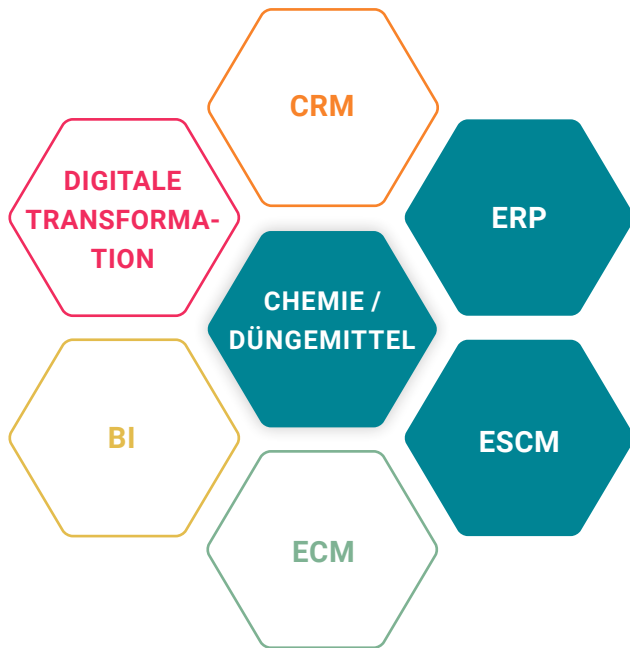


ERP & ESCM für die Chemie-Branche



und die HELM AG

ALLES AUF EINEN BLICK



KUNDE

HELM AG | www.helmag.com

SCHWERPUNKT

Kauf und Verkauf von Rohstoffen im Bereich Düngemittel

MITARBEITER

Derzeit ca. 1600 weltweit

BETRIEB

On-Premises

LÄNDER

hauptsächlich USA; Nord-/Südamerika

HERAUSFORDERUNG

Durch Zukauf einer Firma jährlich rund doppelt so viele Lieferungen wie mit der bestehenden Mannschaft abwickeln



LÖSUNG

YAVEON ProBatch und YAVEON ProE-SCM



NUTZEN

- Zeitersparnis, denn Ergebnisse werden in Echtzeit rückgemeldet
- Arbeiterleichterung dank automatisierter Produktionsbuchung
- Automatische Buchung von Verbräuchen anhand der Rezeptur



Rund doppelt so viele Lieferungen wie bisher mit der bestehenden Mannschaft abwickeln – ein enormer Auftragszuwachs, der eine HELM Firma in den USA im Jahr 2019 durch den Zukauf eines anderen Unternehmens erwartete. Das erklärte Ziel: das zusätzliche Auftragsvolumen mit der bereits vorab bestehenden Mannschaft stemmen. Machbar?

Die HELM AG – ein traditionsreiches Familienunternehmen mit Geschichte

Über 120 Jahre gibt es die HELM AG mit Hauptsitz in Hamburg bereits. Bis heute ist das Unternehmen in Familienhand und stolz darauf, die gewachsenen Traditionen aufrecht zu erhalten.

Als multifunktionale Vertriebsorganisation in den Bereichen Chemikalien (Feedstocks und Derivates), Pflanzenschutzmittel, pharmazeutische Wirkstoffe und Arznei- sowie Düngemittel ist die HELM AG fester Bestandteil der Unternehmenslandschaft. HELM ist in über 30 Ländern weltweit vertreten und zählt international zu den größten Chemie-Marketingunternehmen.

Dabei stellt sich HELM breit auf, denn angegliederte Unternehmen erweitern den Handlungsspielraum. Eine dieser Firmen hat ihren Hauptsitz in den USA und ist Spezialist beim Kauf und Verkauf von Rohstoffen im Bereich Düngemittel. Auf Anfrage von Kunden produziert das Unternehmen auch neue Rezepturen – die Zusammensetzung der Produkte erfolgt bei Bedarf individuell. Aufgrund zahlreicher Niederlassungen in den USA ist das Unternehmen weit verbreitet und überzeugt Kunden mit Erfahrung, Expertise und Fachwissen. Ein weitläufiges globales Netzwerk erweitert die Möglichkeiten des Unternehmens, das seine eigene Produktlinie aktuell um weitere Sonderprodukte erweitert.





