

Mit EMOS einen weiteren Schritt in die Zukunft – Mit mehr Qualität und Zuverlässigkeit.

Recycling & Baustoffe
Hellerwald GmbH



Die Recycling & Baustoffe Hellerwald GmbH wurde vor über 15 Jahren aus einem Baggerbetrieb heraus gegründet. Zunächst nur als Annahmestelle für Bauschutt mit entsprechenden Genehmigungen entwickelte man sich sehr schnell zu einem regionalen Wertstoffhof für fast alle Arten von Abfällen.

Der Containerdienst entwickelte sich über die Jahre immer weiter, mittlerweile sind täglich mindestens 15 Fahrzeuge im Einsatz. Neben dem Verkauf von Recyclingmaterial aus der Bauschutt-Aufbereitungsanlage wurde auch ein Baustoffhandel auf 30.000 m² betrieben.

Dieses Leistungsangebot lässt sich auf dem Betriebshof und durch den eigenen Fuhrpark sinnvoll miteinander verbinden. Dazu gehört auch eine zuverlässige und auf unsere Bedürfnisse abgestimmte Software.

Einsatz von EMOS

EMOS besetzt die wesentlichen operativen Prozesse der Akquise / Angebotsverwaltung, Vertragsverwaltung, Auftragsannahme, Disposition sowie Waagebetrieb bis hin zur Abrechnung (Faktura). Selbstverständlich mit den wichtigen abfallrechtlichen Funktionalitäten wie Betriebstagebuch und Stoffstrom-Management.

Die sehr hoch integrierte eANV-Abwicklung mit NSUITE funktioniert komfortabel und reibungslos.

Die ehemals eingesetzte Standardsoftware für die Warenwirtschaft mit Zusatzbaustein für die Abfallwirtschaft wurde mit einer optimierten Datenübernahme erfolgreich abgelöst.

Die Bereiche Rechnungswesen (Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung) wurden beibehalten und mit vorhandenen Schnittstellen integriert. Sukzessive wird dieses Zusammenspiel mit EMOS optimiert und erweitert.

Aufgrund der Einrichtung weiterer Arbeitsplätze und einem durch den Lieferanten bedingten Technologiewechsel (Upgrade), wäre bei der „ehemaligen Software“ eine nicht unerhebliche Investition zu tätigen gewesen, beispielsweise Installationen, Konfigurationen, Schulungen und Formularanpassungen. Zudem fühlte man sich durch den Lieferanten mangelhaft betreut, in Bezug auf Qualität und Erreichbarkeit. Wünsche und Anregungen sowie notwendige Optimierungen wurden nicht angenommen.

Kurzfristig wurde der Markt nach Optionen und Alternativen selektiert. Nach einer Vorauswahl von möglichen Anbietern wurde auf Basis von Präsentationen und Workshops EMOS zum Favoriten auf Basis der vorhandenen Standardfunktionalitäten und der Kompetenz der EMOS-Mitarbeiter im Vertrieb und Kundenbetreuung.

Thorsten Müller, Geschäftsführer:

» In dieser Phase wurde uns bewusst, dass unsere Auftragsabwicklung und Betriebsorganisation optimiert werden kann. Vorher waren wir „betriebsblind“ und haben das Optimierungspotenzial so nicht erkannt. Wir ließen uns auch überzeugen, einen höheren Betrag in die neue Software zu investieren als ursprünglich angedacht, um die betrieblichen Abläufe insgesamt weiter zu verbessern. «

Auszug der Nutzenpotenziale:

- + Sehr hohe eANV-Integration mit NSUITE
- + Schnelle Disposition bei hoher Frequenz
- + EC-Cash Abwicklung an der Waage
- + Operatives Controlling (DB 1) ohne Finanzbuchhaltung und Kostenrechnung
- + Informationszentrum als Kundenakte mit Outlook-Integration
- + Digitale Signatur an der Waage (Signaturpad)
- + Möglichkeit der einfachen Mehrfachverwiegung

**Wenn es nicht mehr weitergeht,
dann eine professionelle Lösung
mit kompetenten Partnern:**

Ein schrittweiser Einstieg bot sich an

In den nächsten Stufen ist die Einführung der voll integrierten mobilen Lösungen zur Auftragsabwicklung mit Telematik auf der Basis-Technologie Android und iOS geplant.

Auch die automatische Selbstverweisung der eigenen Fahrer und Stammkunden ist geplant und wird weiteren Zusatznutzen schaffen.

Die mobilen Lösungen auf dem Recyclinghof (Mobiler Laufzettel / Hofliste) sind als Zukunftsoption sehr interessant.

Thorsten Müller, Geschäftsführer:

» Das Haus S&F Datentechnik macht einen stabilen und gut organisierten Eindruck. Die Mitarbeiter sind kompetent und kennen sich auch in der Materie (Abfallwirtschaft) aus. Gerade weil wir mit unserer vorherigen Lösung in diesem Bereich schlechte Erfahrungen gemacht hatten, war uns ein guter und qualitativ hochwertiger Support inkl. Hotline besonders wichtig. Wir wurden hiervon im Projekt und im Echtbetrieb überzeugt und



möchten z.B. das Ticketsystem für Anfragen nicht mehr missen.

Zudem bietet EMOS einen modularen Aufbau, der eine schrittweise Erweiterung ermöglicht. «

Stefan ter Veer, EMOS-Kundenbetreuer:

» Die große Herausforderung bei diesem Projekt war der sehr ehrgeizige Zeitplan von knapp 8 Wochen von Auftragserteilung bis zum Echtbetrieb. Die Anwender waren sehr fleißig und haben teils über die Feiertage Daten eingegeben und sich mit EMOS vertraut gemacht. „So viel Einsatz und Motivation habe ich bis dahin selten erlebt!

Gleichzeitig mussten alle projektrel-

vanten Schnittstellen wie z.B. Fibu, Waage, EC-Cash, eANV sowie sämtliche Formulare auf den Weg gebracht werden.

Ein weiterer kritischer Projektbestandteil war das Thema eANV. Hier war eine Umstellung der Postfächer auf den Provider NSUITE erforderlich. Zuvor wurden die eANV-Funktionen von einer ehemals eingesetzten Fremdsoftware genutzt. Der Umzug des elektronischen Registers gestaltete sich aufgrund fehlender Ansprechpartner schwierig.

Trotz des straffen Zeitplans war der Übergang in den Echtbetrieb problemlos. EMOS wurde sehr schnell von den Anwendern angenommen. «



Phasen des Projektes:

- 1 09.10.2014: Kontaktaufnahme durch Anfrage des Kunden
- 2 17.10.2014: Präsentationen
- 3 20.10.2014: Angebote mit anschließender Besprechung am 27.10.2014
- 4 29.10.2014: Finales Angebot
- 5 07.11.2014: Auftragserteilung
- 6 20.11.2014: Projektierung/ Organisationsberatung
- 7 Dezember 2014: Schulungstermine
- 8 01.01.2015: Projektumsetzung; Stufe 1 Echtbetrieb