

KUMAVISION für den Großhandel

bei der Wentronic GmbH



wentronic Als Großhändler für Elektronik und Elektronikzubehör beliefert Wentronic seit über 25 Jahren Handel und Industrie. Über 4.500 Kunden profitieren von dem großen Produktportfolio, das mit über 12.000 ständig ab Lager verfügbaren Artikeln Maßstäbe setzt. Eine ERP-Landschaft auf Basis von Dynamics NAV sorgt für eine hohe Verfügbarkeit, schnelle Lieferung und einen starken Kundenservice. Dazu vernetzt das ERP die Zentrale in Braunschweig mit den internationalen Niederlassungen, bindet zahlreiche Drittsysteme wie E-Commerce-Plattformen, das Lagerverwaltungssystem und die Produktinformationslösung (PIM) an und bildet die Basis für die operative wie strategische Unternehmenssteuerung.

Firmenprofil

- Großhandel für Elektronik und Elektronikzubehör
- 10.000 m² Lagerfläche mit über 12.000 Artikeln
- > 250 Mitarbeiter
- Hauptsitz: Braunschweig
- Niederlassungen: Hongkong und China, Italien, Polen und Großbritannien

Aufgabenstellung

- Internationales Projekt
- Parallele Einführung mehrerer Mandanten
- ERP-Lösung, die mit dem starken Wachstum des Unternehmens Schritt halten kann
- Anbindung von Drittsystemen

Entscheidungskriterien

- KUMAVISION Branchenlösung für den Großhandel
- Zukunfts- und Investitionssicherheit durch Größe der KUMAVISION
- Kompetenz der KUMAVISION im Bereich Großhandel und internationale Projekte

Eingesetzte Software

KUMAVISION für den Großhandel auf Basis Microsoft Dynamics NAV mit > 170 Anwendern.

Zukunftsfähig und investitionssicher

Über die Jahre ist Wentronic kontinuierlich gewachsen und beschäftigt weltweit inzwischen ungefähr 250 Mitarbeiter. Das starke Wachstum erforderte eine neue ERP-Lösung, die die weitere Unternehmensentwicklung aktiv mitgestaltet: „Dynamics NAV war als Plattform weiterhin gesetzt. Wir haben nach einem adäquaten Partner gesucht, der uns durch seine Größe Zukunfts- und Investitionssicherheit bieten kann“, blickt Wojciech Specht, Bereichsleiter IT bei Wentronic, zurück. Dass KUMAVISION über eine ERP-Branchensoftware für den Großhandel verfügt, war bei der Entscheidung ein Plus, jedoch nicht hauptauschlaggebend: „Uns war bewusst, dass es für unser Unternehmen keine fertige Lösung geben kann und wir vieles individuell entwickeln müssen. Viel wichtiger bei der Auswahl unseres Partners war daher die generelle Kompetenz im Großhandel und im Umgang mit internationalen Projekten.“

Globale Distribution

Wentronic verfügt über Niederlassungen in Asien, die für den europäischen Markt einkaufen und enge Kontakte mit den lokalen Herstellern pflegen. Die Distribution an Kunden aus Groß-, Fach-, Online- und Einzelhandel sowie Industrieunternehmen erfolgt dabei über die Zentrale in Braunschweig sowie weitere Standorte in Europa. Weiterhin beliefert ein Tochterunternehmen als OEM-Part-

Weitere Informationen:

KUMAVISION AG, Oberfischbach 3, 88677 Markdorf
Telefon (07544) 966-300, handel@kumavision.com, www.kumavision.com

„DIE ZUSAMMENARBEIT HAT SEHR GUT FUNKTIONIERT. KUMAVISION HAT NICHT NUR VIEL PROZESSVERSTÄNDNIS UND BRANCHEN-KNOWLEDGE MITGEBRACHT, ES HAT AUCH MENSCHLICH EINFACH GUT GEPASST.“ Wojciech Specht, Bereichsleiter IT

ner die Automobilindustrie. Über Intercompany-Prozesse sind alle Standorte eng untereinander und mit der Zentrale verbunden. „Diese komplexe Situation erfordert den Einsatz mehrerer Mandanten für die Niederlassungen und Tochterunternehmen in der ERP-Lösung, die automatisiert untereinander Daten austauschen. Wir mussten für dieses Intercompany-Szenario daher nicht nur eine, sondern gleich mehrere Lösungen parallel einführen“, beschreibt Wojciech Specht die anspruchsvolle Ausgangslage. In der Praxis sieht das dann folgendermaßen aus: Ein Kunde bestellt in Italien einen Artikel, der dort vorrätig ist. Dieser wurde zuvor aus dem deutschen Zentrallager in das italienische Lager transportiert. Den Einkauf löste die Zentrale aus, die Beschaffung erfolgte durch die Niederlassung in Hongkong bei einem Hersteller vor Ort.

