



Eine gut funktionierende Software bildet das Unternehmensfundament

„Die Software bildet das Fundament der Firma. Bei uns kommt niemand an SelectLine vorbei. Mit Ismael Hyeer haben wir zudem einen tollen Fachhandelspartner stets an unserer Seite, der unsere Anforderungen versteht, sich in unsere Arbeitsprozesse hineindenkt und Dinge schnell, einfach und lösungsorientiert umsetzt.“

Georg Heim
Head of Supply Chain
TMT Group

Die Ausgangssituation:

Das Unternehmen mit Sitz im Herzen Wiens setzt bereits seit einigen Jahren auf die Softwarelösungen der SelectLine. Anfänglich wurde nur die Standardlösung eingesetzt, ohne auf Automatismen zu setzen. Jedoch war insbesondere im Bereich der Telekommunikation der Bedarf an Automatisierungsprozessen unverzichtbar. Mobilfunkgeräte können mit zig Tarifen und variierenden Hardwarepreisen angeboten werden. Bei einem Sortiment von 100 Geräten können in Kombination mit unzähligen Tarifen schnell 3.000 bis 4.000 Preisvarianten pro Woche zusammenkommen. Eine händische Ermittlung der unterschiedlichen Tarife anhand von Preislisten ist da nicht mehr möglich.

Die Lösung:

Seit Ende 2018 verstärkt Georg Heim als Head of Supply Chain die TMT Group in diesem Bereich und kümmert sich federführend um den Prozess der Unternehmensdigitalisierung. Die dezentrale Logistik ist seit über zwanzig Jahren sein Steckpferd. Insbesondere für das Feld der Telekommunikation setzt der gebürtige Österreicher auf neue Softwareprozesse und legt so den Grundstein für die weitere Zukunft der TMT Group. Eine Erweiterung der Standardwarenwirtschaftslösung auf vollautomatisierte Prozesse erleichtert die tägliche Arbeit und stellt so die Weichen für spätere Projekte, wie die systematische Logistikabwicklung, die vom Partner RIHNet eingeführt wurde.

Eingesetzte SelectLine Produkte:



Warenwirtschaft DIAMOND
Einsatz seit: 04/2010, Arbeitsplätze: 28

Betreuender Fachhändler: RIHNet GmbH

Das Projekt

Die Zeit war reif, das ERP-System auf ein neues Level zu heben und die Möglichkeiten der SelectLine Software vollumfänglich auszuschöpfen. Schwerpunktmäßig musste für die Telekommunikation ein technischer Ablauf gefunden werden, der die tägliche Arbeit der Mitarbeiter erleichtert und Unternehmensprozesse digitalisiert abbildet. „Wir haben eine dezentrale Logistik. Unser Büro und Lager sind voneinander getrennt. Deshalb brauchten wir eine Software, die es schafft, dass unsere Logistik mittels Einführung von Routinen autonom läuft“, so Heim. Der Lieferlauf muss so einfach wie möglich gestaltet sein. Wenn vom Vertrieb Aufträge im System eingegeben werden, muss zeitgleich geprüft werden, ob es noch ausreichend Warenbestand im Lager gibt. Ein direkter Zugriff auf das Lager und die Erstellung eines Logistikbelegs sind erforderlich. Kein Problem mit SelectLine, da alles zentral in einem ERP-System gepflegt wird. Vertriebsmitarbeiter haben zeitgleich die Möglichkeit, alle Kundenbedürfnisse abzudecken, indem sie Wünsche wie die zusätzliche Bestellung einer SIM-Karte oder einer Displayfolie direkt berücksichtigen und mit dem Lieferbeleg zur weiteren Bearbeitung übergeben. Im nächsten Schritt wird der Auftrag an den Lageristen übermittelt und von ihm abgearbeitet. „So haben wir Routinen ohne, dass eine Querkommunikation stattfinden muss“, erklärt der Supply Chain Manager das Prozedere. Auch im Bereich der Preispflege mussten wiederkehrende Prozesse geschaffen werden. Bei einem stets wachsenden Sortiment an Mobilfunkgeräten, die mit unterschiedlichen Tarifen ausgestattet sein können, kann es wöchentlich bis zu 6.000 Preisvariationen geben. „Hier den Überblick zu behalten, ist mittlerweile schier unmöglich. Früher wurden Hardwarepreise und Tarifpreise sowie Rabattstaffelungen

