

Agile Handelsprozesse bei Relianz dank «sackstarker» Cloud-Plattform von Opacc

Von der handlichen Tragtasche bis zum riesigen Big Bag lässt das Angebot der Relianz AG keine Kundenwünsche offen. Spezialisiert auf den internationalen Grosshandel mit Verpackungen, importiert das Schweizer Familienunternehmen seit 1945 Produkte aus Asien und vertreibt diese in ganz Europa. Dabei ist ein Höchstmass an Agilität gefordert. Individualität und Flexibilität zeichnen nicht nur das Sortiment aus, sondern auch die seit 15 Jahren im Einsatz stehende, «sackstarke» ERP-Plattform von Opacc. Hier spielt die Cloud heute eine zentrale Rolle und sorgt für grenzenlose Verbindungen.

>> Christian Bühlmann | schmid + siegenthaler consulting gmbh

Dass man bei der Relianz AG die Katze nicht im Sack kauft, beweist die 75-jährige Erfolgsgeschichte des traditionellen Schweizer Familienunternehmens. Spezialisiert auf den europaweiten Grosshandel von Schüttgutverpackungen (Big Bags, Säcke, Tragtaschen) sowie Naturfasergewebe, Garne und Rohwolle für Landwirtschaft, Industrie und Gewerbe, setzt man die strategischen Schwerpunkte heute gezielt auf Verkauf, Marketing und Logistik. Wenn es um Qualität, Herstellung und Material von Sackverpackungen geht,

können sich die Kunden auf das umfassende Fachwissen der Relianz AG verlassen. Und zwar mit gutem Gewissen: Die massgefertigten und individualisierten Produkte werden durch asiatische Partnerfirmen hergestellt, deren Einhaltung sozialer und ökologischer Standards streng kontrolliert wird.

Heute beschäftigt die Relianz AG an ihrem Firmensitz im zürcherischen Bonstetten sowie in den Filialen in Frankreich, Italien, Österreich und Deutschland über dreissig Mitarbeitende.

Ausgangslage

Blättert man in der Firmengeschichte der Relianz AG, stösst man auf folgenden Eintrag: «Mitte der 80er-Jahre kam ein Telefax dazu und löste den Telex ab. Anfangs der 90er-Jahre wurde das PC-Netzwerk eingerichtet und ab dem Jahr 2000 hatte jeder Mitarbeiter eine eigene E-Mail-Adresse und direkten Zugang zum Internet. Ab diesem Zeitpunkt ging es Schlag auf Schlag. Mit der Einführung der integrierten EDV-Lösung (!) im Jahr 2005 verschwanden nach und nach Papier und Drucker aus dem Büroalltag.» Mit dieser EDV-Lösung war das ERP-System von Opacc gemeint. Die Software von damals ist noch heute im Einsatz, allerdings in laufend erneuerter Form. Zwischen dem Beginn der langjährigen Partnerschaft und heute liegen ganze digitale Zeitalter, erklärt Andreas Engeler, CEO Marketing/ Products & Logistics bei Relianz: «Aus den Anfängen ist eine kompakte, benutzerfreundliche, effiziente und mehrheitlich wartungsfreie Lösung geworden, welche dank der Cloud überall ohne grossen Infrastrukturaufwand eingesetzt werden kann.»

Ziele

Im Laufe der Zeit wurden die Ziele beim Einsatz der Lösung von Opacc über die letzten 15 Jahre laufend den aktuellen Gegebenheiten angepasst. Insgesamt ist man sich bei der Relianz aber von Anfang an dem Grundsatz treugeblieben, möglichst eine einzige, integrierte Lösung für alle Prozesse und Mitarbeitende einzusetzen. Mit Opacc hatte man damals eine Software gefunden, welche diesen Grundsatz über all die Jahre unterstützt hat und keinen Anlass für einen Wechsel bot. Die jeweiligen Ziele mögen sich geändert haben, Opacc ist geblieben. Richtig spannend wurde es allerdings, als mit der Verfügbarkeit von



Die Cloud-Lösungen von Opacc sorgen bei Relianz AG dafür, dass das Unternehmen auch in Zukunft erfolgreich abheben kann.

Cloud-Anwendungen ein Paradigmenwechsel in der IT eingeläutet wurde. Damit stand plötzlich nicht mehr nur die Funktionalität einer Lösung im Vordergrund, sondern auch die Technologie bzw. das Betriebsmodell. Aufgrund der weltweiten Vernetzung der Relianz AG versprach die Cloud ideale Voraussetzungen für die Nutzung eines ERP-Systems.

