Neustart auf der grünen Wiese

Die Eric Schweizer AG bündelt mit KUMAVISION trade365 und Sievers WMS drei Geschäftsbereiche in einer durchgängigen Prozesslandschaft.



Seit 1840 ist die Eric Schweizer AG als Produktions- und Handelsunternehmen in drei unterschiedlichen Branchen aktiv, die jeweils eigene Kundenstrukturen und Logistikanforderungen mitbringen. Der Grosshändler beliefert die Landwirtschaft mit hochwertigem Saatgut, versorgt gewerbliche Kunden wie Garten- und Landschaftsbau, Kommunen und Detailhandel mit Rasensamen, Düngemitteln und weiteren Hilfsmitteln und bietet ein breites Sortiment an Tiernahrung und Zubehör für den Heimtiermarkt. Mit KUMAVISION trade365 auf Basis von Microsoft Dynamics 365 Business Central sowie dem Logistikmodul Sievers WMS führt Eric Schweizer seine Wertschöpfungskette heute in einer cloudbasierten Lösung zusammen.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie Eric Schweizer mit KUMAVISION:

- Durchgängige Transparenz über Waren- und Werteflüsse schuf
- Sämtliche Prozesse End-to-End in einer Cloud-Lösung abbildetet
- Die Logistik bei hoher Updatesicherheit effizienter gestaltet
- Skalierbarkeit und Zukunftsfähigkeit nachhaltig stärkt

Technische Schulden und hoher Leidensdruck

Über viele Jahre hatte sich bei Eric Schweizer durch die unflexible ERP-Lösung ein technischer Schuldenberg aufgebaut. „Uns fehlte die durchgehende Transparenz über unsere Waren- und Werteflüsse“, beschreibt Markus Tschumi, Leiter Dienste (CFO/CIO) bei Eric Schweizer, die Ausgangslage. Neue Systeme, darunter die gesamte Logistik, waren immer wieder über Schnittstellen angekoppelt worden, der Datenaustausch bereitete zunehmend Probleme. Dazu kamen fehlender Support und fehlendes Weiterentwicklungspotenzial beim bisherigen ERP-Partner. Die Folgen spürten vor allem die Mitarbeitenden: „Im Nachhinein hat sich herausgestellt, dass die Mitarbeitenden gar nicht mehr leisten konnten, weil das System sie ausbremste. Man hat ihnen fälschlicherweise vorgehalten, nicht performant zu arbeiten, dabei war mitunter auch die Technik der Grund“, so Tschumi. Der Verwaltungsrat entschied, komplett neu zu starten: auf der grünen Wiese, mit neuen Prozessen und einem neuen Partner.

Ein Partner der mitdenkt

Bei der Wahl von ERP-System und Partner setzte Eric Schweizer auf Microsoft Dynamics 365 Business Central und KUMAVISION. „In der Evaluationsphase hat uns KUMAVISION durch Offenheit, Transparenz und Professionalität überzeugt“, erinnert sich Markus Tschumi. Entscheidend war dabei nicht reine Auftragserfüllung: „Wir suchten einen Dienstleister, der nicht blind unsere Wünsche umsetzt, sondern mitdenkt und unsere Einschätzungen kritisch hinterfragt. Wir wollten dabei auch selbst dazulernen und unsere bisherigen Abläufe auf den Prüfstand stellen.“ Von Anfang an war klar: Die ERP-Einführung ist kein IT-, sondern ein Organisationsprojekt. Prozesse standen vor Struktur, wobei sich Eric Schweizer konsequent an den branchenspezifischen Referenzprozessen von KUMAVISION trade365 orientierte. Anpassungen am Standard erfolgten nur bei klarem Mehrwert und mussten von der Geschäftsleitung freigegeben werden, eine strikte Haltung, die Tschumi über den gesamten Projektverlauf verfolgte. Davon profitierten die Kosten- und Zeitplanung ebenso wie die zukünftige Updatesicherheit des ERP-Systems.

Herausforderung Stammdaten

Eine der grössten Herausforderungen war die Qualität der Stammdaten. Eric Schweizer widmete dem Thema von Beginn an ein eigenes Teilprojekt und besetzte es mit einer erfahrenen, entsprechend befugten Fachkraft. „Das hat sich gelohnt, denn die hervorragende Qualität der Stammdaten war am Ende mit ausschlaggebend dafür, dass wir rechtzeitig live gehen konnten“, bilanziert Tschumi. Die Migration verlief erfolgreich, weil die Bedeutung des Themas allen Beteiligten von Anfang an bewusst war und das Teilprojekt volle Rückendeckung durch die Geschäftsleitung erhielt.

