

## Erfolgreiches Powerplay dank schlagkräftiger Logistik

Um sportlich ganz oben mitzuhalten, braucht es **Passion, Können und eine erstklassige Ausrüstung**. Für das Letztere sorgt die Interhockey AG mit Produkten für Eishockey, Inlinehockey, Unihockey und Outdoor-Sport. Das Handelsunternehmen spielt sowohl im B2B- als auch im B2C-Bereich in der Topliga. Mit der Realisierung eines neuen Logistikkonzepts auf Basis der ERP-Lösung **tosca** sorgt die Interhockey AG für ein nachhaltig erfolgreiches Powerplay.

Sport hat immer etwas mit Leistung zu tun. Bei der Interhockey AG im bernischen Kirchberg trifft das gleich doppelt zu: Einerseits rüstet das Handelsunternehmen Sportler mit hochwertigen Produkten für Topleistungen in Eishockey, Inlinehockey, Unihockey und Outdoor aus. Andererseits ist die 1980 gegründete Firma selber sportlich unterwegs und beschäftigt heute 27 Mitarbeitende. Ausgebaut wurden dabei nebst dem Sortiment auch die Verwaltungs- und Lagergebäude, zu denen ein 700 Quadratmeter grosser Shop gehört. Direkt angrenzend steht ambitionierten Sportlern ein Trainingscenter mit Skatemill und Smart-Ice zur Verfügung. Erhältlich sind die Interhockey-Produkte im eigenen Ladengeschäft, aber auch im Sportfachhandel, in Sportfachmärkten und online auf [shop.interhockey.ch](http://shop.interhockey.ch). Die Interhockey AG ist zudem offizieller Ausrüster verschiedener Eishockey- und Unihockeyclubs

### Ausgangslage



Das erfolgreiche Wachstum der Interhockey AG hat – speziell im Logistikkbereich, dem Herzstück jedes Handelsunternehmens – seine Spuren hinterlassen: mehr und häufigere Lagertransaktionen sowie insgesamt ein deutlich höheres Lagervolumen. Gleichzeitig unterhält die Interhockey AG bei Fachhändlern Konsignationslager und organisiert die Merchandising-Shops verschiedener Eishockeyclubs. Die Bewirtschaftung der verschiedenen Logistikkbereiche wurde zunehmend komplexer. Mit dem Bau einer neuen Lagerhalle im Jahr 2011 wurde das Platzproblem gelöst, gleichzeitig stieg damit aber auch der Bedarf an einer effizienten und transparenten Übersicht über Verfügbarkeit und Auffindbarkeit der einzelnen Artikel. Einmal pro Jahr wurden mittels Inventur die genauen Bestände ermittelt. Damit verbunden war ein hoher Erfassungsaufwand. Während der übrigen Zeit des Jahres wiesen die Bestandeszahlen zum Teil Differenzen auf. Hervorgerufen wurde diese Ungenauigkeit durch manuelle und zu spät im System nachvollzogene Lagerbewegungen. Für einzelne Mitarbeitende war es schwierig, einen Artikel im Lager zu finden. Man wusste zwar, ob ein Artikel verfügbar war und in welcher Menge, aufgrund des grossen Volumens war es jedoch sehr anspruchsvoll zu wissen, wo sich dieser befand.



Die Interhockey AG ist bestens ausgerüstet dank dem Logistikkonzept, welches zusammen mit dynasoft auf der Basis des ERP-Systems **tosca** entwickelt und umgesetzt wurde

