



hawo GmbH

Tempo und Transparenz bringen Farbe ins Handwerk

Großhandel

Name:

hawo GmbH

Website:

www.hawo-farben.de

Produkte:

Farben, Lacke, Putze, Bodenbeläge, Wärmedämmungen, Wandbeläge, Werkzeuge, Maschinen und Zubehör

Standorte:

Zentrale in Heppenheim, DE, 13 Filialen in Rheinland-Pfalz, Hessen und Baden-Württemberg

Mitarbeiter:

ca. 120

Umsatz:

30 Mio. Euro

proALPHA Kunde:

seit 2010

Im Fokus:

Mobile Lösungen, Web-Portal
Industry Component Wholesale

Highlights

- Update auf proALPHA Version 7.1
- Automatisierte Tourenplanung mithilfe der Industry Component Wholesale
- Scanner-Lösung für die mobile Kommissionierung und Echtzeiterfassung aller Produktbewegungen
- Weitgehend papierloses Arbeiten
- Web-Portal bindet Kunden und Außendienst direkt an das ERP an

Die hawo GmbH handelt mit allem, was Maler, Stuckateure, Inneneinrichter, Bodenleger, Fassadenbauer und Verputzer benötigen. Das Produktangebot reicht von Farben und Lacken aller Art über Materialien zur Wärmedämmung bis hin zu Tapeten, Zierleisten und Bodenbelägen. Hinzu kommen diverse Services und Tools für die Fachberatung sowie der Verkauf und Verleih von Maschinen und Werkzeugen. Das Unternehmen mit Hauptsitz im hessischen Heppenheim betreibt 13 Filialen an Standorten in Hessen, Rheinland-Pfalz und Baden-Württemberg. Diese werden täglich mit Ware aus dem Zentrallager am Stammsitz beliefert.

Darüber hinaus bringt hawo bestellte Produkte auch direkt bis an die Baustelle – oft mit geringem zeitlichem Vorlauf. Tempo, Verfügbarkeit und maximale Transparenz im Bestell- und Lieferprozess sind die Erfolgskriterien im Wettbewerb. hawo erfüllt sie mithilfe des ERP-Komplettsystems proALPHA. Bereits seit 2010 steuert der Großhändler damit seine komplette Wertschöpfungskette: vom Einkauf über die Lagerverwaltung und Kommissionierung bis hin zur tagesaktuellen Tourenplanung für die Filial- und Baustellenbelieferung.

„Die mobile Datenerfassung macht unsere Prozesse noch sicherer und schneller. Davon profitieren unsere Kunden.“

Ralf Winkler, Geschäftsführer, hawo GmbH

In der Früh bestellt, am selben Tag geliefert

„Schnelligkeit, Service und attraktive Preise sind in unserer Branche das A und O“, sagt hawo Geschäftsführer Ralf Winkler. Direkt-Lieferungen an die Baustelle gehören daher längst zum Tagesgeschäft. Wer bis 7.30 Uhr in einer der hawo-Filialen bestellt, bekommt die Waren noch am selben Tag geliefert – und zwar dorthin, wo er sie gerade benötigt. Für die Handwerker rechnet sich dieser Service gleich mehrfach, sie ersparen sich die aufwendige und teure Lagerhaltung. Zudem müssen sie die Baumaterialien nicht mehr auf eigene Rechnung transportieren.

Der Lieferservice von hawo erfreut sich großer Nachfrage. Tag für Tag sind neun Lkw unterwegs und fahren Ware aus. Im Durchschnitt steuern sie jeweils 20 bis 30 Abladestellen an. So kommen in Summe rund 700 Lieferscheine pro Tag zusammen. Möglich sind solche Logistik-Leistungen nur bei exakter Planung und intelligenter Ressourcensteuerung. Beides erreicht hawo seit mehr als zehn Jahren mithilfe von proALPHA ERP. „Unsere Zusammenarbeit ist von stetiger Verbesse-

rung geprägt“, sagt Winkler. „Das ist wie in einer guten Ehe. Wir gehen aufeinander zu, überlegen gemeinsam, wie wir unsere Lösung immer noch effizienter machen können und ziehen an einem Strang.“ Der jüngste Meilenstein auf diesem gemeinsamen Weg war im Juli 2020 das Update auf proALPHA 7.1.

Optimierte Tourenplanung mit proALPHA 7.1

Einen großen Schritt nach vorn bedeutete das Update allein schon im Hinblick auf die Tourenplanung. Um diese in der benötigten Flexibilität zu ermöglichen, waren bei der Vorgängerversion noch umfangreiche Programmanpassungen und Individualisierungen erforderlich. „Mit proALPHA 7.1 und der neuen, bei uns installierten Industry Component Wholesale können wir jetzt viel näher am Standard bleiben als noch in der Vergangenheit“, erklärt Jens Buchmann, Leiter Informationstechnologie bei hawo.

Dabei sind die Anforderungen an die tägliche Tourenplanung keineswegs Standard. hawo will nicht nur wissen, welche Produkte bis wann und in welchen Mengen nachbestellt und an die Filialen geliefert werden müssen. Auch Sonderbestellungen muss proALPHA ERP vollautomatisch eintakten: zum Beispiel, wenn für ein Projekt über einen bestimmten Zeitraum zusätzliche Materialmengen benötigt werden. Die größte Herausforderung besteht jedoch darin, dass alle bis 7.30 Uhr übermittelten Bestellungen berücksichtigt und noch am selben Tag ausgeliefert werden müssen.

