

Zukunftssicherheit auf Lager

Der Großhändler HESKO Arbeitsschutz stärkt seine Wettbewerbsfähigkeit mit KUMAVISION trade365



Seit über 30 Jahren hat sich HESKO als zuverlässiger und kompetenter Partner im Bereich Arbeitsschutz und persönliche Schutzausrüstung einen Namen gemacht. Neben einem Vollsortiment schätzen die Kunden aus Industrie, Handwerk und öffentlichem Dienst vor allem den kundenzentrierten Service. Um diese Alleinstellungsmerkmale auch in Zukunft auszuspielen zu können, verfolgt HESKO eine konsequente Digitalisierungsstrategie.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie HESKO mit KUMAVISION:

- Sich mit einer modernen, zukunftssicheren Software einen echten Wettbewerbsvorteil verschafft hat
- Für die enorme Artikel- und Variantenvielfalt eine komfortable Unterstützung erhalten hat und die Effizienz steigerte
- Alle IT-Anwendungen mit der ERP-Branchensoftware verbunden und damit eine durchgängige Auftragstransparenz erreicht hat
- Direkten Zugriff auf neue Funktionen und Technologien durch monatliche Updates erhält

„Wir haben eine neue ERP-Software und einen Partner gesucht, die uns als ganzes Unternehmen voranbringen und unseren Anspruch teilen, in der Branche eine Vorreiterrolle einzunehmen“, beschreibt Josef Blöchl, IT-Projektleiter bei HESKO, die Motivation für die Einführung einer neuen ERP-Software. Denn das bisherige System stieß an seine Grenzen, gerade die Umsetzung zunehmend komplexerer Kundenanforderungen sowie die Anbindung von Drittsystemen nahm sehr viel Zeit in Anspruch. Fündig wurde der Arbeitsschutzspezialist bei KUMAVISION und der ERP-Branchensoftware KUMAVISION trade365, die auf Microsoft Dynamics 365 Business Central basiert. „Bei KUMAVISION hat es fachlich wie menschlich am besten gepasst. Zudem kam für uns nur eine Cloud-Lösung in Frage, weil wir mit monatlichen Updates direkten Zugriff auf neue Funktionen und Technologien erhalten“, erinnert sich Blöchl.

Um das Potenzial für Effizienzsteigerungen zu ermitteln, führten Blöchl und sein Team eine umfassende Analyse der Prozesslandschaft durch. In über 1.000 User Stories sammelten die Anwender ihre Anforderungen, Wünsche und Ziele. Die Ergebnisse wurden geclustert, priorisiert und im Anschluss mit den Best-Practice-Prozessen der KUMAVISION-Branchensoftware abgeglichen. „Wir konnten sehr viel mit den Standardprozessen der KUMAVISION-Branchenlösung umsetzen, weil das System sich sehr einfach und ohne aufwendige Programmierung anpassen lässt. Projektleiter und Fachberater waren echte Sparringspartner für uns, die wertvolle Erfahrung aus dem Großhandel mitgebracht haben.“

Hunderttausende Varianten

Eine enorme Artikel- und Variantenvielfalt ist typisch für die Branche. Um Kundenwünsche als „One-Stop-Partner“ best-

möglich zu erfüllen, umfasst das Sortiment bei HESKO mehrere zehntausend aktive Artikel, die Anzahl der Varianten geht weit in die Hunderttausende. Ein möglichst einfacher Umgang mit Artikeln und deren Varianten stand daher ganz oben auf der Wunschliste. „KUMAVISION trade365 bietet uns hier eine äußerst komfortable Unterstützung. Einerseits vereinfacht die Arbeit mit Basisartikeln und Variantenmerkmalen die Anlage und Pflege von Artikeln ungemein, andererseits stellt die Variantenmatrix mögliche Kombinationen übersichtlich auf einer Bildschirmmaske bereit und zeigt dabei gleich die Verfügbarkeit an“, berichtet Blöchl aus der Praxis.

Automatisierte Prozessketten

Im Einkauf generiert das ERP-System jetzt automatische Bestellvorschläge, wobei für jeden Artikel manuell oder systemgesteuert auf Basis der Verkaufszahlen Mindestbestände definiert werden können. Eine Besonderheit bilden bei HESKO die Reservierungen. Bei Großbestellungen, die über den Lagerbestand hinausgehen, erstellt das ERP eine Bestellung, die für den Kunden reserviert wird. Übermittelt nun der Lieferant elektronisch das voraussichtliche Lieferdatum, erhält der Kunde automatisch eine aktualisierte Auftragsbestätigung mit dem neuen Termin. Gleichzeitig werden für die Veredelung erforderliche Kapazitäten im Haus reserviert. „Die Automatisierung von bisher manuellen Routineaufgaben entlang der gesamten Prozesskette eröffnet uns ein enormes Potenzial zur Effizienzsteigerung. Wir bearbeiten mehr Aufträge in kürzerer Zeit und reduzieren die Lieferzeiten, wodurch letztlich auch die Kundenzufriedenheit steigt“, kommentiert Blöchl. Weitere Ansatzpunkte für die Automatisierung sind z. B. der Wareneingang, wo Lieferscheine mit Bestellungen direkt abgeglichen werden.

