. Für die Konfektion der Kabel stellt KUMAVISION ERP alle erforderlichen Funktionen wie Fertigungsauftrag, Stücklisten und Arbeitspläne bereit.

## EINDEUTIG IDENTIFIZIERT

Ein wesentlicher Bestandteil des ERP-Projekts war die Einführung von Scannern für Lager und Logistik. „Viele elektronische Bauteile unterscheiden sich äußerlich nicht oder nur in Details. Mit Barcodes können wir die Artikel eindeutig identifizieren, die Fehlerquote senken und die Abläufe im Lager beschleunigen", berichtet Riddinger aus der Praxis. Anhand der im Scanner-Display angezeigten Informationen wird der Lagermitarbeiter Schritt für Schritt durch die Kommissionierung der Aufträge geführt. Bei der Kommissionierung setzt der Electronic-Distributor auf ein zweistufiges Vorgehen: Etiketten für die kommissionierten Artikel werden über mobile Drucker direkt am Regal aus dem ERP-System gedruckt, wobei auch Kundenwünsche wie eigene Artikelnummern berücksichtigt werden. Am Packtisch werden anschließend die unterschiedlichen Kommissionen zusammengeführt und die Lieferscheine gedruckt. Über einen stationären Scanner wird sichergestellt, dass die richtigen Artikel in bestellter Stückzahl im richtigen Paket liegen. „Die KUMAVISION-Branchensoftware eröffnet uns im Lager eine große Flexibilität. Wir haben unsere Abläufe nicht nur beschleunigt, sondern auch prozesssicherer gemacht", sagt Riddinger.

## WELTWEITER VERSAND

Auch beim Versand trägt KUMAVISION dazu bei, die Abläufe zu optimieren. Das Ausfüllen und Drucken der Paketlabels übernimmt die an das ERP-System angebundene Versandsoftware V-LOG. Der Auftrag zur Abholung der Sendungen wird elektronisch an die Versanddienstleister übermittelt. Die bidirektionale Anbindung erlaubt im Gegenzug die Übermittlung von Statusinformationen zur Sendungsverfolgung. Als weltweit exportierendes Unternehmen profitiert Börsig zudem von der in der ERP-Lösung integrierten Sanktionslistenprüfung. Sie überprüft bereits bei der Angebotserstellung, ob Embargos bestehen oder bestimmte Unternehmen nicht beliefert werden dürfen.

## MUT ZUR VERÄNDERUNG

Für Börsig war die Einführung der neuen ERP-Software auch Anlass, die eigenen Abläufe zu hinterfragen: „Uns war klar, dass wir uns verändern müssen", beschreibt Leder die Ausgangssituation. Zusammen mit den Beratern der KUMAVISION wurden die bisherigen Unternehmensprozesse, die gewünschten Anforderungen und die Best-Practice-Prozesse der Branchensoftware gegenübergestellt. Die frühzeitige Einbeziehung der Mitarbeiter war ein Schlüssel zum Erfolg des Projekts. So waren die Key User bereits bei der Auswahl der Software beteiligt. Dieses Vorgehen sorgte auch für einen guten Produktivstart: „Es ist normal, dass es anfangs etwas holpert, schließlich mussten wir uns komplett umstellen. Doch schon nach einigen Wochen wollten unsere Mitarbeiter die neue ERP-Lösung nicht mehr missen", so Leder. Für Börsig hat sich der Mut zur Veränderung ausbezahlt. „Wir wollten schneller, effizienter und transparenter werden – und dieses Ziel haben wir mit KUMAVISION erreicht", schließt Leder. ■