



Anpassungsfähigkeit schafft Investitionssicherheit

16 Jahre im Einsatz: das ERP-System ALPHAPLAN bei der Herweck AG

Der Bedarf an Informations- und Telekommunikationstechnik (kurz: ITK) ist den letzten Jahrzehnten rasant gestiegen – und mit ihm die Angebotsvielfalt. Vom Boom der Branche profitierte auch die Herweck AG, Großlieferant und -distributor für ITK-Produkte wie Smartphones, Tablets oder Telefonanlagen. Das stetig wachsende Unternehmen setzt in Sachen Warenwirtschaft seit jeher auf Stabilität (für das Tagesgeschäft) sowie Wandlungsfähigkeit (für ehrgeizige Unternehmensziele).

Hätte das implementierte Programm diese Veränderungen nicht anstandslos mitgetragen, wären durch einen kostspieligen Austausch womöglich die angestrebten Wachstumschancen und damit die Wettbewerbsfähigkeit der AG

Herweck hierfür deutschlandweit den zweiten Platz [1].

Investitionssicherheit spart Kosten und fördert folglich Wachstumsprozesse sowie Erfolg eines Unternehmens. Im Falle Herwecks lässt sich der Nutzwert und die Investitionssicherheit des eingeführten ERP-Systems ALPHAPLAN vor allem auf dessen Systemstabilität und hohe Anpassungsfähigkeit zurückführen.

geschmälert worden. Jörg Herweck: „Unsere Branche ist gekennzeichnet durch einen immens schnellen Wandel in einem starken Wettbewerbsumfeld. Trotz eines sich konsolidierenden ITK-Marktes versuchen wir unsere Marktstellung als einer der führenden Distributoren zu behaupten und weiter auszubauen.“

Ist die Qualität der Investition vom Unternehmen beeinflussbar?

Alle 200 Mitarbeiter der Herweck AG arbeiten mit ALPHAPLAN. „In der Praxis läuft das Programm stabil“, kann Herwecks Projektleiter Dirk Pohl berichten. Darüber freut sich Robert Lüers von CVS: „Herweck ist unser zweitgrößter Kunde und bescheinigt uns, dass ALPHAPLAN auch bei einer größeren Zahl parallel laufender Arbeitsplätze zuverlässig läuft.“

Mittlerweile können täglich bis zu 5.000 Pakete verpackt werden – ein neues Lagerverwaltungssystem macht es möglich.

Ist Investitionssicherheit in einem dynamischen Umfeld möglich?

Seit ihrer Gründung 1985 durch Dieter Philippi und Jörg Herweck befindet sich die AG im Wandel. Nur das Warenwirtschaftssystem bildet als Dreh- und Angelpunkt sämtlicher kaufmännischer Vorgänge eine zuverlässige Konstante im Betrieb.

„Im Jahr 1997 stand die Geschäftsführung vor der Entscheidung für ein neues ERP-System, das den schnelllebigen Trends der Telekommunikationsbranche Rechnung tragen sollte“, so CVS-Vertriebsleiter Robert Lüers. Die Entscheider legten besonderen Wert auf die Anpassungs- und Zukunftsfähigkeit des Systems. Diese Prioritätensetzung sollte sich als zweckmäßig erweisen.

„Seit Einführung des neuen ERP-Systems stieg Herwecks Mitarbeiterzahl von 40 auf 200, und der Jahresumsatz kletterte von 12,5 Millionen auf 300 Millionen Euro“, berichtet Herwecks Marketing-Leiterin Sabine Frisch.

Das ist dem Unternehmen gelungen: Aktuell beinhaltet das Produktportfolio 12.000 Artikel sowie Produkte und Dienstleistungen der großen Netzanbieter Deutschlands (wie Telekom, Vodafone, E-Plus und Telefónica).

10.000 Fachhändler bundesweit werden von Herweck betreut. Das Unternehmen erwirtschaftete 2013 ein Umsatzvolumen von 300 Millionen Euro – eine Steigerung um mehr als 350% innerhalb von neun Jahren. Mit einem Marktanteil von 16% für den Bereich Netzvermarktung belegte



Sichtbarer Erfolg: In St. Ingbert Rohrbach ist ein komplett neues Firmengelände entstanden. Hier ist das neue Logistikzentrum zu sehen.

Nicht nur die Implementierungskosten dürften sich über 16 Jahre amortisiert haben. Aufgrund der gewachsenen Strukturen zwischen Warenwirtschaft, Vertrieb- und Versandabwicklung bietet das, über die Jahre an Herwecks Bedürfnisse angepasste, ERP-Programm bis dato alles, was das Unternehmen für zukünftige Herausforderungen benötigt. Im Vorfeld eines geplanten ALPHAPLAN-Updates prüften Mitarbeiter bei Herweck parallel weitere Konkurrenzprodukte in einem ERP-Qualitätscheck und evaluierten diese.