### Zielsetzung



Die Interhockey AG verfolgt eine klare Wachstumsstrategie und ist daran, neue Marktbereiche zu erschliessen. Dabei spielt der Logistikkbereich eine Schlüsselrolle. Effiziente und transparente Prozesse sowie zuverlässige, aktuelle und aussagekräftige Daten sind nötig, um im hart umkämpften Sportartikelmarkt mithalten zu können. In Zusammenhang mit dem physischen Ausbau des Logistikkbereiches erkannte das Management der InterhockeyAG rasch, dass damit auch konzeptionelle Anpassungen erforderlich waren. Die entsprechenden Möglichkeiten für eine Umsetzung fand man in dem bereits seit geraumer Zeit eingesetzten ERP-System **tosca**. Dieses sollte die Grundlage für die Entwicklung eines neuen Logistikkonzepts bilden, um die bisherigen Defizite in Sachen Effizienz und Transparenz zu beheben. Damit setzte sich die Interhockey AG zum Ziel, ihre Kunden noch rascher mit den gewünschten Produkten bedienen und über die Artikelverfügbarkeit exakter informieren zu können. Gleichzeitig sollte die Verkaufs- und Einkaufsplanung aufgrund jederzeit zuverlässiger Informationen optimiert werden.

### Vorgehen



Mit dem Schweizer Softwareunternehmen **dynasoft** verbindet die Interhockey AG eine mehrjährige, erfolgreiche Zusammenarbeit. Als Herstellerin der ERP-Lösung **tosca** zählt die **dynasoft** zahlreiche nationale und internationale Handelsfirmen zu ihren Kunden und verfügt unter anderem über ein profundes Fachwissen in sämtlichen Logistikkbereichen. Damit war die **dynasoft** prädestiniert, Unterstützung bei der Planung und Realisierung des neuen Logistikkonzepts zu leisten. Patrick Reber, COO der Interhockey AG, weiss den Wert dieser Partnerschaft zu schätzen: «Wir sind froh, einen IT-Partner zu haben, welcher nicht nur die Software liefert, sondern auch für grössere Projekte kompetent beratend zur Seite steht. Die Fach- und Sachkompetenz von **dynasoft** und die Qualität der Zusammenarbeit schätzen wir sehr.» In diesem Sinn wurde die **dynasoft** beauftragt, eine Detailanalyse und die nötigen Spezifikationen zu erstellen. **Dynasoft** führte einen Workshop zur Eva-

luerung der Bedürfnisse durch und erstellte ein entsprechendes Konzept. Die Umsetzung lag ebenfalls in den Händen von dynasoft, während die Interhockey AG die interne Schulung der Mitarbeitenden übernahm. Während des Projekts auftauchende Anpassungen und Optimierung aufgrund erweiterter Bedürfnisse wurden von beiden Seiten geprüft und nach der Freigabe realisiert.

## Lösungskonzept



Unter Einhaltung eines sportlichen Zeitplans von nur fünf Monaten zwischen Planung bis Umsetzung mussten die Logistik reorganisiert und die Prozesse optimiert werden. Im kleinen Kreis, bestehend aus je zwei Mitarbeitenden seitens Interhockey und dynasoft, wurde das Konzept ausgearbeitet. Bei der Präsentation und der anschließenden Präzisierung der Anwenderbedürfnisse wurden hingegen alle betroffenen Mitarbeitenden einbezogen. Dies war wichtig und sicherte – zusammen mit einer internen Schulung – die Motivation und konstruktive Mitarbeit aller Beteiligten.

Nachdem mit dynasoft die Vorgaben definiert worden waren, ging es an die Umsetzung. Als erstes wurde die ERP-Lösung toasca auf den neuesten Stand gebracht, so dass der Funktionsumfang der neuen Version 4 genutzt werden konnte. Zusätzlich musste in minutiöser Kleinarbeit ein Inventar erstellt werden, damit aktuelle Daten zur Verfügung standen. Diese Arbeit wurde zum Glück durch ein Softwaretool von dynasoft unterstützt, mit welchem mobile Datenerfassungsgeräte (MDE) für einen raschen «Einmal-Scan» eingesetzt werden konnten.

