



Da viele der Spezialreifen einen sehr großen Durchmesser haben, neigt kaum ein Fachhändler dazu, große Lagerbestände vorzuhalten.

die Bohnenkamp-Mitarbeiter mit zusätzlichen Datenbanken und Excel-Tabellen behelfen. „Die verteilten Datenbestände erschwerten die Informationsbeschaffung. Oft waren die Ergebnisse unkonkret oder zweideutig. Die aktuellsten Zahlen waren nicht ohne Weiteres zu erkennen“, erinnert sich Ingo Lenz, IT-Systemadministrator bei Bohnenkamp.

Anfang 2007 entschied sich der Reifen-spezialist daher für eine neue Unternehmenslösung, die ERP-Software Microsoft Dynamics NAV. „Dynamics NAV ist mit Modulen zu Warenwirtschaft, Logistik, Finanzbuchhaltung und Lohnabrechnung gut ausgestattet. Entscheidend war jedoch

Raus aus dem Datensalat

IT Innerhalb von nur sechs Monaten führte der Reifenhändler Bohnenkamp ein neues ERP-System ein – mitten in der Hochsaison. Die flexible Programmstruktur ermöglicht jetzt eine schnellere Reaktion auf Marktveränderungen.

Bis in die luftige Höhe von Einfamilienhäusern türmt sich die Ware in den Lagerhallen der Bohnenkamp AG, einem Händler für landwirtschaftliche und industrielle Reifen. Auf 55.000 m² Lagerfläche warten mehr als 6.500 verschiedene Größen und Ausführungen auf ihren Einsatz. Ein Teil davon wird auf zwei Montagestraßen und sechs

Montagestationen auf Kundenwunsch auf Felgen gezogen und als Kompletrad verkauft.

„Allein in Osnabrück bearbeiten wir täglich mehr als 1.000 Aufträge mit einem Volumen von rund 200 t. Zusätzlich fertigen wir Container und Lkw ab, die uns aus der ganzen Welt erreichen“, erklärt Peter Steinkamp, Prokurist und Leiter Logistik bei Bohnenkamp. Da viele der Spezialreifen einen sehr großen Durchmesser haben, neigt kaum ein Fachhändler dazu, große Lagerbestände vorzuhalten. „Die ständige Lieferbereitschaft ist ein entscheidender Wettbewerbsvorteil. In der Regel kommt die Ware innerhalb von 24 Stunden beim Kunden an – in dringenden Fällen auch mal per Express am nächsten Morgen“, unterstreicht Steinkamp.

Verteilte Datenbestände

Mit den steigenden Marktanforderungen ging der veralteten, Cobol-basierten Unternehmenssoftware zunehmend die Puste aus. Immer häufiger mussten sich

die flexible Programmstruktur. Wir wollten künftig schneller auf Marktveränderungen reagieren können“, betont Rene Lehnert, IT-Systemadministrator bei Bohnenkamp. Den Zuschlag für die Implementierung sicherte sich im August 2007 das Osnabrücker Softwarehaus TSO-Data GmbH. Der Startschuss für die Integration fiel im September 2007.

Effiziente Prozesse

Knapp zwei Monate später wechselte die Finanzbuchhaltung als erste Abteilung auf Microsoft Dynamics NAV. Im zweiten Schritt widmete sich das Projektteam der Logistik und Auftragsbearbeitung. Im Lager arbeitet Bohnenkamp parallel nach Stellplätzen und mit einem Verschieberegalsystem. Beide Bereiche werden heute mit



Beim Versand registriert ein mobiler Barcodescanner die Warenübergabe.

BOHNENKAMP

Die **Bohnenkamp AG** ist eigenem Angaben zufolge Europas größter Händler für landwirtschaftliche und industrielle Reifen. Die **Zentrale** in Osnabrück ergänzen Standorte in Bayern, Mecklenburg-Vorpommern und der Slowakei. Das 1950 gegründete Unternehmen beschäftigt 170 **Mitarbeiter**. 2008 verkaufte Bohnenkamp Reifen und Räder mit einem Volumen von 40.000 t. Der **Umsatz** lag bei 160 Mio. Euro.

der neuen Unternehmenssoftware verwaltet. „Damit die Reifen nicht zu lange lagern, arbeiten wir streng nach dem Fifo-Verfahren, also: First in, First out“, erklärt Steinkamp.

Montage und Kommissionierung werden mittels Laufzetteln und Barcodes gesteuert. Beim Versand registriert ein mobiler Barcodescanner die Warenübergabe. Mithilfe der neuen Software tauscht Bohnenkamp über eine EDI-Schnittstelle nicht nur Auftragsbestätigungen und Rechnungen mit Handelskunden aus, sondern informiert auf gleichem Wege auch Speditionen über die Details der abgeholten Sendungen.

Weitere Verbindungen bestehen zum Zollsystem Atlas und dem unternehmenseigenen Webshop. Letzterer wurde mithilfe des „Web Connectors“, eine Speziallösung von TSO-Data, angebunden. „Das Internetgeschäft wird für uns immer wichtiger. Mittlerweile liegt der Umsatz im zweistelligen Millionenbereich. Dank des Web Connectors er-

Damit die Reifen nicht zu lange lagern, arbeitet Bohnenkamp streng nach dem Fifo-Prinzip.



scheinen eingehende Aufträge sofort in der Unternehmenssoftware“, stellt Marketingleiter Henrik Schmudde klar.

Seit Frühjahr 2008 arbeiten an den vier Standorten des Unternehmens rund 115 Mitarbeiter mit Microsoft Dynamics NAV.

Aus Steinkamps Sicht ist das Projekt ein Erfolg: „In der Landwirtschaft ist im März Hochsaison. Im umsatzstärksten Monat der Firmengeschichte ist es uns gelungen, ganz nebenbei auch noch die Unternehmenssoftware zu wechseln.“

„Erstmals haben wir den vollen Überblick über das gesamte Geschäft.“

Peter Steinkamp, Leiter Logistik, Bohnenkamp AG

Die zuvor heterogene Systemstruktur ist heute unter einer einheitlichen Oberfläche zusammengeführt. „Erstmals haben wir den vollen Überblick über das gesamte Geschäft“, freut sich der Logistikleiter. Mit Dynamics NAV lassen sich neue Funktionen ebenso abbilden wie die Anbindung weiterer Standorte. Die Schwerpunkte für den künftigen Systemausbau dürften vor allem in den Bereichen Controlling und Kundenmanagement liegen. So plant der Reifenhändler für die kommenden Monate beispielsweise die Anbindung eines Geschäftsanalyse-Tools und den Ausbau des Kundenbeziehungsmanagements. p/akw