



Mehr Zeit, weniger Aufwand

EFFIZIENTE PROZESSE AUF BESTELLUNG



CASE STUDY

Der Kunde:

Die 1964 gegründete Handelsgesellschaft für Baustoffe (hagebau) ist ein Verbund aus rund 350 mittelständischen Groß- und Einzelhändlern in den Sortimentsbereichen Baustoffe, Holz, Fliesen und Garten. Mit über 1.500 Standorten in Deutschland, Österreich und der Schweiz sowie in Luxemburg, Frankreich, Belgien und Spanien zählt hagebau zu führenden Baumarkt-

betreibern Europas. Bundesweit schafft es die Gruppe sogar unter die Top 5. Die knapp 900 Mitarbeitenden der Soltauer Zentrale der Kooperation erbringen für die mittelständischen Anteilseigner unterschiedliche Dienstleistungen, wie z.B. Einkauf, Logistik oder IT. 2022 erwirtschaftete die Gruppe mit 7,7 Milliarden Euro ein Plus von 3,3 Prozent.



Die Anforderung:

Christbäume, Technik, Pools und Planschbecken, Heiztechnik – das saisonale Geschäft ist für Baumärkte ein wichtiger Umsatztreiber. Die Planung und Umsetzung von sogenannten Blockorder-Bestellungen war in der Vergangenheit bei hagebau jedoch durch hohen manuellen Aufwand und viele Systembrüche geprägt. Um Mitarbeitende zu entlasten und Kosten zu reduzieren, wollte die Verbundgruppe den zeit- und ressourcenintensiven Blockorderprozess digitalisieren.

Die Lösung:

Ein webbasiertes Portal auf Basis von novomind iSHOP schafft heute in den rund 350 deutschen hagebau-Märkten die Basis für eine effiziente und reibungslose Abwicklung saisonaler Bestellungen. Das Portal ist nahtlos mit dem ERP-System der Verbundgruppe integriert und stellt relevante Informationen zu Kampagnenprodukten, Beständen, Abverkaufskennzahlen sowie offenen Aufträgen auf einer zentralen übersichtlichen und intuitiv bedienbaren Oberfläche bereit.



Das Ergebnis:

Mussten Category Manager und Marktleiter für die Planung und Umsetzung einer Blockorder früher dicke Papierstapel durcharbeiten sowie Bestände, Abverkäufe und Bedarfe manuell abgleichen, erledigen sie dies heute mit wenigen Mausklicks. Ein echter Zeitgewinn: Statt einem Arbeitstag nimmt der Planungsprozess einer Blockorder inzwischen nur noch wenig Zeit in Anspruch. Kein Wunder, dass sowohl Mitarbeitende als auch Management von dem Blockorderportal regelrecht begeistert sind.



1.500

Standorte in sieben
Ländern



8.000

Produktinformationen
im Blockorderportal



60

Kampagnen pro Jahr mit
mehr als 8.000 Artikeln

Die Branche: Handel, Baustoff- handel, DIY

2019 brachte die Verbundgruppe mit Unterstützung von novomind ihren mehrfach ausgezeichneten Onlineshop ans Netz, wenig später folgte die gemeinsam entwickelte hagebau Cross-Channel-App. Sie schlägt die Brücke zwischen Filialhandel und Online-Geschäft und stellt kanalübergreifend die Weichen für erstklassige Einkaufserlebnisse.

Manueller Blockorderprozess frisst Zeit und Ressourcen

Ausruhen will man sich auf dem bereits Erreichten aber nicht. Vor allem in Sachen gruppenweiter Zusammenarbeit gibt es noch Optimierungsbedarf. Besonders deutlich wurde dies im Rahmen der Marktleitertagung 2021. „Fast einstimmig hatten die Gesellschafter damals ihren Unmut über den bestehenden Blockorderprozess zum Ausdruck gebracht“, erinnert sich Michael Mautz, hagebau-Abteilungsleiter Baustein-Digitalisierung. „Kaum ein Markt, der nicht unter dem Procedere ächzte.“