Wenn der Software-Partner das eigene Unternehmen zu 100 % kennt, ist das: unbezahlbar.

Die Partnerschaft zwischen HELM und YAVEON geht weit in die Vergangenheit zurück. Bei einer so langen Partnerschaft stellt sich die Frage, was die Zusammenarbeit ausmacht. Gerry Wallner, Head of Department IT Business Applications, und Andreas Lübbe, IT Business Applications, bei HELM sehen das so: „Die Entscheidung für YAVEON zu Beginn unserer Partnerschaft ist aufgrund der Branchenlösung gefallen. YAVEON ProBatch bietet die Chargenverwaltung, die wir gesucht hatten. Im Laufe der Jahre haben wir dann viele individuelle Entwicklungen mit YAVEON umgesetzt. Eine gewisse Abhängigkeit ist dadurch natürlich schon da. Das ist aber nicht der eigentliche Grund, warum wir so lange und gut mit YAVEON arbeiten.“ Besonders positiv sieht er die Beratung: „Die YAVEON Mitarbeiter kennen HELM einfach zu 100 %, das ist unheimlich wertvoll. Außerdem wissen wir die Beratung sehr zu schätzen. Statt blind einen Auftrag umzusetzen, sagen unsere Ansprechpartner ehrlich, wenn sie einen anderen Weg sehen, um besser ans Ziel zu kommen. Das ist für mich vorausschauende Beratung.“ Auch was die Umsetzung der

Projekte betrifft, weiß HELM YAVEON zu schätzen. „YAVEON denkt mit und will unsere Anforderungen wirklich verstehen.“

» Die YAVEON Mitarbeiter kennen HELM einfach zu 100 %, das ist unheimlich wertvoll. Außerdem wissen wir die Beratung sehr zu schätzen. «

Gerry Wallner und
Andreas Lübbe

Waagenanbindung in das bestehende ERP-System integrieren

Als HELM die Fertilizer-Sparte eines anderen Unternehmens erwarb, galt es, rund 60.000 Lieferungen jährlich zu bearbeiten – manuell war das nicht möglich. HELM wickelt seine Supply Chain mit dem ERP-System Microsoft Dynamics NAV ab, wobei eine direkte Lagerhaltung nicht genutzt wird – es sind nur Ein- und Verkaufsprozesse in Verwendung. Da beim übernommenen Unternehmen jedoch

bereits eine Waagenanbindung realisiert wurde, war es nur logisch, eine solche auch für das eigene ERP-System umzusetzen. Über eine Schnittstelle sollten daher die Waage und das ERP-System miteinander verbunden werden. „Uns war wichtig, das Auftragsvolumen mit der bestehenden Mannschaft bewältigen zu können. Um das zu bewerkstelligen, brauchten wir eine Möglichkeit, unser NAV mit der Waage zu verbinden“, erinnert sich Herr Wallner.

Der erste Projektschritt sah vor, die neue Firma ins System aufzunehmen, um den Benutzern Zugriff auf alle benötigten Funktionen zu gewähren. Über die bereits vorhandene Zusammenstellung verschiedener Funktionalitäten aus YAVEON Software und HELM Eigenentwicklungen ließ sich dies unkompliziert umsetzen. Die Waagenanbindung selbst erfolgte dann über YAVEON ProE-SCM.

» Uns war wichtig, das Auftragsvolumen mit der bestehenden Mannschaft bewältigen zu können. «

Gerry Wallner



Was ist YAVEON ProBatch?

- ERP-Branchenlösung vollständig integriert in Microsoft NAV bzw. Dynamics 365 Business Central
- Erweitert das ERP-System um branchenrelevante Funktionen, zum Beispiel Chargenmanagement
- Kann ganz nach Bedarf aus verschiedenen Apps zusammengesetzt werden
- Intuitiv zu bedienen dank typischem Microsoft-Design

Was ist YAVEON ProE-SCM?