Natürlich hatten die Änderungen im Logistikbereich auch Auswirkungen auf alle vor- und nachgelagerten Prozesse. So müssen heute alle Lagerbewegungen erfasst werden, auch wenn es sich «nur» um Ware handelt, welche von Messen, Turnieren oder als Muster zurückkommt. Alles muss im System erfasst und am richtigen Ort ein- bzw. ausgelagert werden.

Eine solche Umstellung stösst nicht immer auf Gegenliebe der Anwender, zumal wenn damit ein Mehraufwand verbunden ist. Wenn das «System auf Zuruf» nicht mehr erlaubt ist, heisst es rasch: Das war vorher einfacher und schneller. Doch die beiden Interhockey- Projektleiter Patrick Reber und Thomas Jenny hatten ein dickes Fell. Und irgendwann hiess es dann auch beim kritischsten Mitarbeiter: «Jetzt weiss ich, warum ich das so machen muss, das ist eine coole Sache.»

Ein Novum war die Verwendung von Seriennummern. Damit kann die Interhockey AG Produkte exakt identifizieren, was insbesondere bei Garantie- und Serviceleistungen ein unschätzbare Vorteil ist. Die Seriennummern können bereits beim Wareneingang erfasst werden und stehen somit durchgängig durch alle Logistikprozesse zur Verfügung. Gerüstet wird weiterhin mittels Papierbelegen, auch wenn dies mittels MDE möglich wäre. Grund dafür ist, dass die vielen Detailinformationen pro Position auf einer Papierliste besser lesbar sind. Welche Aufträge in welcher Reihenfolge gerüstet und ausgeliefert werden, steuert eine zentrale Leitstelle. Diese kann die Wahl aber auch den Mitarbeitenden überlassen, so dass diese im Rahmen des Systems autonom arbeiten können.

Dank mobiler Datenerfassung und der Verwendung von Lagerplätzen wurde die Inventur stark vereinfacht. Die Mitarbeitenden setzen dabei MDE-Geräte ein mit einer von dynasoft programmierten HTML-Oberfläche. Diese verbindet die Scanner direkt mit der toasca Datenbank, so dass stets aktuelle Daten zur Verfügung stehen.

## Fazit



Mit der Realisierung des neuen Logistikkonzepts ist die Interhockey AG bestens aufgestellt für eine erfolgreiche Zukunft. Es schafft qualitativ und quantitativ einen echten Mehrwert. Die detaillierte Planung und die Vorbereitungsarbeiten sowie die genaue Abklärung und Präzisierung der Bedürfnisse erwiesen sich als sehr wertvoll. Für Projektleiter Thomas Jenny, Leiter Einkauf und Product Manager bei Interhockey AG, wurden die gesetzten Ziele vollumfänglich erreicht: «Dank der strukturierten Lagerbewirtschaftung mit der Zuordnung und Beschriftung von Lagerplätzen profitieren wir heute von einer deutlich besseren Kontrolle des Warenlagers und der Bestände. Wir sparen Zeit und Ressourcen bei der Inventur und können Fehler bei der Bereitstellung und Auslieferung der Produkte praktisch eliminieren.» Die Interhockey AG hat sich professionell verstärkt, das Powerplay kann weitergehen.

## Erfahren Sie...

- + wie der Logistikbereich bei einem Handelsunternehmen optimiert werden kann.
- + weshalb die Wahl eines Softwareanbieters mit Sach- und Fachkompetenz wichtig ist.

## Das Projekt

Anwender	INTERHOCKEY AG 3422 Kirchberg www.interhockey.ch	
Mitarbeiter	30	
User	27	
Branche	Handel mit Sportartikeln	
Thema	ERP, Handel, Logistik	
Anbieter	dynasoft AG 4501 Solothurn www.dynasoft.ch	
Lösung	tosca	

### Anwender-Tipp

«Nicht die ganze Organisation verändern, sondern die guten Dinge der eigenen Abläufe mit den Standards des Systems kombinieren.»

**Patrick Reber,**  
COO, Interhockey AG