Vorgehen

Die Zusammenarbeit mit Opacc wurde seit 2004 laufend weiterentwickelt. Aufbauend auf Opacc Enterprise Shop und Opacc Enterprise CRM wurden ursprünglich manuelle Prozesse sukzessive digitalisiert. Umgesetzt und unterstützt wurde die Entwicklung von der Geschäftsleitung der Relianz AG unter Einbezug von internen Fachverantwortlichen und in Zusammenarbeit mit den Opacc Projektleitern. Heute verfügt man über einen sehr hohen Digitalisierungsgrad, welcher nach anfänglichen Schwierigkeiten auch bei den alteingesessenen Mitarbeitenden bestens funktioniert. Bei neuen wurde das System von Anfang an akzeptiert und als fortschrittlich gelobt, so Andreas Engeler. Es zeigt sich, dass das Unternehmen bei der Mitarbeitersuche heute ganz

andere Fähigkeiten berücksichtigen muss als noch vor ein paar Jahren – das traditionelle kaufmännische Handelsgeschäft ist mehrheitlich digitalisiert. Heute brauchen man bei der Relianz AG keine «Verwalter» mehr, sondern immer mehr innovative, digital affine Marketing- und Verkaufsleute, welche den Markt bearbeiten und hochkomplexe Abläufe und Projekte betreuen. «Die Rahmenbedingungen, um in unserem Unternehmen zu arbeiten, sind insgesamt deutlich anspruchsvoller geworden, da wir praktisch keine «Basisjobs» mehr anbieten haben», macht Andreas Engeler deutlich.

Lösungskonzept

Ein Blick in die gegenwärtige IT-Landschaft bei Relianz zeigt, dass der Lösungsumfang von Opacc inzwischen in eine innovative, agile Plattform transformiert wurde, die sich durch einen sehr hohen Individualisierungsgrad auszeichnet. Im Frühjahr 2019 wurde der In-house-Betrieb der serverbasierten Lösung umgestellt und danach als Cloudsystem betrieben. Dadurch läuft Opacc ERP in einem hochsicheren Rechenzentrum und ist an 7 x 24 Stunden verfügbar. Das System kann überall

genutzt werden – sei es im Home-Office, in den Filialen oder durch die Partner. Dank der Opacc Cloud Services und Web Applications konnten alle Prozesse auf das Notwendige reduziert werden. Die Anwendungen ermöglichen eine gezielte Benutzerführung, erklärt Andreas Engeler: «Die Weblösung erlaubt es uns, jeder User-Gruppe genau das anzuzeigen, was sie braucht. Dies ermöglicht es, dass unsere Lieferanten in Asien den von ihnen benötigten Bereich nutzen und direkt auf Opacc zugreifen können. Dadurch können sie gewisse Arbeiten direkt im System erledigen, statt aufwendige Mails zu schreiben.» Opacc ERP agiert heute als zentrale Plattform für den Informationsaustausch, die Angebots- und Auftragsbearbeitung sowie die Prozessabwicklung zwischen Mitarbeitenden im Aussen- und Innendienst, bei Lieferanten, Partnern und Kunden. Opacc Enterprise Shop sorgt als elektronischer Sortimentskatalog für die Visualisierung der einzelnen Produkte und die Anzeige von Preisen, Detailinformationen und Verfügbarkeit.

Fazit

Dass man bei Relianz seit 15 Jahren ununterbrochen auf Opacc setzt, hat laut Andreas Engeler viel mit der ständigen Weiterentwicklung des Systems zu tun: «Die Anwendungen werden permanent weiterentwickelt und orientieren sich an den neuesten Technologien, aber auch an den unternehmerischen Anforderungen und den Bedürfnissen der Anwender. Für uns als KMU ist der IT-Aufwand zwar nicht unerheblich, aber wir betrachten diesen als Investition in die Prozessoptimierung und Kostensenkung. In diesem Sinn bietet uns Opacc einen langfristigen Investitionsschutz.» Dank der digitalen Plattform von Opacc sind alle benötigten Informationen zu Produkten, Kunden, Aufträgen und Transporten jederzeit und überall verfügbar. Alle nutzen die gleichen Daten, was das Unternehmen insgesamt schneller, kompetenter und international konkurrenzfähig in einem hartumkämpften Marktumfeld macht. <<

Anwender-Tipp

«IT-Entwicklung ist ein laufendes Projekt, das nie abgeschlossen ist. Um den digitalen Anschluss nicht zu verlieren, braucht es ein dynamisches System, welches sich laufend an den Marktverhältnissen, KMU-Anforderungen und Anwenderbedürfnissen orientiert.»

Andreas Engeler, CEO Marketing/ Products & Logistics, Relianz AG

Erfahren Sie...

... wie die Umstellung von einer inhouse betriebenen Serverlösung in die Cloud gelingt.

... weshalb sich die Investition in ein langlebiges ERP-System lohnt.

Das Projekt

Anwender:	Relianz AG 8906 Bonstetten www.relianz.ch
Mitarbeiter:	33
User:	24 Opacc ERP 38 Opacc Enterprise CRM
Branche:	Grosshandel
Thema:	ERP, CRM, Online-Shop
Anbieter:	Opacc Software AG 6023 Rothenburg LU www.opacc.ch
Lösung:	Opacc ERP, Opacc Enterprise CRM, Opacc Enterprise Shop, Opacc OXAS DMAS