in Preislisten nachgesehen und alles von Mitarbeitern kalkuliert“, so Heim. Eine Preisermittlung war so nicht nur extrem aufwändig, sondern bürgte auch die Möglichkeit einer hohen Fehleranfälligkeit.

Der Nutzen

Für den gesamten Bestand werden inzwischen Seriennummern verarbeitet. Anhand der Seriennummer kann der komplette Zyklus jedes einzelnen Geräts jederzeit abgerufen und nachvollzogen werden. Dies erleichtert auch die Bearbeitung von Retoursendungen. Die Preisermittlung ist ebenfalls ein Klacks. Mitarbeiter können jetzt im System das entsprechende Gerät und den dazugehörigen Tarif auswählen, auf Wunsch Rabatte berücksichtigen und mit nur wenigen Klicks ermittelt das System automatisch den Preis. Das aufwändige Sichten gedruckter Preislisten entfällt und der Taschenrechner muss auch nicht mehr bemüht werden. Auch neue Projekte mit SelectLine stehen schon auf dem Plan, um die Kundenzufriedenheit weiter zu steigern. Das von RIHNet mit der SelectLine geschaffene Fundament, ermöglicht der TMT Group über diverse Anbindungen, ihren Kunden benötigte Informationen zur Verfügung zu stellen. Wie Onlineshops oder Onlinekataloge und Bestellanbindungen. „Der Trend geht mehr und mehr dazu, dass Kunden online Sachen einsehen, bearbeiten und abrufen wollen. Dazu muss alles intuitiv und einfach sein, damit man nicht die Freude daran verliert“, so Heim. Abschließend erklärt er: „Ich war positiv überrascht von der SelectLine Software. In Kombination mit unserem betreuenden Fachhandelspartner Ismael Hye von der Firma RIHNet GmbH, der mit seinem prozesstechnischen Denken stets überzeugt und stets weiß, was wir wollen, haben wir für uns immer die optimale und einfachste Lösung.“

Über die TMT Group – Türkott Multitechnik GmbH

Vor mehr als 20 Jahren wurde die TMT Group – Türkott Multitechnik GmbH in Wien gegründet. Neben den Büroräumlichkeiten verfügt das Unternehmen auch über ein dezentrales, eigenes Logistikzentrum in der österreichischen Hauptstadt. Um all ihren Kunden, von großen Firmenkunden bis hin zum Endkunden, rundum gerecht zu werden, beruht das Geschäftsmodell der TMT Group auf vier Säulen. Die Telekommunikations-, Sicherheits-, Haus- sowie Heizungstechnik bilden das Kerngeschäft. Geboten wird alles aus einer Hand. Insbesondere im Bereich der Telekommunikation setzt man auf einen hohen Automatisierungsgrad, um so einen schnellen und reibungslosen Service anbieten zu können. Vorrangig im B2B-Bereich muss man schnell und

flexibel auf individuelle Kundenwünsche eingehen können. Dies geht mittlerweile weit über das reine Versenden von Mobilfunktelefonen hinaus. Dabei setzt die TMT Group auf seine langjährige Erfahrung in den Kernbereichen sowie geschulte Mitarbeiter und einen verlässlichen Service, um die hohe Kundenzufriedenheit zu erzielen.

Kontaktdaten

TMT Group – Türkott Multitechnik GmbH
Lemböckgasse 49 / Haus 2
Top E61
A-1230 Wien
www.tmt-group.at

