

Erfolgreiches Powerplay dank schlagkräftiger Logistik

Um sportlich ganz oben mitzuhalten, braucht es Passion, Können und eine erstklassige Ausrüstung. Für das letztere sorgt die Interhockey AG mit Produkten für Eishockey, Inlinehockey, Unihockey und Outdoor-Sport. Das Handelsunternehmen spielt sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich in der Topliga. Mit der Realisierung eines neuen Logistikkonzepts auf Basis der ERP-Lösung toasca sorgt die Interhockey AG für ein nachhaltig erfolgreiches Powerplay.

>> Christian Bühlmann, schmid + siegenthaler consulting gmbh

Sport hat immer etwas mit Leistung zu tun. Bei der Interhockey AG im bernischen Kirchberg trifft das gleich doppelt zu: Einerseits rüstet das Handelsunternehmen Sportler mit hochwertigen Produkten für Topleistungen in Eishockey, Inlinehockey, Unihockey und Outdoor aus. Andererseits ist die 1980 gegründete Firma selber sportlich unterwegs und beschäftigt heute 27 Mitarbeitende. Ausgebaut wurden dabei nebst dem Sortiment auch die Verwaltungs- und Lagergebäude, zu denen ein 700 Quadratmeter grosser Shop gehört. Direkt angrenzend steht ambitionierten Sportlern ein Trainingscenter mit Skatemill und Smart-Ice zur Verfügung. Erhältlich sind die Interhockey-Produkte im eigenen Ladengeschäft, aber auch im Sportfachhandel, in Sportfachmärkten und online auf shop.interhockey.ch. Die Interhockey AG ist zudem offizieller Ausrüster verschiedener Eishockey- und Unihockeyclubs.

Ausgangslage

Das erfolgreiche Wachstum der Interhockey AG hat – speziell im Logistikbereich, dem Herzstück jedes Handelsunternehmens – seine Spuren hinterlassen: mehr und häufigere Lagertransaktionen sowie insgesamt ein deutlich höheres Lagervolumen. Gleichzeitig unterhält die Interhockey AG bei Fachhändlern Konsignationslager und organisiert die Merchandising-Shops verschiedener Eishockeyclubs. Die Bewirtschaftung der verschiedenen Logistikbereiche wurde zunehmend komplexer. Mit dem Bau einer neuen Lagerhalle im Jahr 2011 wurde das Platzproblem gelöst, gleichzeitig stieg damit aber auch der Bedarf an einer effizienten und transparenten Übersicht über Verfügbarkeit und Auffindbarkeit der einzelnen Artikel. Einmal pro Jahr wurden mittels Inventur die genauen Bestände ermittelt. Damit verbunden war ein hoher Erfassungsaufwand. Während der übrigen Zeit des Jahres wiesen die Bestandeszahlen zum Teil

Erfahren Sie...

- ... wie der Logistikbereich bei einem Handelsunternehmen optimiert werden kann.
- ... weshalb die Wahl eines Softwareanbieters mit Sach- und Fachkompetenz wichtig ist.

Das Projekt

Anwender:	INTERHOCKEY AG 3422 Kirchberg www.interhockey.ch
Mitarbeiter:	27
User:	30
Branche:	Handel mit Sportartikeln
Thema:	ERP, Handel, Logistik
Anbieter:	dynasoft 4501 Solothurn www.dynasoft.ch
Lösung:	tosca



dynasoft
informatiklösungen

Differenzen auf. Hervorgehoben wurde diese Ungenauigkeit durch manuelle und zu spät im System nachvollzogene Lagerbewegungen. Für einzelne Mitarbeitende war es schwierig, einen Artikel im Lager zu finden. Man wusste zwar, ob ein Artikel verfügbar war und in welcher Menge, aufgrund des grossen Volumens war es jedoch sehr anspruchsvoll zu wissen, wo sich dieser befand.

