

Erfolgreicher Generationenwechsel

NIES electronic stellt die Weichen für die Zukunft mit KUMAVISION trade365



Ob die Beleuchtung des Eiffelturms, die E-Bikes der Deutschen Post oder der ZDF-Fernsehgarten: NIES electronic handelt nicht nur mit Industrie-elektronik, sondern bietet auch individuelle Lösungen für Kabel- und Steckverbindungen sowie Kommunikationstechnik. Von der Ablösung der alten ERP-Software durch KUMAVISION trade365 verspricht sich der Großhändler und Konfektionär mehr Zukunftssicherheit in allen Unternehmensbereichen.

Erfahren Sie in diesem Bericht, wie NIES electronic mit KUMAVISION:

- Durch konsequente Digitalisierung mehr Zukunftssicherheit und mehr Wettbewerbsfähigkeit schafft
- Die bislang papierbasierten Prozesse im gesamten Unternehmen digitalisierte
- Mit dem Betreibermodell Software-as-a-Service (SaaS) stets mit einem aktuellen System arbeitet, das die monatlichen Updates automatisiert im Hintergrund einspielt
- Einen wirksamen Schutz vor Cyberangriffen erreichte

NIES electronic nahm den Generationenwechsel zum Anlass, die eigene Prozesslandschaft und Arbeitsweisen unvoreingenommen auf den Prüfstand zu stellen. „Klar, es hat alles funktioniert, sonst würde es unser Unternehmen nicht geben. Aber uns war klar, dass die konsequente Digitalisierung unseres Unternehmens mehr Zukunftssicherheit und mehr Wettbewerbsfähigkeit schafft“, beschreibt Geschäftsführer Sebastian Neubauer die Ausgangslage. Das bisherige ERP-System war in die Jahre gekommen und bot in dieser Hinsicht keine Zukunftsperspektive mehr. Über die Empfehlung eines Unternehmens aus der Branche fand NIES electronic zur Branchensoftware KUMAVISION trade365 für den Großhandel.

Erklärtes Ziel: Die bislang papierbasierten Prozesse im gesamten Unternehmen konsequent zu digitalisieren. Einerseits, um die Abläufe zu beschleunigen, andererseits um die Mitarbeiter von Routineaufgaben zu entlasten und mögliche Fehlerquellen zu minimieren. NIES electronic beschloss daher schon frühzeitig, neben einer neuen ERP-Software auch eine DMS-Lösung einzuführen. KUMAVISION stellte dazu einen Konnektor bereit, der ein nahtloses Zusammenspiel zwischen DMS und ERP ermöglicht. Belege lassen sich beispielsweise direkt aus der ERP-Software systemgesteuert im DMS ablegen und aufrufen, ohne dass dazu die Anwendung gewechselt werden muss. Die elektronische Verarbeitung von Belegen sowie der automatisierte Versand sparen nicht nur nachhaltig Zeit im Tagesgeschäft, sondern erfüllen auch die individuellen Anforderungen der Kunden und Liefe-

ranten. Dazu trägt auch der elektronische Datenaustausch über EDI bei, den NIES electronic mit ausgewählten Lieferanten gestartet hat und sukzessive auf weitere Lieferanten und Großkunden ausdehnen wird. Weitere Digitalisierungsprojekte bilden die elektronische Anbindung von Versanddienstleistern, die digitale Zollabwicklung sowie die Einführung von Scannern im Lager. „Die ERP-Software KUMAVISION trade365 ist das führende System. Hier laufen alle Fäden und Daten zusammen. Zur Unternehmenssteuerung setzen wir auf Microsoft Power BI, das die Daten aus dem ERP anschaulich visualisiert und komfortabel Auswertungen mit unterschiedlichem Detaillierungsgrad ermöglicht“, berichtet Neubauer.

Immer aktuell, immer sicher

Wurde die bisherige ERP-Software noch in einer lokalen Installation (On-Premises) selbst betrieben, war für Neubauer von Anfang an klar, dass die neue ERP-Software eine Cloud-Lösung sein musste: „Das Betreibermodell Software-as-a-Service (SaaS) eröffnet uns zahlreiche Vorteile. Wir arbeiten stets mit einem aktuellen System. Die monatlichen Updates werden automatisiert im Hintergrund eingespielt. Zeit- und kostenaufwendige Updateprojekte gehören mit SaaS endgültig der Vergangenheit an.“ Einen weiteren, zentralen Vorteil sieht Neubauer im Bereich IT-Sicherheit. SaaS bietet einen wirksamen Schutz vor Cyberangriffen, wozu Microsoft über 10.000 IT-Sicherheitsexperten beschäftigt. Weiterhin ermöglicht das Cloud-basierte Betreibermodell eine Entlastung der IT: NIES electronic muss keine eigenen Mitarbeiter vorhalten,

die den Betrieb der ERP-Software auf eigener Hardware sicherstellen. Nicht zuletzt befähigt die Cloud das Unternehmen zu mehr Flexibilität: Weitere Microsoft-Anwendungen und Services lassen sich in kurzer Zeit in Betrieb nehmen, ohne dass Investitionen in eigene Hardware oder umfangreiche Einrichtungen erforderlich wären.