Interaktion mit Drittsystemen

Neben der ERP-Software arbeitet Wentronic mit weiteren Softwarelösungen wie E-Commerce-Portalen, einer Product-Information-Management-Lösung (PIM) und einem Lagerverwaltungssystem. „Die Aufgabe bestand darin, all diese Lösungen über Schnittstellen eng miteinander zu verzahnen. Neben der Vielzahl der Systeme machten insbesondere unsere standortübergreifenden Workflows dies zu einer echten Herausforderung“, erklärt Wojciech Specht. Bei der Umsetzung der Schnittstellen arbeitete KUMAVISION – wie auch im gesamten Projekt – eng mit den eigenen NAV-Entwicklern von Wentronic zusammen.

Führendes System

Von Einkauf und Vertrieb über den Kundenservice bis hin zur Finanzbuchhaltung: Dynamics NAV ist bei Wentronic das führende System. Alle Bestellungen, die über die unterschiedlichen Distributionskanäle generiert werden, werden im ERP-System bearbeitet. Für die Bestandsführung in der Logistik ist hingegen das Lagerverwaltungssystem führend. Bestände werden vollautomatisch in kurzen Intervallen mit dem ERP ausgetauscht und dann beispielsweise über das ERP auch direkt an die E-Commerce-Plattform übermittelt, um die aktuelle Verfügbarkeit der Artikel anzuzeigen. Ab dem Warenausgang übernimmt wieder das ERP-System, startet den Druck der Begleitpapiere und stößt den Versand über Paketdienstleister oder Spedition an.

Immer aktuell

Typisch für den Großhandel ist eine Vielzahl von Preisen, wodurch die Preispflege in der ERP-Software eine besondere Rolle einnimmt – gerade im Elektronik-Umfeld, wo

schwankende Weltmarkt- und Rohstoffpreise an der Tagesordnung sind. „Die ERP-Software erlaubt es uns, die Preise zu pflegen und auch Besonderheiten wie kundenspezifische Preislisten, Preisgruppen und Sonderaktionen abzubilden“, so Wojciech Specht. Zudem lässt Wentronic alle fünf Minuten die Preise aktualisieren – und dies auf allen Kanälen. Ebenfalls regelmäßig werden Artikelinformationen aktualisiert und aus dem PIM automatisch an die E-Commerce-Plattformen übertragen: „Denn zu unserem Verständnis von Kundenservice zählt es, alle Informationen optimal aufbereitet den Kunden zeitnah zur Verfügung zu stellen.“

Internationaler Rollout

Den Rollout der neuen ERP-Lösung in Europa und Asien übernahm KUMAVISION in enger Abstimmung mit dem Kunden. Für Asien kam dabei eine internationale, englischsprachige Version von Dynamics NAV zum Einsatz. „Ausschlaggebend für die erfolgreiche Einführung waren einerseits das Know-how von KUMAVISION im internationalen Umfeld, andererseits die enge Zusammenarbeit mit den Key-Usern“, erinnert sich Wojciech Specht. Die Key-User wurden von Anfang an in die Entwicklung der Software mit eingebunden und in Deutschland geschult. Zudem konnte das Projektteam frühzeitig Vertreter der Fachbereiche einbinden, beispielsweise im Bereich Finanzbuchhaltung und Einkauf. In Italien profitierte KUMAVISION von der Partnerschaft mit EOS Solutions und war so in der Lage, auch dort landestypische Besonderheiten wie unterschiedliche Steuersätze oder Regelungen im Rechnungswesen voll abzudecken.

ERP als Wettbewerbsvorteil

Für Wentronic ist die neue ERP-Umgebung ein wichtiger Faktor, um Wettbewerbsfähigkeit und Kundenservice nachhaltig zu stärken. Das enge Zusammenspiel der Mandanten in der ERP-Software sowie der angebotenen Drittsysteme bilden heute die Basis für automatisierte Workflows und Intercompany-Prozesse im internationalen Maßstab. „Gerade das äußerst komplexe Zusammenspiel der Softwarelösungen war eine echte Herausforderung für alle. KUMAVISION hat uns im gesamten Projektverlauf intensiv unterstützt. Es ist nicht außergewöhnlich, dass es bei einem Projekt dieser Größenordnung auch Schwierigkeiten auftreten. Die Qualität des Partners zeigt sich daher im Umgang mit solchen Situationen – und hier hat KUMAVISION uns voll und ganz überzeugt“, resümiert Wojciech Specht.