Zielsetzung

Die Interhockey AG verfolgt eine klare Wachstumsstrategie und ist daran, neue Marktbeiriche zu erschliessen. Dabei spielt der Logistikbereich eine Schlüsselrolle. Effiziente und transparente Prozesse sowie zuverlässige, aktuelle und aussagekräftige Daten sind nötig, um im hart umkämpften Sportartikelmarkt mithalten zu können. In Zusammenhang mit dem physischen Ausbau des Logistikbereiches erkannte das Management der Interhockey AG rasch, dass damit auch konzeptionelle Anpassungen erforderlich waren. Die entsprechenden Möglichkeiten für eine Umsetzung fand man in dem bereits seit geraumer Zeit eingesetzten ERP-System toasca. Dieses sollte die Grundlage für die Entwicklung eines neuen Logistikkonzepts bilden, um die bisherigen Defizite in Sachen Effizienz und Transparenz zu beheben. Damit setzte sich die Interhockey AG zum Ziel, ihre Kunden noch rascher mit den gewünschten Produkten bedienen und über die Artikelverfügbarkeit exakter informieren zu können. Gleichzeitig sollte die Verkaufs- und Einkaufsplanung aufgrund jederzeit zuverlässiger Informationen optimiert werden.

Vorgehen

Mit dem Schweizer Softwareunternehmen dynasoft verbindet die Interhockey AG eine mehrjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit.

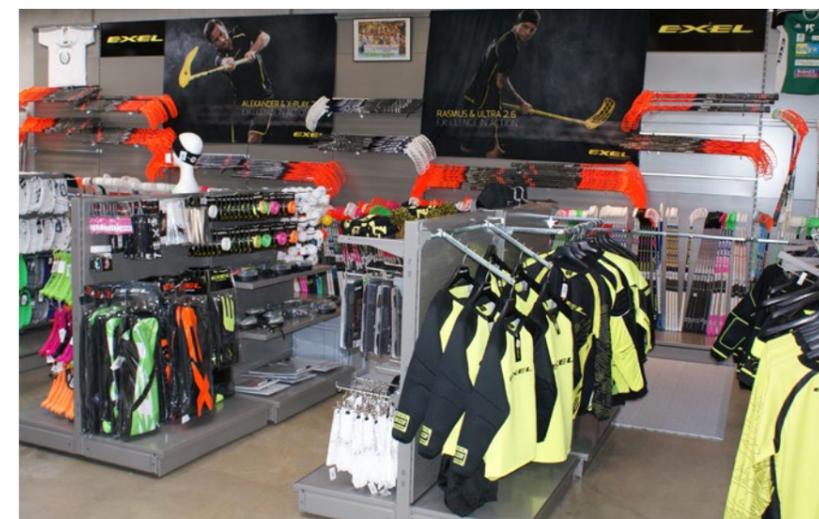
Als Herstellerin der ERP-Lösung toasca zählt die dynasoft zahlreiche nationale und internationale Handelsfirmen zu ihren Kunden und verfügt unter anderem über ein profundes Fachwissen in sämtlichen Logistikbereichen. Damit war die dynasoft prädestiniert, Unterstützung bei der Planung und Realisierung des neuen Logistikkonzepts zu leisten. Patrick Reber, COO der Interhockey AG, weiss den Wert dieser Partnerschaft zu schätzen: «Wir sind froh, einen IT-Partner zu haben, welcher nicht nur die Software liefert, sondern auch für grössere Projekte kompetent beratend zur Seite steht. Die Fach- und Sachkompetenz von dynasoft und die Qualität der Zusammenarbeit schätzen wir sehr.» In diesem Sinn wurde die dynasoft beauftragt, eine Detailanalyse und die nötigen Spezifikationen zu erstellen. Dynasoft führte einen Workshop zur Evaluierung der Bedürfnisse durch und erstellte ein entsprechendes Konzept. Die Umsetzung lag ebenfalls in den Händen von dynasoft, während die Interhockey AG die interne Schulung der Mitarbeitenden übernahm. Während des Projekts auftauchende Anpassungen und Optimierung aufgrund erweiterter Bedürfnisse wurden von beiden Seiten geprüft und nach der Freigabe realisiert.

Lösungskonzept

Unter Einhaltung eines sportlichen Zeitplans von nur fünf Monaten zwischen Planung bis Umsetzung mussten die Logistik reorganisiert und die Prozesse optimiert werden. Im kleinen Kreis, bestehend aus je zwei Mitarbeitenden seitens Interhockey und dynasoft, wurde das Konzept ausgearbeitet. Bei der Präsentation und der anschliessenden Präzisierung der Anwenderbedürfnisse wurden hingegen alle betroffenen Mitarbeitenden einbezogen. Dies war wichtig und sicherte – zusammen mit einer internen Schulung – die Motivation und konstruktive Mitarbeit aller Beteiligten.

