



Unternehmensübergreifender Datenaustausch
Anwenderbericht
HOLTZ OFFICE SUPPORT

EDI als Schlüssel zu mehr Kundenbindung und Nachhaltigkeit in der PBS-Branche

Die PBS Branche (Papier, Büro und Schreibwaren) und die Digitalisierung kommen sich immer näher. Wer sich den neuen Herausforderungen stellt und die Chancen nutzt, wird sich durchsetzen. Gerade die Hersteller müssen kreativ werden und neue Geschäftsmodelle etablieren. Gemeinsam mit der Integrated Worlds geht das Traditionsunternehmen Holtz Office Support seit 10 Jahren den Weg in die digitale Zukunft. Durch eine kontinuierliche Steigerung der Automatisierung spart das Unternehmen Kosten ein und schafft den eigenen Ressourcen Zeit und Raum, um für Kunden und neue Innovationen kreativ zu werden.

Über HOLTZ OFFICE SUPPORT

Im Jahre 1956 begann die traditionsreiche Geschichte von magnetoplan® mit Hermann Holtz im Hinterhof einer Apotheke. 50 Jahre später, im Jahr 2006, tritt mit Christopher Holtz-Kathan die dritte Generation in die Geschäftsführung ein und engagiert sich für das Familienunternehmen HOLTZ OFFICE SUPPORT GmbH.

Der Wiesbadener Ökoprofit-Betrieb und Preisträger des German brand award folgt dabei seiner Philosophie: „Gutes noch besser zu machen“. Damit übernimmt das Traditionsunternehmen Verantwortung für Qualität, nachhaltiges Handeln, einen fairen Umgang miteinander und eine hohe Kundenzufriedenheit. Mit den Marken magnetoplan®, Copic und transotype bereichert Holtz Office Support den Fachhandel mit Whiteboards, Markern, Sketchbooks u.v.m. und wird auch in Zukunft nicht müde werden, weitere Innovationen auf den Markt zu bringen.

www.holtzofficesupport.com

Anforderung

Der Einsatz für Kundenzufriedenheit und Innovation ist in der DNA unseres Kunden Holtz Office Support verankert. Die Anforderung besteht darin, die digitale Strategie weiterzuentwickeln und zu verfolgen, um diese Punkte auch im stetigen Wandel konsequent umzusetzen. Dieser Gedanke ist nicht neu. Er wurde bereits vor Jahren durch den geschäftsführenden Gesellschafter Herrn Christopher Holtz-Kathan initiiert. Schon früh erkannte er mit seinem Team die Chancen, die in der EDI-Ver-netzung liegen. Bereits seit 10 Jahren begleitet die Integrated Worlds das Team dabei.

Nun gilt es, die größtmögliche Durchdringung - die 100% EDI-Quote - zu erreichen. Eine Aufgabe, die gemeinsam immer weiter verfolgt werden kann, da durch die stetige Gewinnung neuer Kunden von Holtz Office Support immer wieder neue Potenziale erschlossen werden.

Umsetzung

Die Projektinitiative ist ein Zusammenspiel aus neuen Impulsen des Marktes, dem Veränderungswillen von Holtz und der kontinuierlichen Potenzialanalyse von Integrated Worlds. Der Mehrwert dieser Umsetzungsinitiative liegt darin, dass alle Beteiligten ein gemeinsames Zielbild haben und dieses durch den aktiven Austausch vorantreiben und in die gleiche Richtung navigieren.

Das Umsetzungsschema folgt immer den gleichen Abläufen: Auf Seiten von Holtz werden kontinuierlich neue Kunden gewonnen, die zunächst manuell bearbeitet werden. Wenn sich die Zusammenarbeit gefestigt hat, geht man Schritt für Schritt mit dem Kunden voran. Am Anfang steht immer der Austausch von ORDERS (Bestellung), gefolgt von den Rückbelegen wie ORDRSP (Auftragsbestätigung), DESADV (Lieferavis) und INVOIC (Rechnung). Thomas Schöppe ist Großkundenbetreuer Innendienst und EDI Spezialist bei Holtz. Er ist der Meinung, dass sowohl sie als Hersteller als auch ihre Kunden auf Handelsseite erst dann das volle Potenzial ausschöpfen, wenn alle Belege durch die Automatisierung laufen. Die Firma Holtz übernimmt dabei die Verantwortung für die Pflege der Stammdaten und die richtige Aufbereitung der Dateistrukturen in ihrem Format.

