

# Stamm

## Grosse Bestände an Stamm- und Bewegungsdaten verwalten Eine Herausforderung für Datenbank, Software und Prozesse

Stuco Hobby AG aus Bassersdorf ist ein Grossist für den Fachhandel von Hobby- und Bastelmaterialien. Mit der ABACUS ERP-Software und einem Neubau hat Stuco die Logistik an die steigenden Marktbedürfnisse angepasst und dabei die Lieferzeiten und die Verfügbarkeit der Artikel wesentlich verbessert.



### Grosse Anzahl von Stammdaten und Mutationen

Stuco beschäftigt rund 36 Vollzeit- und Teilzeitmitarbeiter. Gemeinsam verfolgen sie das Ziel, die Wünsche ihrer Kunden in Bezug auf Bastelartikel zeitlich, qualitativ und vollständig zu erfüllen. Stuco führt ein Sortiment von über 25'000 Artikeln. Um optimal auf die neuen Modeströmungen der Bastelwelt zu reagieren, werden pro Jahr rund 3'000 neue Artikel ins Sortiment aufgenommen und in etwa ebenso viele wieder aus dem Sortiment herausgenommen.

### Grosse Anzahl Bewegungsdaten

Seit der Einführung der ABACUS-Software vor zweieinhalb Jahren wurden über zwei Millionen Auftragspositionen erstellt. Dabei gibt es öfters einzelne Rechnungen über fünfzehn Seiten, wobei für eine einzelne Auftragsposition nur eine einzelne Zeile beansprucht wird.

### Datenmengen im Griff

#### Mobile Datenerfassungsgeräte (MDE) für Aussendienstmitarbeiter

Wie bei einem Grossisten üblich haben auch hier die Aussendienstmitarbeiter mit ihrer Arbeit einen entscheidenden Anteil am Erfolg des Unternehmens. Über 50 Prozent der Auftragspositionen werden durch die fünf Aussendienstmitarbeiter, die mit "Mobilen Datenerfassungsgeräten (MDE)" ausgestattet sind, generiert. Auf den MDE-Geräten sind alle relevanten Kundendaten, Artikelkatalogen und Informationen über den Lagerbestand gespeichert. Angesichts ihres sehr begrenzten Speicherplatzes ist es eine grosse technische Herausforderung, alle für den Verkauf relevanten Stammdaten ständig aktuell auf diesen Geräten gespeichert zu haben.

Die Lösung des Problems: Im Schnitt werden alle zwei Monate alle aktuellen Daten auf die MDE-Geräte geladen. Täglich müssen die Aussendienstmitarbeiter über eine normale Modemverbindung die Veränderungen von Kunden-, Artikelstamm- und Lagerdaten auf ihr MDE-Gerät übernehmen. Da nicht alle Aussendienstmitarbeiter zur selben Zeit diese Differenzdateien abholen, muss für jeden Aussendienstmitarbeiter ein persönliches File immer aktuell zum Abholen bereit stehen. So ist garantiert, dass die Kunden- und Produktstammdaten mit Lagerbestandinformationen und

Preisen für einen kompetenten Verkauf immer aktualisiert zur Verfügung stehen. Auch die Kundenbestellungen lassen sich über die MDE-Geräte erfassen und online an die ABACUS-Software übertragen.

### Konditionenfindung leicht gemacht

Mit dem ausgeklügelten und ausgereiften Mechanismus der Konditionenfindung, der standardmässig in der ABACUS Auftragsbearbeitung integriert ist, kann mit relativ geringem Aufwand ein Preis zusammen mit den dazugehörigen Rabatten wie Normalrabatt, Aktionsrabatt und Staffelpreis für einen Kunden und eine bestimmte Produktmenge problemlos gefunden werden. Der Schlüssel dazu bildet die Klassierung von Artikeln und die Bildung von Kundenkonditionsgruppen.

Damit die Arbeit beim Neuerfassen und Mutieren von Konditionen in einem übersichtlichen Rahmen bleibt, ist ein klares Konzept bei der Preis- und Rabattgestaltung absolute Notwendigkeit. Die Konditionenfindung der ABACUS-Software ist in der Lage, auch eine komplexe Preis- und Rabattphilosophie, wie die Praxisanwendung bei Stuco Hobby belegt, problemlos abzubilden. Die ABACUS Auftragsbearbeitung bietet optimale Lösungen an, um eine grosse Anzahl von Artikeln und Konditionen effizient zu verwalten.