Digitalisierte Veredelung

Bei der Veredelung setzt HESKO auf die hauseigene Stickerei, die Textildruckabteilung und den Nähservice. Das Unternehmen behält so die vollständige Kontrolle über Ressourcen, Termine und Qualitätsstandards. Der bisher komplett manuelle, papierbasierte Prozess wurde mit trade 365 durchgehend digitalisiert. „Das ERP-System führt die Mitarbeitenden klar und deutlich durch die einzelnen Schritte. Die standardisierte Vorgehensweise vereinfacht die Einarbeitung, reduziert die Fehlerquote, vermeidet Rückfragen und beschleunigt die Auftragsbearbeitung“, so Blöchl. Das ERP erstellt auftragsbezogene Fertigungsstücklisten, optimiert

des Stores vorrätig, kann dieser über einen Umlagerungsauftrag schnell aus dem Hauptlager bezogen werden. „Ob Kasse, Artikelrecherche oder Auftragserfassung: Unser Team im Store erledigt alle Aufgaben in einer Software. Das vereinfacht viele Abläufe, spart Zeit und sorgt für zufriedene Mitarbeitende“, sagt Blöchl. Den Kunden steht damit auch im Store das gesamte HESKO-Sortiment zur Verfügung. Der Funktionsumfang von LS Express umfasst neben der Kassensoftware für den Point of Sale (PoS) auch Features wie eine digitale Inventur und unterstützt Kunden mit verschiedenen Zahlungsarten.

„KUMAVISION bietet uns eine sehr kurze Time-to-Value. Was früher ein Projekt mit einer Laufzeit von ein bis zwei Jahren erforderte, setzen wir heute in kurzer Zeit um. Das ist ein echter Wettbewerbsvorteil für uns.“

Josef Blöchl, IT-Projektleiter bei der HESKO Arbeitsschutz GmbH



die Verteilung der Arbeitsaufträge und gibt mit Fotos Hilfestellung bei Auswahl und Positionierung der angebrachten Kundenlogos.

Integriert und skalierbar

Ob Online-Shop, Plattformen für den elektronischen Datenaustausch (EDI) mit Kunden und Lieferanten, Salesforce CRM, Versanddienstleister oder DATEV: Über Schnittstellen hat HESKO alle IT-Anwendungen mit der ERP-Branchensoftware verbunden, die das führende System bildet. Der Vorteil: Artikel, Preise und Stammdaten müssen nur an einer Stelle zentral gepflegt werden. Gleichzeitig wird so eine durchgehende Auftragstransparenz über alle Systeme ermöglicht und die Basis für anwendungsübergreifende Automatisierungen gelegt. „Unser neues ERP-System versetzt uns in die Lage, die Integration von Kunden und Lieferanten schnell durchzuführen und vor allem problemlos zu skalieren. Ob wir einen, zehn oder hundert Kunden digital anbinden, spielt heute keine Rolle mehr, ein echter Wettbewerbsvorteil für uns“, beschreibt Blöchl eines der zentralen Projektziele, das mit dem Go-Live erreicht wurde.

Stationärer Shop

Der Workwear-Store am HESKO-Standort in Fürstenzell bietet auf rund 330 m² Verkaufsfläche nicht nur ein Kernsortiment, sondern auch Dienstleistungen wie die Fußvermessung für Arbeitsschuhe oder die Beratung und Gestaltung von Textilveredelungen. Im Zuge des ERP-Projekts führte KUMAVISION für den Store das Cloud-fähige Kassensystem LS Express ein. LS Express basiert ebenfalls auf Microsoft Dynamics 365 und arbeitet auf derselben Datenbasis wie die ERP-Software. Ist beispielsweise ein Artikel nicht im Lager

Online-Shop im Shop

Der Online-Shop von HESKO bietet zusätzlich die Möglichkeit, für Unternehmen ein kundenspezifisches Sortiment anzulegen. Eine Abbildung der kundenseitigen Unternehmensstruktur mit Abteilungen und Standorten ist ebenso möglich wie eine individuelle Budget- und Kontingentverwaltung oder die Limitierung der Bestellmöglichkeit auf einen definierten Personenkreis. Sämtliche Artikel- und Stammdaten werden durch das ERP-System bereitgestellt. Damit wird sichergestellt, dass etwa Preisänderungen, Bestände und Lieferzeiten im Online-Shop jederzeit aktuell sind und Daten nicht doppelt gepflegt werden müssen. Kundenspezifische Preislisten, Rabattstaffeln und Rahmenverträge werden damit auf allen Verkaufskanälen einheitlich abgebildet.

Bereit für die Zukunft

Mit der Einführung der ERP-Branchensoftware KUMAVISION trade365 sieht sich HESKO optimal für die Zukunft aufgestellt. „Wir haben alle Bereiche in Sachen Effizienz auf ein neues Level gehoben“, resümiert Blöchl. Aus seiner Sicht ist entscheidend, dass es sich um keine Einmaleffekte, sondern um eine zukunftssichere Basis mit viel Potenzial für weitere Optimierungen in allen Unternehmensbereichen handelt, die in den nächsten Monaten schrittweise umgesetzt werden. Die Verantwortlichen schätzen dabei besonders, dass die Branchensoftware dafür bereits alles mitbringt und sich ohne Programmierung flexibel an die unternehmensspezifischen Anforderungen anpassen lässt: „KUMAVISION bietet uns eine sehr kurze Time-to-Value. Was früher ein Projekt mit einer Laufzeit von ein bis zwei Jahren erforderte, setzen wir heute in kurzer Zeit um. Das ist ein echter Wettbewerbsvorteil für uns.“

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✓ Zukunftssichere Basis mit viel Potential und kurze Time-to Value
- ✓ Flexible Anpassbarkeit an die unternehmensspezifischen Anforderungen
- ✓ Integrierte Lösung erspart die doppelte Datenpflege
- ✓ Gesteigerte Effizienz durch konsequente Automatisierung von Routineaufgaben