Drei Branchen, eine Logistiklösung

Die grösste fachliche Herausforderung lag in der Logistik. Eric Schweizer verfügt über 9.000 Lagerplätze am Standort und beliefert Grosshändler, Handelsketten und professionelle Verbraucher. Die Bandbreite reicht von einfachen Bestellungen über den Webshop mit direkter Lieferung bis zu komplexen EDI-Anforderungen. Die Logistik erfordert nicht nur eine durchgehende Dropshipping-Unterstützung, sondern muss auch gesplittete Kommissionierungen mit anschliessender Zusammenführung abbilden. Der Standardumfang von Business Central und KUMAVISION trade365 reichte dafür nicht aus. Statt aufwendig zu programmieren, entschied sich Eric Schweizer für die Erweiterung Sievers WMS, die sich nahtlos in Business Central integriert und die Datendurchgängigkeit voll erhält. Sievers WMS arbeitet mit multiplen Mengeneinheiten, bietet flexible Nachschub- und Reservationsfunktionen und ermöglicht die für Eric Schwezer unverzichtbare Nutzung von Ladungsträgern als zentrale Logistikeinheit. „Sievers WMS schliesst die Lücken des Business-Central-Standards in der Logistik. Zudem lassen sich unsere mobilen Handscanner ohne zusätzliche Entwicklungen einbinden“, erklärt Tschumi. Eric Schweizer zählte zu den ersten Kunden der neuen Cloud-Version von Sievers WMS. Das bedeutete für beide Seiten Neuland und führte auch zu einigen Stolperstellen im Projekt. Entscheidend war für mich die partnerschaftliche, lösungsorientierte Art und Weise, wie alle Projektbeteiligten mit diesen Herausforderungen umgegangen sind“, ergänzt Tschumi.

Live-Start zum Saison-Start

Eric Schweizer ging Anfang Januar 2025 pünktlich live, ein Termin, der wegen des im Frühjahr anlaufenden Saisongeschäfts nicht verhandelbar war. Deshalb konzentrierte sich das Team bereits Monate vorher auf drei geschäftskritische Risiken: Kundenaufträge entgegennehmen (inklusive EDI-Anbindung von sieben Grosskunden), Ware kommissionieren und ausliefern sowie fakturieren zur Sicherung der Liquidität. Alle drei Ziele wurden erreicht, unkritische Nachjustierungen erfolgten direkt in den ersten Wochen nach Live-Start.

Eine neue Projektkultur

Für den Erfolg war aus Sicht von Tschumi eine offene, ehrliche Kommunikation von Anfang an entscheidend - nach innen wie gegenüber KUMAVISION und Sievers. Eric Schweizer setzte auf klar benannte Erwartungen und Rückmeldungen und vermied so jederzeit falsche Hoffnungen. Alle Rollen waren eindeutig definiert, vom Verwaltungsrat über Geschäftsleitung und Projektleitung bis zu den späteren Key Usern. „Verbindliche Ziele und ein wertschätzender Umgang schliessen sich nicht aus“, betont Tschumi. Im Projekt entstand eine neue Kultur der Zusammenarbeit, für Tschumi einer der grössten Gewinne der ERP-Einführung: Das frühere Abteilungsdenken wurde überwunden, die Teams halfen sich gegenseitig und entwickelten Verständnis für die jeweiligen Anforderungen in den End-to-End-Prozessketten.

„Mit KUMAVISION trade365 haben wir sämtliche Prozesse End-to-End abgebildet - von Einkauf und Verkauf über die Produktion bis zur Logistik ist alles in einem durchgängigen System.“

Markus Tschumi, Leiter Dienste (CFO/CIO), Eric Schweizer



Bereit für weiteres Wachstum

Wenige Monate nach dem Live-Start ist der Nutzen bereits spürbar. Ein- und Verkauf, Produktion, Lager und Logistik sowie die Finanzbuchhaltung inklusive Anlagenbuchhaltung laufen integriert in einer Cloud-Lösung, ergänzt um EDI-Prozesse für Bestellungen, Lieferavise und Rechnungen, einen neuen Webshop mit PIM-Anbindung sowie Etikettendruck direkt aus dem ERP. Die früher auf Excel basierende Planung für Bedarfe, Beschaffung und Produktion übernimmt heute das ERP, zusätzlich wurde Microsoft Power BI eingeführt. „Mit KUMAVISION trade365 haben wir sämtliche Prozesse End-to-End abgebildet – von Einkauf und Verkauf über die Produktion bis zur Logistik ist alles in einem durchgängigen System“, fasst Markus Tschumi zusammen. Die integrierten Waren- und Werteflüsse verschaffen der Geschäftsleitung jederzeit ein aktuelles Bild der Lage, was die Basis für unser skalierbares Geschäftsmodell legt. Wertvolles Potenzial sieht er weiterhin in Produktion und Logistik, wo KUMAVISION und Sievers die Weiterentwicklung vorantreiben. „Die Zusammenarbeit zwischen Eric Schweizer, KUMAVISION und Sievers hat stets auf Augenhöhe stattgefunden. Gegenseitiges Vertrauen und die direkte Ansprache von Problemen waren wichtige Faktoren für den Projekterfolg“, zieht Tschumi ein Fazit.

Die Vorteile auf einen Blick:

- Durchgängige Transparenz
- End-to-End-Prozesse in einer Cloud Lösungn
- Effiziente Logistik
- Termintreuer Start und neue Zusammenarbeit