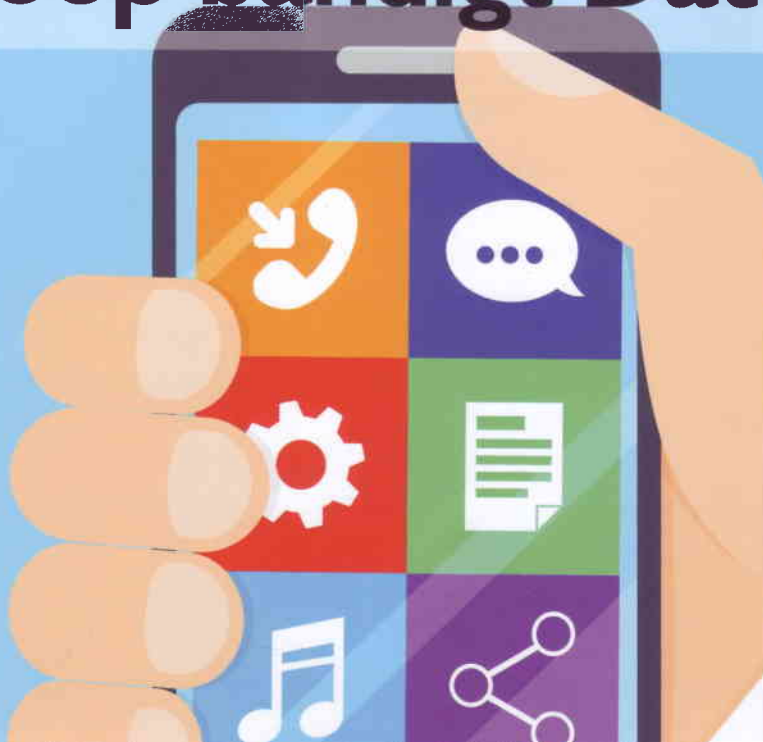




## Big Data

– Hadoop bändigt Datenflut –



Bruch zwischen Beratung und Verkauf“, erklärt Grimm.

*KUMAVISION LS NAV* decke alle Aufgabenbereiche ab, die im Handel anfallen. In der Logistik etwa die laufende Warenversorgung. Dazu halte das System auf Basis von *Microsoft Dynamics Nav* nicht nur eine Verbindung zum Pufferlager, sondern auch zum deutschen Zentrallager. Auch mit dem ERP-System der Deutschlandzentrale ist *KUMAVISION LS NAV* verbunden und übermittelt auf diesem Wege die relevanten Finanz- und Verkaufsdaten. Das Backoffice erlaube die zentrale Bearbeitung der Artikel. Künftig sollen auch Maßnahmen zur Kundenbindung über das System gesteuert werden.

Bei dem Projekt gab es zwei zentrale Herausforderungen: Einerseits die fehlende Erfahrung des Grillherstellers im Einzelhandel und andererseits die sehr kurze Vorbereitungszeit von nur acht Wochen bis zur Eröffnung. Weber suchte für dieses Projekt daher einen Partner, der eine leistungsfähige Kassensoftware im Portfolio hat und der auch im praktischen Umgang damit beratend zur Seite steht. „Wir haben gemeinsam Prioritäten getroffen, welche Funktionen zum Eröffnungstag des Stores vorhanden sein müssen und welche auch danach noch umgesetzt werden können“, erinnert sich Grimm. „Zum erfolgreichen Start hat maßgeblich beigetragen, dass uns am Tag der Eröffnung Kumavision-Mitarbeiter vor Ort unterstützt haben. Es lief viel besser, als wir es uns erhofft hatten.“

### Maschinenbauer steuert Produktion mit FEPA

Das schwäbische Unternehmen Walter Möck GmbH agiert im Werkzeugbau, im Sondermaschinenbau und in der Lohnfertigung. Diese unternehmerische Aufstellung bringt es mit sich, dass sehr viele Anforderungen unter einen Hut gebracht werden müssen, angefangen bei Sonderwünschen der Kunden

bezüglich der Produkte bis hin zur flexiblen Prozessorganisation, die das kontinuierliche Firmenwachstum absichern soll. Um sämtliche Prozesse von der Projektplanung bis hin zur finanziellen Abwicklung effizient zu organisieren, entschloss sich das Unternehmen ein neues ERP-Programm zu implementieren. Ziel der individuellen Vorgaben an das System war die Steigerung der Effizienz. Spezifische Firmengegebenheiten – wie etwa eine große Anzahl von Maschinen – sollten in den ERP-Maßnahmenkatalog integriert werden.

Die Wahl fiel auf die ERP-Software *FEPA* der Planat GmbH. Vor der Einführung analysierte das Projektteam die bestehenden Geschäftsprozesse um den Optimierungsbedarf festzulegen. *FEPA* wurde in diese Struktur implementiert. Somit konnte der Workflow während der Einführung und Umstellung beibehalten werden.

Im Rahmen der individuellen Anpassung äußerte Möck den Wunsch, künftig verbrauchte Artikelmengen auswerten zu können. Bestellvorgänge und Fertigungsaufträge sollten einzeln oder projektorientiert wiedergegeben werden, um aus den Ergebnissen den Erfolg zukünftiger Projekte zu maximieren. In *FEPA* gibt es ein Planungs- und Steuerungstool, mit dem sich Stücklisten und Arbeitsgänge planen lassen. Dabei berücksichtigt das ERP-System auch die Verfügbarkeit des Materials und der Werkzeuge.

Im praktischen Einsatz zieht Pierre Mayer, kaufmännischer Leiter bei Möck, eine positive Bilanz: „Alle Geschäftsprozesse in Vertrieb und Produktion sind im Vergleich zu früher deutlich transparenter geworden. Wir haben Abläufe verschlankt und erledigen nun mit derselben Manpower mehr Aufträge. Den Return of Investment für die *FEPA*-Einführung haben wir nach rund zwei Jahren erreicht.“

## Der Entscheider



Foto: Walter Möck GmbH

„Mit Planat FEPA haben wir Geschäftsabläufe verschlankt und erledigen nun mit derselben Manpower mehr Aufträge als vorher“, berichtet Pierre Mayer, kaufmännischer Leiter bei Walter Möck.