



Schnell mal Daten integrieren

Sanitärprodukte-Hersteller Globe Union Germany freut sich über deutlichen Effizienz-Gewinn

Wer in deutschen Baumärkten wie Hornbach oder Bauhaus nach Bad- und Küchenarmaturen, Handbrausen, Badkeramik und Badaccessoires sucht, findet dort oft Produkte von Lenz Badekultur. Die seit 1930 bestehende Marke gehört heute zur Globe Union Germany GmbH & Co. KG, deren Muttergesellschaft Globe Union einer der weltweit größten Anbieter von Sanitär-Produkten mit über fünf Millionen Quadratmetern Fertigungs-, Montage- und Verteilungseinrichtungen auf drei Kontinenten und in neun Ländern ist. Die Produkte sind unter mehr als einem Dutzend Firmenmarken in mehr als 30 Ländern verfügbar. Dazu zählen auch viele Eigenmarken von Baumärkten, die in den Märkten selbst und über die Online-Shops der Baumärkte vertrieben werden. Kein Wunder also, dass Datenanbindungen, mit denen etwa Bestellungen, Lieferscheine und Rechnungen ins hauseigene ERP integriert werden, eine wesentliche Rolle für eine schlanke und effiziente Logistik sowie für einen reibungslosen und kundenorientierten Warenversand spielen.

Für die saubere Datenabwicklung von mehr als 500 Kunden trägt IT-Chef Roland May bei Globe Union Germany die Verantwortung. Eine einfach zu bedienende, transparente, schnelle und flexible Lösung stand für ihn deshalb im Vordergrund, als er sich im Juni 2015 für eine neue Software zur Datenintegration interessierte. „Wir hatten seit vielen Jahren WinELKE von Seeburger im Einsatz. Aber die Begrenzung der Zeichenzahl pro Feld machte uns bei Namen und Straßen immer wieder zu schaffen“, beschreibt May den Ausgangspunkt. „Ohne Hausnummer oder mit nicht ausgeschriebenen Namen kommt es zu Fehllieferungen – das wollten wir vermeiden.“ May ließ sich unterschiedliche Produkte präsentieren und



anbieten. Doch die Globe Union-Zentrale in Manchester bestand zunächst darauf, die Hauslösung WeSupply zu übernehmen. „Die haben in acht Monaten noch nicht einmal das Mapping hinbekommen“, wundert sich der IT-Chef noch heute. „Und uns dafür eine Rechnung gestellt, die mehr als doppelt so hoch war wie die gesamten Anschaffungskosten für Lobster_data.“

Acht Monate? Fünf Stunden!

Als May schließlich das OK seiner Zentrale für Lobster_data erhält, geht alles sehr schnell. „Um das Mapping erstmalig zu erstellen, benötigten wir dann dank Lobster fünf Stunden. Und es funktionierte auf Anhieb. Außerdem konnten wir gleich das Rechnungsprotokoll integrieren“, freut sich May und fasst zusammen: „Ich bin sehr happy damit.“ Zudem konnte May gleich weitere Probleme auf der Basis von Lobster_data mit beheben. So hat die eigene ERP-Software noch kein integriertes EDIFact-Modul. Die ankommenden Daten müssen also von EDIFact ins ERP integriert werden – mit Lobster_data kein Problem. Und auch die Neuanlage von Kunden funktioniert heute schnell und transparent. May: „Ich nutze ganz einfach einen schon bestehenden Auftrag und verwende diesen als Vorlage. Das geht schnell und funktioniert intuitiv.“

Da Lobster_data bei Globe Union Germany auf einem eigenen Rechner läuft, funktioniert das System unabhängig von Leistungsabfragen anderer Software. „Wir haben feste Übertragungszeiten für alle Kunden und die Abfrage der Aufträge, die wir über die Online-Shops unserer Kunden erhalten, läuft im Stundentakt. Mit Lobster_data haben wir hier einen extrem stabilen Daten-Integrator, der unser Netz kaum belastet und mit dem wir unseren Kundenservice gewährleisten können.“

Viel Arbeitszeit gespart

Roland May freut sich zudem über gewonnene Arbeitszeit: „Wenn wir früher einen neuen Kunden eingepflegt haben, hat das mit Programmieren, Testlauf und Ausprobieren schon mal zwei Tage in Anspruch genommen“, erläutert der IT-Chef. „Heute schaffen wir das alles in allem in nicht einmal drei Stunden.“ Gründe dafür liegen laut May vor allem in der übersichtlichen und intuitiv bedienbaren Oberfläche: „Ich sehe auf meinem Bildschirm auf der einen Seite die Eingangsdaten und auf der anderen Seite das, was wir bei der aktuellen Einstellung erhalten. Da viel vordefiniert ist, passt das meiste. Der Rest ist dann mit Drag and Drop schnell angepasst.“ Für Globe Union und für Roland May hat sich die Investition gelohnt. „Klar: Ich würde Lobster_data wieder kaufen“, ist sich der IT-Chef ganz sicher.



Über Globe Union

1979 gegründet, gehört das Unternehmen mit Hauptsitz in Taichung, Taiwan heute zu den weltweit größten Anbietern von Sanitär-Produkten. Rund 5.500 Mitarbeiter beschäftigt Globe Union weltweit, darunter mehr als 500 Ingenieure und Techniker. Zum Unternehmen gehören sieben Fabrikstandorte, elf Vertriebsgesellschaften, zehn Vertriebszentren und vier Flagship Stores. Seit 1999 ist Globe Union an der Börse in Taiwan gelistet. Das Unternehmen besitzt mehr als 800 Patente. Und jeden Tag werden im Schnitt drei neue Produkte eingeführt.