# Bewegung

# daten

## Vereinfachte Auftrags- und Rückstandsverwaltung

Bei Stuco sind sehr viele Aufträge so genannte Vorverkäufe von Saisonartikeln wie etwa Osterhasen und Engel. Ganz besonders wichtig ist dabei, dass ihre pünktliche Auslieferung garantiert werden kann. Das führt dazu, dass sich sehr viele offene Aufträge und Rückstandsaufträge ergeben. Um aber trotzdem die Übersicht zu bewahren und die Anzahl dieser Aufträge im Griff zu behalten, wurde eine neue Idee entwickelt und umgesetzt: Die Software sollte in der Lage sein, bei jedem neuen Auftrag automatisch alle offenen Aufträge eines Kunden in den aktuellsten zu übernehmen und die vorherigen zu löschen. Diese Zusammenführung von Aufträgen und Auftragspositionen reduziert die Anzahl offener Aufträge erheblich und erhöht die Übersicht deutlich. Zudem hat diese Funktion auch ein erhebliches Einsparpotential, da damit nur ein Rüstschein, ein Lieferschein und eine Rechnung gedruckt und bearbeitet werden müssen. Ohne diese Funktion wäre dieselbe Anzahl von Auftragspositionen in bis zu zehn verschiedenen Aufträgen verteilt.

Speziell hervorzuheben ist die zeitliche Ersparnis beim Rüsten der Ware, da auf diese Weise Auftragspositionen von mehreren Aufträgen gleichzeitig im Lager kommissioniert werden können. Positiv ist zudem, dass auf diese Weise Kleinmengenlieferungen, die Nachteile für den Lieferanten und den Kunden haben, grösstenteils vermieden werden können. Selbstverständlich ist es auch möglich, einen Auftrag gesondert zu behandeln. Dies ist zum Beispiel dann nötig, wenn ein Rabatt über den ganzen Auftrag, zum Beispiel für die Hausmesse, gegeben wird. Intern wird in der Stuco bei solchen Aufträgen nur noch von "Soloaufträgen" gesprochen.

## Fazit

Die ABACUS-Software und ihre Datenbank verwalten, wie dieses Praxisbeispiel beweist, problemlos grosse Datenbestände. Wichtig ist bei so grossen Datenmengen jedoch, dass in der Einführungsphase der Software und in der nachfolgenden Betriebsphase kontinuierlich versucht wird, die Betriebsablaufprozesse zu optimieren. Dabei spielt das Know-how des ABACUS-Vertriebspartners und die gute Zusammenarbeit zwischen dem Kunden und dem Berater eine entscheidende Rolle. •

## Interview mit dem Informatikverantwortlichen Martin Wettstein, Mitglied der Geschäftsleitung

*Sind Sie zufrieden mit dem jetzigen System?*

Wir sind mit dem ABACUS-System vollauf zufrieden. Es deckt unsere vielseitigen Bedürfnisse hervorragend ab.

*Können diese grossen Datenmengen mit vernünftigem Aufwand gepflegt werden?*

Ja, es gelingt uns, den Zeitaufwand für die Stammdatenpflege in vernünftigen Grenzen zu halten. Für Prozessanpassungen sind wir auf die Mithilfe und die Beratung der Firma Keel & Frei angewiesen.

*Konnten die gesetzten Einführungsziele erreicht werden?*

Die hoch gesteckten Ziele und Anforderungen für die Umstellung vom alten auf das neue System wurden bestens erfüllt. Bei der Umstellung auf das neue System hatten wir trotz der grossen Datenmenge, die zu übernehmen war, keinen betrieblichen Unterbruch.

Nach der Umstellung waren zwar noch einige kleinere Anpassungen notwendig, diese fielen aber nicht ins Gewicht. Auch die bereits bestehende MDE-Lösung aus Barcode-Leser und Teilen der bestehenden MDE-Software konnte reibungslos integriert werden.

## ABACUS bei Stuco Hobby AG, Bassersdorf

- Auftragsbearbeitung (Einkauf, Verkauf, Lager) 26 Benutzer
- Adressverwaltung 4 Benutzer
- Finanzbuchhaltung 4 Benutzer
- Debitorenbuchhaltung 4 Benutzer
- Kreditorenbuchhaltung 4 Benutzer
- Report Writer AbaView 4 Benutzer

## Datenmengen

- Anzahl Artikel 25'300
- Anzahl Konditionen (Preis-/Rabattvarianten) 1'550
- Anzahl Bestellungen pro Jahr 31'000
- Anzahl Bestellpositionen pro Jahr 800'000

Weitere Auskünfte zur realisierten Lösung erhalten Sie bei:



## Keel & Frei AG

Staatsstrasse 133  
CH-9445 Rebstein  
Telefon +41 71 775 9 775  
Fax +41 71 775 9 740  
www.kf-edv.ch