„Fast einstimmig hatten die Gesellschafter damals ihren Unmut über den bestehenden Blockorderprozess zum Ausdruck gebracht. Kaum ein Markt, der nicht unter dem Procedere ächzte.“



Michael Mautz
hagebau-Abteilungsleiter



Der Grund dafür lag in dem immensen manuellen Aufwand, der mit der Blockorder verbunden war: Im Vorfeld einer Kampagne erhielt jeder Marktleiter via Extranet eine „Bestell-Liste“ mit den promoteten Produkten. Dazu ein separates Dokument, in dem die jeweiligen Produkte abgebildet und detailliert beschrieben waren. Bedeutete: Marktleiter und Fachbereiche mussten die Artikel für die Blockorder manuell aus den Listen selektieren, bewerten, mit den vorhandenen Beständen abgleichen und die gewünschten Ordermengen anschließend zur Erfassung im Warenwirtschaftssystem an die Disposition weitergeben.

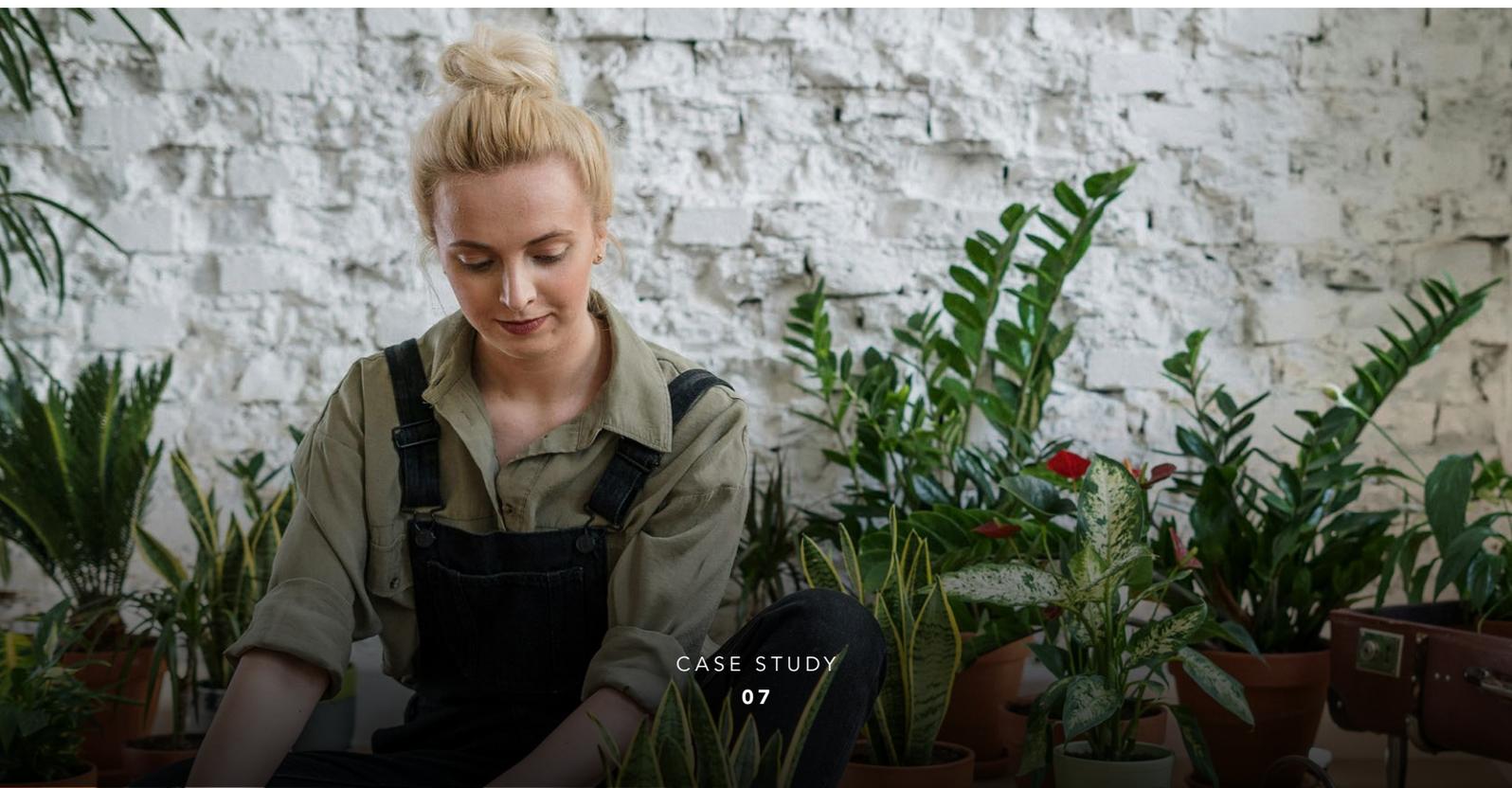
„Ein Prozess, der durch etliche Systembrüche und ein hohes Maß an Zettelwirtschaft gekennzeichnet und dementsprechend umständlich, teuer und fehleranfällig war“, resümiert Mautz. Und außerdem personelle Ressourcen blockierte, was in Zeiten des anhaltenden Fachkräftemangels nicht nur für die Märkte ein Riesenproblem darstellte. Auch den Zentrallägern machte das hohe Arbeitsaufkommen aufgrund fehlerhafter Blockorderbestellungen vermehrt zu schaffen. „Es musste also möglichst schnell eine Lösung her“, erinnert sich Mautz. „Dabei war auf novomind wieder einmal Verlass.“