Die meisten dieser Bestellungen erreichen hawo telefonisch in den verschiedenen Filialen. Die Filial-Mitarbeiter geben sie direkt ins ERP-System ein. proALPHA orientiert sich an den Postleitzahlen und erarbeitet binnen weniger Minuten intelligente Tourenvorschläge. Die Mitarbeiter im hawo Zentrallager nutzen diese, um wegeoptimiert die einzelnen Touren zu planen und die LKW entsprechend zu beladen.



Über weite Strecken mobil und papierlos

Klassische Laufzettel kommen dabei nicht mehr zum Einsatz. Bei hawo wird seit dem Update auf proALPHA 7.1 nur noch mobil per Scanner kommissioniert. „Mit den mobilen Lösungen der neuesten proALPHA Version sind wir in der Kommissionierung und darüber hinaus einen großen Schritt weitergekommen“, bestätigt Buchmann. Gut zu wissen: Das Unternehmen hat aktuell 25 Scanner im mobilen Einsatz. Damit werden alle Produktbewegungen lückenlos erfasst und in Echtzeit ins ERP-System eingebucht: vom Wareneingang über das Lager und Umbuchungen ins Kommissionierlager bis zur eigentlichen Kommissionierung und Auslieferung der Ware. So weiß hawo jederzeit und stückgenau, welche Produkte in welcher Anzahl wo sind und wann was nachbestellt werden muss. Eine Stichtagsinventur im herkömmlichen Sinne ist überflüssig geworden. Stattdessen profitiert hawo mit proALPHA von einer fortlaufenden Echtzeit-Inventur.

Hinzu kommt: „Die mobile Lösung macht uns im Produkthandling und bei der Kommissionierung noch mal deutlich schneller. Vor allem aber erhöht sie die Sicherheit in der Bestellabwicklung“, so Winkler. Jede Warensendung, die in einen LKW verladen wird, wird mit dem Scanner noch mal gegengeprüft. Davon profitieren sowohl die Kunden als auch das Unternehmen. Letzteres spart mit proALPHA zudem jede Menge Papier und Arbeitszeit für das Ausfüllen und Entziffern analoger Unterlagen ein. Apropos Arbeitszeit: Die erfasst hawo ebenfalls papierlos – mit tisoware, einer weiteren Lösung aus der proALPHA Gruppe.

Web-Portal erhöht die Transparenz für Außendienst und Kunden

Die Kernprozesse bei hawo sind damit bereits auf dem neuesten Stand und höchst effizient. Optimierungspotenziale gibt es dagegen noch an den Enden der Wertschöpfungskette. Beispiel Auslieferung: „Hier wollen wir in den kommenden Monaten deutlich vorankommen und unseren Kunden noch mehr Komfort und Übersicht bieten, etwa indem wir Lieferscheine digital abrufbar machen. Deshalb haben wir



uns mit dem Update auch für das integrierte Kunden-Portal entschieden“, berichtet Buchmann. Im Vertrieb hat hawo mit dem Web-Portal bereits sehr gute Erfahrungen gesammelt. Die Außendienstmitarbeiter haben darauf von unterwegs Zugriff, sie können alle für Kundentermine benötigten Informationen mobil abrufen und direkt im ERP-System arbeiten. Das nachträgliche Einpflegen entfällt. Mithilfe sogenannter Tagesreisebögen planen die Außendienstmitarbeiter sogar ihre Kundenbesuche direkt im Portal und legen diese als Vertriebsaktionen in proALPHA an.

Auch Kunden haben Zugang und profitieren von einem vollständig in proALPHA integrierten Web-Portal. Über ihr Nutzerprofil können Anwender zum Beispiel ihre Bestellungen direkt übermitteln. Diese Daten werden automatisch erfasst und verarbeitet. Gute Argumente für das Web-Portal gibt es genug. „So lassen sich die kundenspezifischen Portalprofile recht einfach und komfortabel individualisieren“, bestätigt Buchmann. „Wenn ein Kunde für seine interne Logistik beispielsweise eine bestimmte Angabe auf dem digitalen Lieferschein benötigt, können wir dafür kurzerhand ein zusätzliches Feld einrichten.“ Darüber hinaus hat hawo im Web-Portal die Möglichkeit, für jeden Kunden die individuell ausgehandelten Preise und Konditionen zu hinterlegen.



„Mit dem Web-Portal für Außendienst und Kunden heben wir den Informationsaustausch auf ein neues Level und bieten beispiellose Transparenz.“

Jens Buchmann, Leiter Informationstechnologie, hawo GmbH

Ausblick

Große Ziele verfolgt hawo auch in anderen Teilen der Wertschöpfungskette. Auf dem Programm für die nähere Zukunft steht zum Beispiel die Einführung einer komplett elektronischen Eingangsrechnungsverarbeitung. proALPHA ERP soll Rechnungen von Lieferanten über eine geeignete Schnittstelle automatisch erfassen, prüfen und zur Zahlung freigeben können. Dies wird

den manuellen Aufwand für hawo weiter minimieren und die Abläufe im Unternehmen noch effizienter gestalten. Weitere Entwicklungsperspektiven eröffnet zudem das ohnehin schon integrierte BI-Modul. „Hier nutzen wir aktuell nur die Standards“, so Winkler „werden aber mit proALPHA in Zukunft maßgeschneiderte Auswertungen zur Unterstützung unseres Geschäfts realisieren.“

proALPHA Business Solutions GmbH
Auf dem Immel 8 • 67685 Weilerbach
info@proalpha.com • www.proalpha.com

Stand 03/2021

Anwenderbericht