Integrated Worlds unterstützt hier, indem von Anfang an die technische Klärung und die Randparameter mit dem neuen Kunden geklärt werden. Neben dem Zielformat ist immer ein Kommunikationsweg und bei eigenen Formaten ein Umsetzungsleitfaden erforderlich. Ein Kommunikationskanal ist in diesem Zusammenhang die Art und Weise des Austauschs elektronischer Daten zwischen den beteiligten Parteien.

Bei der eigentlichen Integration ist vor allem darauf zu achten, dass es im Live-Betrieb zu keinen Beeinträchtigungen kommt und das alle betroffenen Geschäftsbereiche eingebunden werden. Während der Testphase gibt es klare Zuständigkeiten, die sich weitgehend nach inhaltlichen und technischen Aufgaben trennen lassen. Die reibungslose Kommunikation wird darauf zurückgeführt, dass sowohl auf der technischen Seite als auch im Projektumfeld Kollegen zusammenarbeiten und so auch die Prozesse während der Umstellung immer wieder unter die Lupe nehmen. Die Testphase mit den Partnern inklusive Kommunikationsaufbau, Schnittstellencheck und Übergang in den Livebetrieb ist somit immer auf allen Ebenen sichergestellt und hat alle Schnittstellen bereits in der Vergangenheit robust für die Zukunft aufgestellt. Dies zeigt sich daran, dass Service- und Supportfälle nur in Ausnahmefällen auftreten. Meist handelt es sich um spezielle Neuerungen oder Anpassungen aufgrund gesetzlicher Vorgaben.

Ergebnis

Die Firma Holtz Office Support erhält bereits von ca. 80% ihrer Kunden elektronische Bestellungen und kann diese schnell, einfach und fehlerfrei abwickeln. Durch die Etablierung des Versands von Bestandsdaten sind die Kunden bereits vor der Bestellung immer über die aktuelle Verfügbarkeit und Lieferzeit informiert. Zukunftssicher und gesetzeskonform versendet das Unternehmen bereits einen Großteil der Rechnungen nach dem Standard.



„Mit Integrated Worlds haben wir einen kompetenten und zuverlässigen Partner an der Seite, um gemeinsam die EDI-Vernetzung, gerade in der PBS Branche, erfolgreich voranzutreiben und umzusetzen.“

Christopher Holtz-Kathan | Geschäftsführender Gesellschafter
Holtz Office Support GmbH

Die Reduzierung papierbasierter Prozesse und die Optimierung von Arbeitsabläufen und Logistikplanung tragen zur Nachhaltigkeitsstrategie bei und ermöglichen ein noch effizienteres Arbeiten.

Aussicht

Auch in Zukunft wird es spannende Aufgaben geben, die sich mit einem möglichst hohen Grad der Automatisierung befassen. Das Unternehmen ist sich bewusst, welches Potential im eigenen Umfeld und in der PBS-Branche schlummert. Es geht mit bestem Beispiel voran und sensibilisiert so für die digitale Transformation. Durch das Engagement des Geschäftsführers Herrn Holtz Kathan, der das Thema zur Chefsache gemacht hat, soll in naher Zukunft neben dem Erreichen der 100 % Quote auf Kundenseite auch die Lieferantenseite in Angriff genommen werden. Aus dem kreativen und konstruktiven Austausch werden sich weitere Ausbaustufen ergeben. Die Aufgabe der digitalen Transformation ist kein zeitlich begrenztes Projekt, sondern ein ständiges Umdenken und Anpassen.

4 Vorteile auf einem Blick

- ✓ Nachhaltiges Wirtschaften via digitaler Abwicklung
- ✓ Sicherstellung der Prozessgüte durch EDI
- ✓ Rechtskonformer Versand von E-Rechnungen
- ✓ Zeitersparnis