„Es musste also möglichst schnell eine Lösung her“



Michael Mautz
hagebau-Abteilungsleiter

Um die Märkte schnellstmöglich zu entlasten, schlug novomind eine pragmatische Lösung vor. Statt eine komplett neue Anwendung zu entwickeln, nutzte man kurzerhand die bereits vorhandene Architektur des hagebau-Pflanzenbestellshops. So konnte das Projektteam das digitale Blockorderportal (BOP) kostengünstig und vor allem schnell an den Start bringen. Sehr zur Freude der 382 Gesellschafter: „BOP hat die deutschen hagebau-Märkte im Sturm erobert“, verweist Projektleiter Mautz auf die enorm hohe Akzeptanz in der Fläche. Für ihn ist BOP „das Paradebeispiel eines erfolgreichen Digitalisierungsprojektes!“ Und zwar nicht nur, weil die Lösung bei den Mitarbeitenden so gut ankommt. Sondern auch, weil sie sich nachweislich rechnet. „Pro Blockorder lassen sich im Verbund finanzielle Einsparungen im mittleren sechsstelligen Bereich erzielen“, verweist Mautz.



Innovatives Blockorderportal sorgt für deutliche Effizienzgewinne

Kein Wunder, schließlich macht BOP Schluss mit der unübersichtlichen Zettelwirtschaft der Vergangenheit. Das webbasierte Bestellsystem schlägt die Brücke zwischen dem hagebau ERP-System prohibis und der Einkaufslösung in den Märkten. „Erstmalig fasst BOP alle für den Bestellprozess erforderlichen Informationen an einer Stelle zusammen“, lobt Gesellschafter Johannes Ellwanger vom hagebaumarkt im bayrischen Schrobenhausen. Er hat das Projekt als Pilotuser begleitet und ist voll des Lobes: „Unübersichtliche Papierberge und das lästige Suchen von Abverkaufszahlen oder Produktinformationen können wir uns inzwischen sparen.“

Die technologische Basis dafür schafft novomind iSHOP. Das E-Commerce-System stellt die erforderlichen Produktdaten inklusive der zugehörigen Illustrationen über ein intuitiv nutzbares Frontend bereit und erleichtert den Marktleitern so die Bestellplanung immens. Unterschiedliche Filterfunktionen sorgen für zusätzliche Transparenz, ausgefeilte Selektionsmöglichkeiten erlauben, die Blockorder bis ins Detail bedarfsgerecht zu planen. Darüber hinaus lassen sich dank der nahtlosen Integration mit dem hagebau ERP-System Bestände, Abverkaufszahlen und offene Aufträge auf einen Blick erfassen. Das beschleunigt den Prozess enorm: Was früher mehr als einen Tag in Anspruch nahm, ist heute mit wenigen Mausklicks erledigt.