Handel und Konfektion in einer Lösung

KUMAVISION trade365 bringt als Branchensoftware die für den Großhandel erforderlichen Funktionalitäten mit. NIES electronic schätzt dabei besonders die flexible Preisfindung, die nicht nur kundenindividuelle Preislisten, sondern auch

nahm die ERP-Einführung zum Anlass, die Lagerorganisation insgesamt zu optimieren. „Wir haben zwei, drei Anläufe gebraucht, um die für uns optimale Struktur im Lager und im Setup der ERP-Software zu finden. Nicht alles, was auf dem Papier funktioniert, funktioniert auch in der Praxis“, erinnert sich Neubauer. Bereits geplant ist die Einführung von Scannern, von denen sich NIES ebenfalls einen deutlichen Gewinn an Zeit und Sicherheit verspricht. Ebenfalls wurde von einer Stichtagsinventur auf eine permanente Inventur umgestellt: „Wozu wir früher zwei Tage mit der ganzen Mannschaft benötigt haben, erledigt das heute das Lager-Team in eigener Regie über das ganze Jahr hinweg“.

„Die ERP-Software KUMAVISION trade365 ist das führende System. Hier laufen alle Fäden und Daten zusammen. Zur Unternehmenssteuerung setzen wir auf Microsoft Power BI, das die Daten aus dem ERP anschaulich visualisiert und komfortabel Auswertungen mit unterschiedlichem Detaillierungsgrad ermöglicht“.

Sebastian Neubauer, Geschäftsführer NIES electronic GmbH



Staffelpreise sowie Rabatte unterstützt, die von der ERP-Software automatisch berechnet werden. Systemgesteuerte Bestellvorschläge mit unterschiedlichen Beschaffungsstrategien erleichtern die Arbeit im Einkauf, am anderen Ende entlastet das automatisierte Mahnwesen den Verkauf. „Zu den Alleinstellungsmerkmalen von NIES electronic zählt die ausgeprägte Beratungskompetenz. Mit der neuen ERP-Software wollen wir unseren Mitarbeitenden mehr Zeit für den Kontakt mit Kunden geben und gleichzeitig die Lieferfähigkeit weiter optimieren“, erklärt Neubauer. Neben dem Großhandel mit Industrieelektronik und Kommunikationstechnik ist die Kabelkonfektion ein wichtiges Geschäftsfeld. Von der Beratung und Betreuung im Entwicklungsstadium über die Anfertigung von Prototypen bis zur Fertigung von kleinen bis großen Losgrößen bietet NIES individuelle Lösungen. Die Kabelkonfektion wird über Montageaufträge ebenfalls in der ERP-Software abgebildet. „Es war anfangs schon eine ziemliche Umstellung, alle Teile, die aus dem Lager entnommen werden, einzeln im ERP zu buchen. Aber jetzt haben wir einen tagesaktuellen Überblick über Lagerbestände und Fortschritt der Montageaufträge“, sagt Neubauer.

Effizienz auf Lager

Vom Wareneingang über die Kommissionierung bis zum Warenausgang: In Lager und Logistik sind künftig die Prozesse größtenteils papierlos digitalisiert. Das Unternehmen

Herausforderungen gemeinsam meistern

Neubauer und sein Team rechneten damit, dass die ERP-Einführung die eine oder andere Herausforderung mit sich bringen würde. „Es wäre blauäugig gewesen, zu denken, alles klappt reibungslos. Viel wichtiger war für uns, wie wir diese Herausforderungen gemeinsam lösen. Die Consultants von KUMAVISION standen im engagierten und kompetenten Austausch mit unserem Team und letztendlich konnte für jedes Problem gemeinsam eine Lösung erarbeitet werden“, so Neubauer. Für Unternehmen, die kurz vor der Einführung stehen, hat er eine klare Empfehlung: „Wir hätten auf beiden Seiten die Notwendigkeit von individuellen Anpassungen noch mehr hinterfragen müssen. Brauchen wir das wirklich, machen das andere auch so, und vor allem welche Auswirkungen hat die Anpassung auf Prozesse an anderer Stelle?“ Bei der Optimierung des ERP-Systems profitiert NIES indes stark vom Betreibermodell SaaS. Die monatlichen Updates lieferten bereits kurz nach dem Live-Start einige Verbesserungen und vermisste Funktionen. „Wir tauschen uns intensiv mit KUMAVISION aus. Wenn Vorschläge für die gesamte Branche passen, werden sie direkt in das Produkt übernommen, so dass wir in diesen Fällen auf individuelle Anpassungen verzichten können. Letztendlich würden wir den Schritt wieder so gehen, auch wenn es viel harte Arbeit bedeutet hat. Ich bin stolz auf das Team und das, was gemeinsam geleistet wurde.“

Die Vorteile auf einen Blick:

- ✔ Automatisierte monatliche Updates
- ✔ Wirksamer Schutz vor Cyberangriffen dank SaaS
- ✔ Systemgesteuerte Bestellvorschläge mit unterschiedlichen Beschaffungsstrategien
- ✔ Mehr Zeit für den Kontakt mit Kunden