

# ESCM für die Metallbaubranche

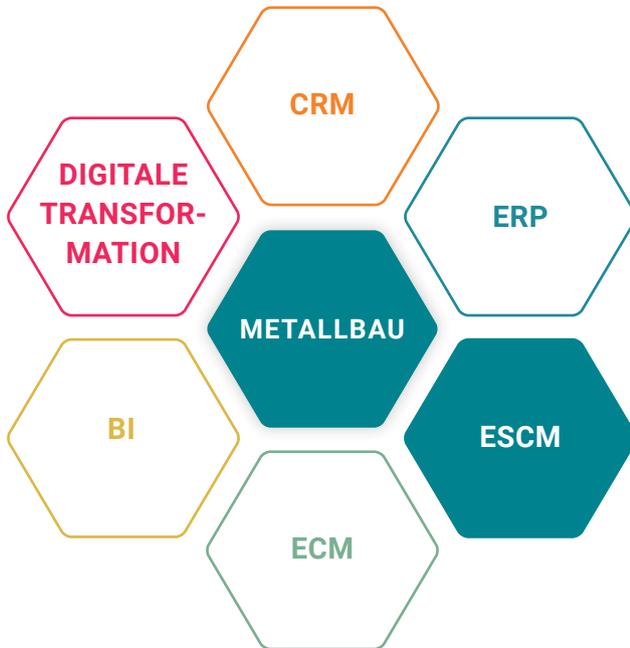
---



**YAVEON**

und wimatec MATTES

# ALLES AUF EINEN BLICK



## KUNDE

wimatec MATTES

[www.mattes-gmbh.de](http://www.mattes-gmbh.de)

## SCHWERPUNKT

Metallbau

## MITARBEITER

ca. 70

## BETRIEB

On-Premises

## LAND

Deutschland

## HERAUSFORDERUNG

- Umsetzung einer EDI-Anbindung in kurzer Zeit und parallel zum ERP-Projekt
- Einführung der User trotz knappem Zeitrahmen



## LÖSUNG

YAVEON ProE-SCM  
EDI-Modul



## NUTZEN

- Direkte Lageranbindung von Partnern
- Automatisierte Auftragsabwicklung
- Möglichkeit, das Unternehmenswachstum zu stemmen

Die automatisierte Anbindung von Unternehmen per Electronic Data Interchange (EDI) bringt Vorteile, die auf der Hand liegen: weniger Zeitaufwand, effizientere Abläufe und digitale Auftragsabwicklung. Dem gegenüber steht die Überlegung, ob eine solche Lösung ihr Geld wert ist.

Genau diese Frage hat sich auch wimatec MATTES, Hersteller von Messern für Erntemaschinen, gestellt – und letztendlich auch beantwortet.

### **Dauerhaft. Besser!**

Mehr als ein Motto, eine grundlegende Firmenphilosophie ist der Slogan „Dauerhaft. Besser!“. wimatec MATTES ist OEM-Hersteller für die Landtechnik-Branche. Die Kerntechnologien des Unternehmens sind Hartstoffbeschichtungen und die Wärmebehandlung von Verschleißteilen. Das Ergebnis: fertigbaufähige Baugruppen für die Landtechnik. „Um Partner an unser ERP-System anbinden zu können, wollten wir auf eine EDI-Lösung setzen“, erinnert sich Michael Emhart, zuständig für Vertrieb und Planung bei wimatec MATTES.

### **Mit EDI ans Ziel**

Der Kontakt zwischen wimatec MATTES und YAVEON entstand über einen gemeinsamen Partner, mit dem wimatec MATTES das ERP-System Microsoft Dynamics 365 Business Central einführte. Alle Ansprüche, die wimatec MATTES an die EDI-Lösung stellte, konnte YAVEON ProE-SCM abbilden.

Was kann YAVEON ProE-SCM?

YAVEON ProE-SCM ist voll integriert in Microsoft Dynamics 365 Business Central, ehemals NAV, und automatisiert den systemübergreifenden Datenaustausch. Nutzer binden mit der Lösung Lieferanten, Partner und Kunden reibungslos an und brauchen dafür keinen externen Konverter.

Was nutzt wimatec MATTES?

- Import Lieferabrufe (EDI und VDA Standard)
- ESCM Sendungsaufträge
- Packanweisungen
- Lieferanmeldungen / Export Lieferavise (EDI und VDA Standard)

## Ein Projekt mit knappem Zeitrahmen

Sowohl das ERP- als auch das EDI-Projekt starteten im Oktober 2019 – geplanter Go-live war Januar 2020. Bis die Anbindung an das ERP-System möglich wurde, war es bereits November – es musste also schnell gehen. „Für ausführliches Testen blieb wenig Zeit und genau das hat mir Sorgen bereitet“, erinnert sich Herr Emhart. Mit diesen Bedenken ging er auf seinen Ansprechpartner zu und hoffte auf Unterstützung. „Wir haben das von der ersten Sekunde an sehr ernst genommen und sofort reagiert“, berichtet Wolfgang Riedle, Software-Entwickler bei YAVEON. Das Ergebnis: In Vor-Ort-Terminen sowie gezielten Schulungen wurde wimatec MATTES das benötigte Wissen für den Umgang mit der EDI-Lösung zielgerichtet vermittelt.

## Weniger Aufwand – mehr Zeit

Dank der YAVEON ProE-SCM EDI-Lösung – voll integriert in das ERP-System Microsoft Dynamics 365 Business Central – muss wimatec MATTES Lieferabrufe nun nicht länger händisch erfassen. Während Verkaufsaufträge bisher manuell eingelesen wurden, schlägt der Lieferabruf nun vor, welche Ware zu welchem Zeit-

punkt ausgeliefert werden muss. Der gesamte Vorgang wird mit nur wenigen Mausklicks abgedeckt.

Ein weiterer Vorteil ist die enorme Zeitersparnis. Besonders merkbar ist das, seitdem wimatec MATTES gleich mehrere Unternehmen direkt angebunden hat, denn die Auftragserfassung ist deutlich erleichtert. „Die Anbindung unserer Partner lief absolut reibungslos und unsere Kunden haben von der Umstellung nichts mitbekommen“, freut sich Herr Emhart.

» Die Anbindung unserer Partner lief absolut reibungslos und unsere Kunden haben von der Umstellung nichts mitbekommen. «

Michael Emhart

## Ein erfolgreicher und ganz besonderer Go-live

Trotz des knappen Zeitrahmens war das Projekt pünktlich umgesetzt. Der Go-live erfolgte wie geplant im Januar und war nicht das einzige Highlight: wimatec MATTES bezog zeitgleich neue Räumlichkeiten. Ein neues ERP-System, automatische Anbindung per EDI und frische Büroräume – ein guter Start ins neue Jahr und das auf allen Ebenen.

## Hat es sich gelohnt?

Zurück zur Frage, ob sich die EDI-Anbindung nicht nur vom Nutzen, sondern auch aus finanzieller Sicht lohnt. „Rein wirtschaftlich gesehen kostet eine solche Lösung natürlich Geld und diese Kosten müssen erstmal reingeholt werden. Aber nur mit der EDI-Anbindung waren wir in der Lage, das Wachstum von wimatec MATTES zu stemmen. Die Lösung war nötig und jeder Cent gut investiert“, fasst Michael Emhart zusammen.

