

Case Study



Kundenprofil

WENKO ist mit einem Sortiment von über 5.000 Markenartikeln heute einer der führenden Anbieter innovativer Produktlösungen für Bad, Küche, Wäsche, Wohnen in Europa. Das Familienunternehmen aus Hilden steht für Qualitätsprodukte, die sich durch einen hohen Verbrauchernutzen, funktionelles Design und der besseren Idee auszeichnen. Mehr als 1.500 Patente und Schutzrechte gehören WENKO.

Technologien

 Microsoft
Power Platform

WENKO: Auftragsvorgänge effizient mit Power Apps managen

Herausforderung

- Bisher wurden Bestellungen vom Vertrieb schriftlich in Excel oder auf Papier festgehalten
- Nachträgliche Übertragung in das SAP-System war fehleranfällig
- Lösung sollte sich nahtlos in die Microsoft Infrastruktur einfügen

Lösung

- Entwicklung einer Power App für den gesamten Auftragsvorgang
- Produkte können in der App gesucht oder via Barcode-Scan in einer Bestellung gesammelt werden
- Schnittstelle zum SAP-System

Mehrwert

- Fehlerreduktion dank automatisiertem Auftragsvorgang
- Intuitives Design: Einsatzbereit ohne großen Schulungsaufwand
- Funktionalitäten auch im „Offline-Modus“ verfügbar
- Zeitersparnis beim Bestellprozess = mehr Zeit für direkte Kundeninteraktion

Für WENKO-WENSELAAR stand fest, dass die Digitalisierungs-Reise auch die Arbeit des Außendienstes optimieren soll. Dafür sollte eine digitale Lösung geschaffen werden, die sich in der Microsoft Welt bewegt, denn die neue Lösung sollte unkompliziert und einfach in die bestehende Infrastruktur eingebunden werden. Als erfahrener Microsoft Partner wurde novaCapta für das Projekt hinzugezogen. „Die Digitalisierung ist ein großes Thema bei uns im Haus. Dafür arbeiten wir bewusst über Outsourcing mit großen Partnern zusammen“, erklärt Thomas Trapmann, Leiter Service Unit IT.

Der Außendienst hat bei der Anlage einer Bestellung zwei Möglichkeiten: die Verwendung der Suchleiste, um das jeweilige Produkt zu finden und in die Bestellung aufzunehmen oder den Produkt-Barcode zu scannen. Die Kolleg:innen können daher mit ihren Kunden direkt im Markt durch die Produktreihen gehen und einfach über den Barcode-Scan Nachbestellungen aufnehmen. Mit mehr als 2.000 Produkten, 27.000 Artikelinformationen, 8.000 Kunden- und 15.000 Adressdaten, hat WENKO ein großes Sortiment zur Auswahl sowie eine hohe Datenmenge an Kundeninformationen, die in der Applikation verfügbar sind.



„**Unser Ziel war es die Fehlerquote zu minimieren und die Prozesse für unsere Kolleg:innen im Innen- und Außendienst mit einer Microsoft basierten Lösung zu vereinfachen. Das ist uns gelungen.**“

Thomas Trapmann – Leiter Service Unit IT, Wenko-Wenselaar GmbH & Co. KG

Weg von der manuellen Nachbearbeitung

Bisher hatten die Kolleg:innen aus dem Außendienst Bestellungen von z.B. Baumärkten und Möbelhäusern händisch oder in einer Excel-Datei aufgenommen, die im Anschluss per E-Mail an den Innendienst ging und dann in das SAP-System übertragen wurde. „Wir haben die Anforderungen an die Lösung mit unseren Kolleg:innen aus dem Außendienst definiert. Auf dieser Basis konnten wir eine Lösung konzipieren, welche die Wünsche des Außendienstes abdeckt, wie das Scannen von Produkten als auch etwaige Hürden mitdenkt, wie das oftmals fehlende Internet bei unseren Kund:innen vor Ort im Baumarkt oder Möbelhaus“, erklärt Andre Niehaus, Leiter IT-Portale.

Die App funktioniert auch offline. Im Fall von fehlendem Internetzugang werden Aufträge aufgenommen, lokal gespeichert und mit Internetverbindung sofort an das System übertragen. Außerdem ist der Retourenprozess in der Power App integriert. Hierüber kann der Abholbeleg für den Spediteur erstellt werden. Dank dem QR-Code kann der Warenfluss einfach nachverfolgt werden. WENKO's Kunden kommen so noch schneller an die bestellten Waren und die Aktivitäten sind noch zielgerichteter und besser abgestimmt.

„Uns hat der Low Code/No Code Ansatz von Power Plattform besonders gefallen. Wir konnten so sehr schnell eine Lösung aufbauen und unseren Kolleg:innen zur Verfügung stellen. Die Lösung ist flexibel und jederzeit erweiterbar. Das gibt uns einen großen Spielraum und



„**Wir sehen insbesondere eine Zeitersparnis in der Bestellaufnahme durch die Lösung, die wir wiederum nutzen können, um intensiver mit unseren Kund:innen in den Austausch zu gehen.**“

Ralf Eberhardt – Head of Sales D/A/CH, Wenko-Wenselaar GmbH & Co. KG

Die Power Apps basierte Scan-App

Es wurde eine Power App im Corporate Design von WENKO geschaffen, die alle verfügbaren Produkte und Kundendaten täglich über eine Schnittstelle aus den bestehenden SAP- und PIM-Systemen zieht und konsolidiert in Dataverse zur Verfügung stellt. So ist sichergestellt, dass nur verfügbare Produkte nachbestellt werden können.

stärkt langfristig unsere Unabhängigkeit von externen Dienstleistern“, Thomas Trapmann, Leiter Service Unit IT. Zukünftig soll die Scan-App noch in weitere Sprachen übertragen werden. Bisher liegen WENKO eine Deutsche und Englische Version vor, die über eine einfache Umschaltung der Oberfläche gewechselt werden können.

novacapta.de



+49 221 58919-343 • info@novacapta.com
novaCapta GmbH • Im Mediapark 5c • 50670 Köln



+41 41 392 20 00 • info.schweiz@novacapta.com
novaCapta Schweiz AG • Industriestrasse 5a • 6210 Sursee