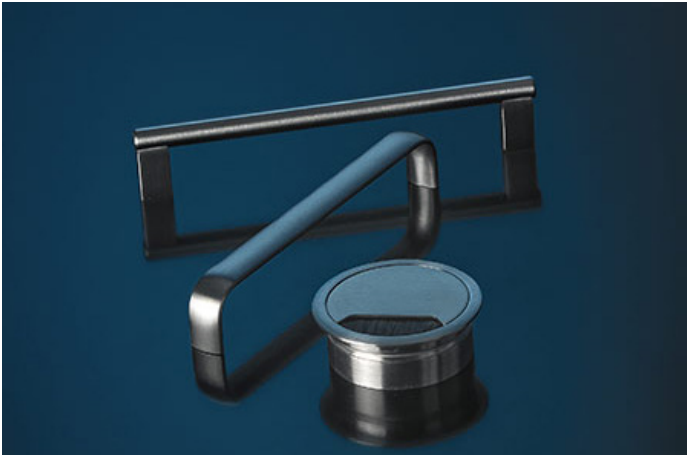


Echtes Teamwork

Goll migriert individuell angepasste ERP-Lösung mit KUMAVISION auf Microsoft Dynamics Business Central



Im deutschsprachigen Raum ist die Helmut Goll GmbH bei Schreibern ein fester Begriff: Das österreichische Unternehmen fertigt und vertreibt Beschläge, Bänder und Dichtungsprofile für Türen und Fenster. Nicht umsonst zählt Goll zu den führenden Unternehmen in diesem Bereich: Die Kunden schätzen nicht nur die langlebige Qualität der Produkte, sondern auch die zeitnahe Belieferung. Eine hochgradig optimierte und individualisierte ERP-Software ermöglicht über 500 Kommissionierungen pro Stunde.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie GOLL mit KUMAVISION:

- Befähigt wurde, 98 % aller Bestellungen in weniger als fünf Stunden auszuliefern
- Mehrstufige Bestellvorschläge, unterschiedliche Packroutinen, Vorgaben für die Etikettierung sowie landespezifische Besonderheiten mit der ERP-Lösung steuert.
- Sieben Mandanten an unterschiedlichen Standorten zum Jahreswechsel gleichzeitig umstellte

„Unser Anspruch ist es, alle Artikel aus unserem umfangreichen Katalog ständig verfügbar zu halten. Denn fehlende Artikel würden für unsere Kunden Stillstand in der Werkstatt oder auf der Baustelle bedeuten“, erklärt Thomas Salvato, Marketingverantwortlicher und ERP-Ansprechpartner bei Goll. 98 Prozent aller Artikel sind bei Goll heute ständig verfügbar. Die Dimensionen des Lagers mit über 10.000 Paletten und rund 54.000 Kleinteilbehältern zeigen deutlich, dass eine weitgehend automatisierte Prozesskette für Goll unverzichtbar ist. Von Anfang setzt das Unternehmen daher auf eine ERP-Software, die mit eigenen Entwicklern kontinuierlich auf die spezifischen Anforderungen des Unternehmens angepasst wird.

Die individuell entwickelte ERP-Lösung auf Basis einer älteren Version von Microsoft Dynamics stieß technologisch zunehmend an ihre Grenzen, dazu kam, dass Microsoft den Support für diese Version abkündigte. „Die ERP-Software ist das Herzstück unseres Unternehmens. Uns war klar, dass wir die ERP-Software auf eine zukunftssichere Basis stellen mussten und gleichzeitig die Grundlagen schaffen, um schneller als bisher auf geänderte Kunden- und Marktanforderungen reagieren zu können“, beschreibt Salvato die Ausgangslage. Für das Update auf die aktuelle Version von Microsoft Dynamics 365 Business Central suchte Goll einen Partner und wurde bei KUMAVISION fündig: „KUMAVISION war einer der wenigen Microsoft-Partner, der sich ein Projekt dieser Größenordnung überhaupt zugetraut hat.

Auf Augenhöhe

Ein Updateprojekt einer individuellen ERP-Lösung kann viele unbekannte Risiken beinhalten. Goll entschied sich daher, vorab mit KUMAVISION eine Machbarkeitsstudie durchzuführen und auf Basis zweier gemeinsamer Workshops die Eckpunkte für das Updateprojekt zu definieren. Dabei kristallisierten sich zwei zentrale Aufgabenstellungen heraus: Einerseits das Update auf die aktuelle Business Central-Version, mit der die spätere Updatefähigkeit gesichert werden sollte. Andererseits bedeutete das Update auf Business Central auch einen Wechsel der Programmiersprache: Weg von CAL zu AL. Nicht zuletzt war angesichts der Komplexität des Projekts kaufmännisch nur eine grobe Einschätzung des Aufwands möglich. „Uns war allen klar, dass wir das Projekt nur dann erfolgreich umsetzen können, wenn wir einander vertrauen und offen miteinander kommunizieren“, blickt Salvato zurück. „Angesichts der großen Verantwortung waren wir am Anfang alle etwas nervös, was auch zu kleineren Missverständnissen geführt hat. Diese konnten wir schnell ausräumen und haben immer besser zusammengefunden.“

