



KONICA MINOLTA

# HEULE GERMANY NUTZT ERP

AUS DER CLOUD VOM  
START WEG



Success Story  
Microsoft Dynamics 365 Business Central

Giving Shape to Ideas

# HEULE GERMANY NUTZT ERP AUS DER CLOUD VOM START WEG

**Mit der Gründung von HEULE Germany verband das 100-prozentige Tochterunternehmen des schweizerischen Werkzeugherstellers die Chance, die IT-gestützten Prozesse komplett neu und zukunftsweisend zu gestalten. Nun hat das Unternehmen mit Microsoft Dynamics 365 Business Central aus der Cloud und Konica Minolta zwei verlässliche Partner an der Seite, die ihnen den Fokus auf das Kerngeschäft ermöglichen.**

Als Vertriebsgesellschaft des schweizerischen Herstellers von hochpräzisen und multifunktionalen Bohr- und Sonderwerkzeugen wurde HEULE Germany in Wangen im Allgäu sozusagen auf der grünen Wiese gegründet. Besonders die Auftragsabwicklung sollte von Beginn an über ein zuverlässiges, ausbaufähiges und cloudbasiertes ERP-System laufen. Die Rahmenbedingungen, die bei der Auswahl bestanden, beschreibt der für den Aufbau zuständige Sales Director von HEULE Germany, Christos Mistridis: »Wir suchten eine moderne und flexible Lösung, die unser geplantes organisches Wachstum optimal unterstützt. Da das bereits ältere ERP-System unseres Schweizer Mutterkonzerns mittlerweile an seine Grenzen stößt und in absehbarer Zeit abgelöst werden soll, kam dies nicht in Frage.«

Die Suche nach einem ERP-System für die deutsche Vertretung wurde daher auch mit Blick auf einen möglichen Einsatz im Mutterkonzern wie auch in weiteren Vertriebsgesellschaften angegangen. Außerdem war wichtig, dass mittelfristig ein Customer Relationship Management (CRM) und ein Business Intelligence (BI) Tool an die ERP-Lösung angebunden werden können. Zum Auswahlprozess hat Mistridis zwei Mitarbeiter von HEULE Germany hinzugezogen, die bereits Erfahrung mit ERP-Systemen in kleineren und mittleren Unternehmen hatten. Neben einer weiteren Lösung schlugen sie auch Microsoft Dynamics NAV vor.



»Während des Projekts spürte man stets, dass man mit Profis zusammenarbeitet. Es bestand immer Gewissheit, dass das Besprochene wirklich eins zu eins aufgenommen wird.«

**Christos Mistridis**  
Sales Director HEULE Germany



## Detailiertes Angebot schafft überzeugende Basis

Über eine Online-Recherche zu Anbietern, die Microsoft Dynamics NAV als Cloud-Variante offerieren, stieß Mistridis auf Konica Minolta und Microsoft Dynamics 365 Business Central. Dem Projektverantwortlichen sind vor allem zwei Punkte von der Kontaktaufnahme und der Anfangsphase überaus positiv in Erinnerung geblieben: »Was die sehr ausschlaggebende persönliche Ebene betrifft, hatte ich sofort ein gutes Bauchgefühl als sich der Vertriebsexperte von Konica Minolta bei mir meldete. Ausgesprochen gut hat mir auch das unterbreitete Angebot gefallen, das mit einem dahinterliegenden Projektplan und einer entsprechenden Zeitschiene sehr ausführlich und nach meinen Vorstellungen gestaltet war.«

Gemeinsam mit seinen beiden Mitarbeitern hat Mistridis dann die kostenfreie 30-tägige Testversion genutzt. Dabei haben sie anhand von Musterdaten einen klassischen HEULE-Verkaufsprozess mit Elementen wie Auftragsabwicklung, Bestellung in der Schweiz, Lagerstand und Verkaufsstand durchgespielt. Nachdem noch einige offene Fragen während eines Remote Meetings geklärt werden konnten, erfolgte die Entscheidung zugunsten des Angebots von Konica Minolta.

Die Multimandantenlösung erlaubt, dass die komplett in der Cloud gelagerte und gemanagte sichere Lösung auf individuelle Anforderungen zugeschnitten werden kann. So war es möglich, dass Rabattfelder nur bei Bedarf angezeigt werden und Felder für Artikelnummern vergrößert wurden, da die von HEULE verwendeten Artikelnummern länger waren und nicht in die Standardzeilen passten.

## Rasche und professionelle Projektumsetzung

Bevor es mit der Arbeit losgehen konnte, mussten knapp 70.000 Artikel- und Stammdaten des Mutterkonzerns in Microsoft Dynamics 365 Business Central integriert werden. »Die schnelle Integration dieser Daten war mir besonders wichtig und funktionierte mit dem Exporttool Rapid Start auch reibungslos«, betont Mistridis. Über die Video-On-Demand-Plattform Learn4NAV haben der Projektleiter und seine Kollegen profunde Basiskenntnisse zum Umgang mit dem Programm erworben. Um die weitere Abstimmung des Systems zu koordinieren, führte Konica Minolta einen Workshop mit den Mitarbeitern von HEULE Germany im Unternehmen vor Ort durch. Der Workshop und dessen Nachbereitung war für Mistridis ein weiterer Beweis für die Professionalität von Konica Minolta: »Während des Projekts spürte man stets, dass man mit Profis zusammenarbeitet. Es bestand immer Gewissheit, dass das Besprochene wirklich eins zu eins aufgenommen wird. Beispielsweise waren in einem detaillierten 15-seitigen Workshop-Bericht weitere Schritte mit entsprechenden Zuständigkeiten genauestens festgehalten.«

Im täglichen Betrieb profitiert HEULE Germany nun von zahlreichen Vorteilen der cloudbasierten Lösung, die, wie auch das Team um Christos Mistridis betont, über ein simples Handling mit einer erstklassigen Suchfunktion und guter Übersicht verfügt. Zudem können sich Außendienstmitarbeiter von überall aus einloggen und haben ortsunabhängigen Zugriff auf alle Informationen. Mistridis freut sich, mit Konica Minolta den richtigen Partner gewählt zu haben, mit dem HEULE möglicherweise nicht nur in Deutschland weiter gemeinsam und erfolgreich wachsen kann.



**KONICA MINOLTA**



## **HERAUSFORDERUNG**

Aufbau eines ERP-Systems aus der Cloud, das Firmenwachstum unterstützt



## **LÖSUNG**

Microsoft Dynamics 365 Business Central von Konica Minolta



## **VORTEILE**

Transparente Auftragsabwicklung und ortsunabhängiges Arbeiten