Ergebnis: ALPHAPLAN mitsamt Anpassungen bleibt weiterhin beste Option für das Unternehmen. Der qualitative

Nutzwert des Warenwirtschaftssystems ist vor allem Herwecks zehnköpfiger IT-Abteilung zu verdanken. Deren intensive Nutzung des ALPHAPLAN Design-Kits für eine Vielzahl eigener Anpassungen machte das Unternehmen unabhängig von kostenpflichtigen Anpassungs-Dienstleistungen durch den Softwarehersteller. „Mittlerweile nutzen wir ALPHAPLAN in der dritten Generation. In dieser Zeit haben wir verschiedene Dialoge angepasst oder auch durch eigene Felder, Tabellen und Funktionen erweitert“, sagt

Projektleiter Dirk Pohl. Diverse Schnittstellen wurden in Eigenregie geschrieben und angebunden, darunter EDI-Schnittstellen, eine elektronische Rechnungserzeugung oder aber auch die Anbindung von ALPHAPLAN per SQL-Replikation an den Herweck-Webshop.

Das Onlinegeschäft generiert 70% des Herweck-Umsatzes. Der Onlineshop greife nun per SQL-Replikation direkt und in Echtzeit auf den aktuellen Datenbestand im Warenwirtschaftssystem, erläutert Pohl. Dies bedeutet mehr Transparenz und bessere Handhabe für Herwecks Kunden, die darüber hinaus individualisierte Shop-in-Shop Lösungen bei Herweck bestellen können.

Aufgrund des Wachstums und gesteigerter Paketabfertigungen hat sich das Unternehmen flächenmäßig vergrößern müssen. „Der erste Bauabschnitt des neuen Logistikzentrums mit 3.600 qm ist abgeschlossen und das Lager seit einigen Tagen in Betrieb“, so Pohl. Logistik und zwei weitere Büro- und Verwaltungsgebäude befinden sich auf dem neuen Firmenareal in St. Ingbert Rohrbach (Fläche: 36.000 qm).

Diese Veränderung hat wiederum einiges in der Versandabwicklung bewirkt: ALPHAPLAN ist nun an ein Lagerverwaltungssystem (LVS) angebunden worden. „Alle logistischen Vorgänge werden nicht mehr direkt von ALPHAPLAN gesteuert, sondern vom Lagerverwaltungssystem. Hierzu entwickelten wir eine Vielzahl von Schnitt-



Dieter Philippi und Jörg Herweck (r.) sind Gründer der Herweck AG – Großhandel für Informations- und Kommunikationstechnik.

stellen, über die die Daten zwischen ALPHAPLAN und LVS beziehungsweise LVS und ALPHAPLAN ausgetauscht werden“, beschreibt Pohl die Neuerung. Der Versand der Pakete laufe ebenfalls per Schnittstelle über V-Log.

„Obwohl wir externe Systeme angebunden haben, erhalten und pflegen wir weiterhin alle notwendigen Informationen von und in ALPHAPLAN. Mit dem neuen Lager und der Anbindung an das LVS sind wir bereits jetzt in der Lage, 5.000 Pakete pro Tag zu verpacken“, ist die stolze Bilanz des Projektleiters. Schnelle Pickzeiten sowie die Flexibilität, die mit dem neuen Verfahren einhergeht, kommen wiederum dem gesunden Wachstum zugute.

Literatur:

[1] Telecom Handel, Heft 15/2010.



Die Herweck AG ist bundesweit einer der größten Distributoren für Informations- und Kommunikationstechnik (ITK). 1985 von den derzeitigen Inhabern Dieter Philippi und Jörg Herweck gegründet, beschäftigt das Unternehmen 200 Mitarbeiter und betreut 10.000 Fachhändler.

Innerhalb des letzten Jahrzehnts konnte der Umsatz um mehr als 350% erhöht werden. Aufgrund des schnellen Wachstums wird derzeit ein neues Firmenareal von 36.000 qm in St. Ingbert Rohrbach bezogen. Die neue Lagerfläche umfasst 3.600 qm.

User: 200 in der Warenwirtschaft, 20 im Rechnungswesen

Module: TAPI, Design-Kit, PDF, E-Mail-Integration, Mobile Datenerfassung, Stapel, Versandanbindung, Dauerauftragsbearbeitung, Reklamationsabwicklung, CRM, Statistik, Rechnungswesen, Stücklisten/Montage, Seriennummern, Setartikel, Permanente Inventur, Lagerplatz-Verwaltung

Besonderheiten: ALPHAPLAN ist seit 16 Jahren Dreh- und Angelpunkt aller kaufmännischen Prozesse in der Herweck AG. Deren Mitarbeiter passten das Programm gründlich an Herwecks Anforderungen an. Dadurch ließ sich Investitionssicherheit und ein hoher Nutzwert des ERP-Programms herstellen.

Kontakt:



Robert Lüers (Vertriebsleiter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Tel.: +49 421 35071-0
E-Mail: vertrieb@cvs.de

ALPHAPLAN
ERP 4

Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Tel.: +49 421 35017-640
E-Mail: vertrieb@cvs.de
Web: www.alphaplan.de