Nachdem mit dynasoft die Vorgaben definiert worden waren, ging es an die Umsetzung. Als erstes wurde die ERP-Lösung toasca auf den neuesten Stand gebracht, so dass der Funktionsumfang der neuen Version 4 genutzt werden konnte. Zusätzlich musste in minutiöser Kleinarbeit ein Inventar erstellt werden, damit aktuelle Daten zur Verfügung standen. Diese Arbeit wurde zum Glück durch ein Softwaretool von dynasoft unterstützt, mit welchem mobile Datenerfassungsgeräte (MDE) für einen raschen «Einmal-Scan» eingesetzt werden konnten.

Natürlich hatten die Änderungen im Logistikbereich auch Auswirkungen auf alle vor- und nachgelagerten Prozesse. So müssen heute alle Lagerbewegungen erfasst werden, auch wenn es sich «nur» um Ware handelt, welche von Messen, Turnieren oder als Muster zurückkommt. Alles muss im System erfasst und am richtigen Ort ein- bzw. ausgelagert werden.



Die Interhockey AG ist bestens ausgerüstet dank dem Logistikkonzept, welches zusammen mit dynasoft auf der Basis des ERP-Systems toasca entwickelt und umgesetzt wurde.

Eine solche Umstellung stösst nicht immer auf Gegenliebe der Anwender, zumal wenn damit ein Mehraufwand verbunden ist. Wenn das «System auf Zuruf» nicht mehr erlaubt ist, heisst es rasch: Das war vorher einfacher und schneller. Doch die beiden Interhockey-Projektleiter Patrick Reber und Thomas Jenny hatten ein dickes Fell. Und irgendwann hiess es dann auch beim kritischsten Mitarbeiter: «Jetzt weiss ich, warum ich das so machen muss, das ist eine coole Sache.»

Anwender-Tipp

«Nicht die ganze Organisation verändern, sondern die guten Dinge der eigenen Abläufe mit den Standards des Systems kombinieren.»

Patrick Reber,
COO, Interhockey AG

Ein Novum war die Verwendung von Seriennummern. Damit kann die Interhockey AG Produkte exakt identifizieren, was insbesondere bei Garantie- und Serviceleistungen ein unschätzbare Vorteil ist. Die Seriennummern können bereits beim Wareneingang erfasst werden und stehen somit durchgängig durch alle Logistikprozesse zur Verfügung. Gerüstet wird weiterhin mittels Papierbelegen, auch wenn dies mittels MDE möglich wäre. Grund dafür ist, dass die vielen Detailinformationen pro Position auf einer Papierliste besser lesbar

sind. Welche Aufträge in welcher Reihenfolge gerüstet und ausgeliefert werden, steuert eine zentrale Leitstelle. Diese kann die Wahl aber auch den Mitarbeitenden überlassen, so dass diese im Rahmen des Systems autonom arbeiten können.

Dank mobiler Datenerfassung und der Verwendung von Lagerplätzen wurde die Inventur stark vereinfacht. Die Mitarbeitende setzen dabei MDE-Geräte ein mit einer von dynasoft programmierten HTML-Oberfläche. Diese verbindet die Scanner direkt mit der toasca Datenbank, so dass stets aktuelle Daten zur Verfügung stehen.

Fazit

Mit der Realisierung des neuen Logistikkonzepts ist die Interhockey AG bestens aufgestellt für eine erfolgreiche Zukunft. Es schafft qualitativ und quantitativ einen echten Mehrwert. Die detaillierte Planung und die Vorbereitungsarbeiten sowie die genaue Abklärung und Präzisierung der Bedürfnisse erwiesen sich als sehr wertvoll. Für Projektleiter Thomas Jenny, Leiter Einkauf und Product Manager bei Interhockey AG, wurden die gesetzten Ziele vollumfänglich erreicht: «Dank der strukturierten Lagerbewirtschaftung mit der Zuordnung und Beschriftung von Lagerplätzen profitieren wir heute von einer deutlich besseren Kontrolle des Warenlagers und der Bestände. Wir sparen Zeit und Ressourcen bei der Inventur und können Fehler bei der Bereitstellung und Auslieferung der Produkte praktisch eliminieren.» Die Interhockey AG hat sich professionell verstärkt, das Powerplay kann weitergehen. <<