Direkter Kontakt

Mehr noch als in klassischen ERP-Projekten nahmen die Entwickler auf beiden Seiten eine Schlüsselrolle ein. Sie überführten den gewachsenen, mitunter komplexen Programmcode in die aktuelle Business Central-Version. Da ein detailliertes Lasten- und Pflichtenheft jeglichen Rahmen gesprengt hätte, erfolgte die Analysen der Anforderungen

direkt im Programmcode. „KUMAVISION war in der komfortablen Lage, ein Team mit Entwicklern zusammenzustellen, die sowohl in beiden Programmiersprachen zuhause waren als auch ein echtes Verständnis für die Prozesse unserer Branche mitbrachten“, kommentiert Salvato. Ungewöhnlich, aber bei diesem Projekt unverzichtbar: Die Entwickler bei Goll und bei KUMAVISION kommunizierten direkt miteinander. Aufgabenverteilung, Abstimmungen und Austausch erfolgten so zeit- und kostensparend, besonders knifflige Herausforderungen wurden gemeinsam am Programmcode diskutiert. Die Aufgabe der Projektleiter auf beiden Seiten bestand in erster Linie darin, im Hintergrund Hindernisse aus

mationen gedruckt werden, entscheidet das System kunden- und produktabhängig. So können Kundenwünsche ohne Mehraufwand berücksichtigt werden.

Sieben Mandanten gleichzeitig umgestellt

Die zentrale Herausforderung für Goll und KUMAVISION bestand darin, alle sieben Mandanten an unterschiedlichen Standorten zum Jahreswechsel gleichzeitig umzustellen. „Wir hatten zwar ein paar schlaflose Stunden, letztlich hat aber alles reibungslos geklappt“, erinnert sich Salvato. Im Vorfeld wurde das neue System umfangreich getestet. Neben dem Durchspielen von Prozessen und Workflows

„KUMAVISION war in der komfortablen Lage, ein Team mit Entwicklern zusammenzustellen, die sowohl in beiden Programmiersprachen zuhause waren als auch ein echtes Verständnis für die Prozesse unserer Branche mitbrachten.“

Thomas Salvato, Marketingverantwortlicher und ERP-Ansprechpartner bei Goll



dem Weg zu räumen und so ein möglichst effizientes Arbeiten der Entwickler zu ermöglichen.

500 Kommissionierungen pro Stunde

Durchgängige Prozesse, maximale Automatisierung und hohe Benutzerfreundlichkeit: Die individuelle ERP-Lösung auf Basis von Business Central ist exakt auf die Anforderungen von Goll zugeschnitten und befähigt das Unternehmen, 98% aller Bestellungen in weniger als fünf Stunden auszuliefern. Goll umfasst mehrere Tochterunternehmen und Standorte in Deutschland und in der Schweiz. Die Mandanten tauschen untereinander vollautomatisch Belege aus, Daten müssen an keiner Stelle mehrfach erfasst werden. Der Einkauf erfolgt zentral, ebenso die Lagerhaltung, wo im ERP getrennte Eigentumsbereiche verwaltet werden. Mehrstufige Bestellvorschläge, unterschiedliche Packroutinen, Vorgaben für die Etikettierung sowie landespezifische Besonderheiten werden vom ERP gesteuert, so dass die Mitarbeitenden sich voll und ganz auf die Kunden konzentrieren können. Bei der telefonischen Auftragsannahme erscheint beispielsweise über die Anruferkennung automatisch eine vorausgefüllte Maske mit allen erforderlichen Kundeninformationen. Scanner, Waagen und Drucker im Lager sind ebenfalls an die ERP-Software angebunden, was Zeit spart und die Prozesssicherheit erhöht. Um die Wege kurz zu halten, werden Lieferscheine direkt am Kommissionierplatz des jeweiligen Mitarbeitenden gedruckt. Welche Daten und Begleitinforma-

tionen dabei vor allem wechselseitige Abhängigkeiten innerhalb der Geschäftsprozesse sowie das vollautomatische Hochregallager inklusive Ein- und Auslagerungsstrategien im Fokus. So gelang es 95% aller möglichen Szenarien durchzuspielen und zu analysieren, lediglich einzelne Sonderfälle folgten im Nachgang. „Letztlich wurde das Projekt aber auf menschlicher Ebene entschieden. Der erfolgreiche Live-Start war nur möglich, weil alle Beteiligten unglaublich viel Engagement, Know-how und Leidenschaft eingebracht haben“, ist sich Salvato sicher.

Zukunftssichere Lösung

Das Update-Projekt trägt bei Goll inzwischen erste Früchte. Das Unternehmen ist heute in der Lage, die gesamte Technologieplattform von Microsoft zu nutzen. „Bei der Einführung der Business-Intelligence-Lösung Microsoft Power BI hatten wir eine unfassbar kurze Time-to-Value. Wir haben lediglich zwei Tage Beratung durch die KUMAVISION benötigt, um die BI-Lösung bei uns produktiv einzusetzen. Die Kollegen im Innen- und Außendienst sind richtig erstaunt, was sich damit alles umsetzen lässt und vor allem wie schnell und einfach das alles geht“, gibt Salvato ein Beispiel. Und Goll wäre nicht Goll, wenn nicht bereits an der weiteren Optimierung der ERP-Lösung gearbeitet würde. „Stillstand kennen wir nicht. Dass unser Partner KUMAVISION die gesamte Microsoft-Plattform abdeckt, ist für uns dabei ein enormes Plus, weil wir so viel agiler und anpassungsfähiger werden.“

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Schnelle Reaktion auf geänderte Kunden- und Marktanforderungen durch die neue Lösung
- ✓ Anbindung des Außendienstes per Web Client oder App
- ✓ Durchgängige Prozesse, maximale Automatisierung, hohe Benutzerfreundlichkeit