„Ein kleiner Schritt in der Digitalisierung, ein großer Schritt für die hagebau“



Johannes Ellwanger
hagebaumarkt ellwanger

Denn BOP erleichtert nicht nur die Planung der Blockorder, sondern auch die Übergabe der Bestellung ans hagebau ERP-System. „Ein kleiner Schritt in der Digitalisierung, ein großer Schritt für die hagebau“, sagt Ellwanger.

Dass das System in den Märkten so gut ankommt, ist aus Sicht von Michael Mautz zum einen auf die erstklassige technologische Basis von novomind iSHOP sowie den lösungsorientierten Ansatz der novomind-Berater zurückzuführen. „Bislang hatte novomind noch für jede unserer Anforderungen eine passende Antwort in Petto“, lobt er. Mindestens ebenso wichtig für den Projekterfolg war ihm zufolge die enge Einbindung der Anwender. Schließlich zielte das Projekte in erster Linie darauf ab, die Märkte zu entlasten. Deshalb bot das Projektteam

regelmäßige Sprechstunden an, in denen die Marktleiter sich über den aktuellen Projektstand informieren und Optimierungsvorschläge einbringen konnten. Herauskam eine Lösung, die die wesentlichen Bedürfnisse der Märkte abdeckt, aber trotzdem nah am Standard bleibt.

„Bislang hatte novomind noch für jede unserer Anforderungen eine passende Antwort in Petto“

Michael Mautz
hagebau-Abteilungsleiter

Überzeugende Vorteile: Weiterer Ausbau der Lösung in Österreich geplant

Bereits wenige Monate nach dem ersten Testlauf ist BOP aus den deutschen Hagebaumärkten nicht mehr fortzudenken. Obwohl die Nutzung des Portals nicht verpflichtend ist, hat es sich in sämtlichen Märkten Deutschlands in

„BOP bietet eine Riesenzeitersparnis und Erleichterung im Ablauf der Blockorderbestellung.“



Johannes Ellwanger
hagebaumarkt ellwanger

Windeseile etabliert. Pilotanwender Johannes Ellwanger überrascht das nicht: „BOP bietet eine Riesenzeitersparnis und Erleichterung im Ablauf der Blockorderbestellung.“ Vorteile, von denen künftig auch die österreichischen Märkte profitieren sollen. Aktuell prüft das Projektteam, welche Schnittstellen und Prozessanpassungen dafür erforderlich sind. „Der Bedarf ist auf jeden Fall vorhanden“, berichtet Mautz. Er ist überzeugt, dass die angestrebte Internationalisierung mithilfe von novomind erfolgreich umgesetzt werden kann – und bringt dazu gleich den Hagebau-Slogan ins Spiel: „Zusammen geht das!“

Über uns

Über novomind

Die novomind AG entwickelt maßgefertigte Softwarelösungen für Digital Commerce und Customer Service weltweit. Höchstes Engagement, maximale Kundenorientierung und der enge partnerschaftliche Austausch stehen im Fokus der Produktentwicklung und Implementierung. Als inhabergeführtes Unternehmen gehört novomind zu den marktführenden Anbietern von Software und Services aus einer Hand - speziell für Unternehmen im Enterprise-Segment. Das novomind-Portfolio umfasst die standardisierten, flexibel einsetzbaren Softwareprodukte novomind iSHOP, novomind iPIM, novomind iMARKET und novomind iAGENT.

Mehr Infos über unser Unternehmen

novomind AG

Bramfelder Chaussee 45
22177 Hamburg
Deutschland
Tel.: +49 40 808071 0

info@novomind.com