- Voll integriert in Microsoft Dynamics NAV bzw. 365 Business Central
- Automatisiert den systemübergreifenden Datenaustausch
- Anbindung von Lieferanten, Partnern, Kunden
- Anbindung einer Waage an das eigene ERP-System

Mit Waagenanbindung den Alltag erleichtern

In der Praxis sieht das folgendermaßen aus: Zwar arbeiten alle Benutzer in einem System, da allerdings nicht jedes Terminal mit einer Waage kommuniziert, wird hier eine Trennung vorgenommen. Abhängig vom Terminal, mit dem eine Ware verschifft wird, also der Lagerort im NAV, wird nun geprüft, ob mit der Waage kommuniziert werden muss. Ist dies der Fall, wird die benötigte Information mitsamt einer sogenannten Release-Nummer an die Waage und demnach das entsprechende Terminal geschickt und liegt dort zur Abholung bereit. Kommt ein Truck an, meldet sich der Fahrer am Terminal mit den Release-Nummern an und erhält so die Legitimation, die Ware abzuholen. Hat der Fahrer die Ware geladen, fährt er auf die Waage, wo die Liefermenge ermittelt wird. Das Gewicht der abgefüllten Ware wird dann gemeinsam mit der zugehörigen Release-Nummer über YAVEON ProE-SCM direkt zurück an das ERP-System übertragen. Diese Information nutzt NAV, um die jeweilige Lieferung passend, automatisch und unmittelbar zu verbuchen.



Mit einer weiteren Funktion, dem sogenannten „Automatic Blending“, ermöglicht die Schnittstelle die passgenaue Mischung von Düngemitteln direkt vor Ort. Ist das Gemisch zusammengestellt, kann es direkt auf den Laster geladen werden. Die Meldung, welche Menge von welchem Produkt verwendet wurde, wird automatisch im ERP-System verbucht – eine Art automatisierte Produktion.

Ob es Herausforderungen gab? Das ganze Thema war eine Herausforderung.

Klappt es wirklich, die Terminals – besonders die Fremdterminals – anzubinden? Von der ersten Sekunde an war klar, dass es sich nicht um ein Standardprojekt handelt. „Eine Schnittstelle zu bauen, ist immer komplizierter, als es zunächst aussieht. Es gibt Eigenarten in anderen Systemen, die man vorher einfach nicht kennt. Erst die Erfahrung zeigt, was man umbauen muss,“ erklärt Andreas Lübbe. Hinzu kam eine besondere Konstellation aus vier beteiligten Firmen: Neben YAVEON und der US-amerikanischen HELM Firma waren auch die HELM AG sowie das übernommene Unternehmen beteiligt. Auf die Herausforderung, vier beteiligte Parteien zu

koordinieren, trafen unterschiedliche Zeitzonen sowie Mentalitäten. Mit gezielter Planung und durchdachter Organisation klappte es, aus einer Aufgabe ein Gemeinschaftsprojekt zu machen. „Von der ersten Sekunde an haben alle Vollgas gegeben, um das System rechtzeitig fertigzustellen. Trotz unterschiedlicher Zeitzonen, Kulturen und Unternehmen – wir sind exakt im Plan geblieben“, sagt Andreas Lübbe.

Nach Vor-Ort-Terminen am Hauptsitz in den USA erfolgte der Echtstart vollständig online – und das mit Erfolg.





» Anfangs gab es schon Zweifel. Umso mehr haben wir uns gefreut, als alles geklappt hatte. Mit YAVEON haben wir das geschafft. «

Gerry Wallner

Zeitersparnis, Arbeitserleichterung, direkte Verbuchung

Dank der Schnittstelle zwischen Waage und ERP-System spürt das HELM Unternehmen in den USA eine deutliche Zeitersparnis, denn die Ergebnisse werden in Echtzeit zurückgespielt. Allgemein ist der Arbeitsalltag erleichtert, denn durch die auto-

matisierten Produktionsbuchungen entfällt der Schritt, Fertigungsaufträge erstellen und buchen zu müssen. Rezepturen sind direkt im System angelegt, Verbräuche werden anhand dieser Rezeptur verbucht.

60.000 Aufträge mit der gleichen Mannschaft? Kein Problem.

Rund doppelt so viele Aufträge wie bisher mit der bestehenden Mannschaft zu bewältigen, klingt nach einer gewaltigen Aufgabe. „Anfangs gab es schon Zweifel, die Herausforderung war nicht ohne. Umso mehr haben wir uns gefreut, als alles geklappt hatte. Mit YAVEON haben wir das geschafft“, fasst Gerry Wallner zusammen.



WWW.YAVEON.DE