

Sollte diese E-Mail nicht einwandfrei zu lesen sein, bitte [hier](#) klicken.



Liebe Leserinnen und Leser,

Kundenbeziehungen managen: die HPC AG informiert Sie heute über neue Möglichkeiten für Ihr CRM als SaaS-Lösung oder Ihren sicheren CRM-Releasewechsel mit unserem Tool SRW.

Zwei aktuelle Projekte zeigen Ihnen, wie Sie gemeinsam mit HPC Ihr Lager effizienter machen können.

Oder lernen Sie die HPC und HPC-CAS Solutions persönlich kennen: beim nächsten SAP Logistiktage in oder beim DSAG-Kongress (21.-23.09.2010) in Nürnberg.

Wir wünschen Ihnen viel Spaß beim Lesen und Informieren.

Ihre HPC AG & HPC-CAS Solutions GmbH

Kontakt: Marketing@HPC.de

Inhalt

- **DSAG-Kongress: Die HPC-CAS Solutions stellt aus**
- **Techtronics Industries TLC GmbH - von mobiler Lagerlösung überzeugt**
- **Jede Menge WM-Power für REpower-Systems**
- **Artikel in der S@pport: Flotter in die Gänge**
- **CRM aus der Steckdose**
- **Sicherer Releasewechsel für SAP CRM**
- **Nachlese: erfolgreicher Logistiktage**
- **PBS-Infotage**

DSAG-Kongress: Die HPC-CAS Solutions stellt aus

Vom 21. bis 23. September findet dieses Jahr der DSAG-Kongress im CongressCenter in Nürnberg statt. Auch die HPC-CAS Solutions GmbH ist wieder als Aussteller vertreten.

Informieren Sie sich über die Möglichkeiten der einfachen und effizienten Gestaltung einer **One-Step ERP-Transformation** mit den Tools der [HPC-CAS Solutions](#).

Ein praktisches Beispiel stellt am Dienstag, den 21.09. um 17:15 Uhr, unser Kunde, die ERGO Versicherungsgruppe, vor. Das Thema: „Verschmelzung von Buchungskreisen im Konzern – performant und aufwandsarm mit innovativem Migrationsansatz und OLAP-gestützten Abgleichsverfahren“.

Wir laden Sie herzlich zum Vortrag ein und freuen uns über Ihren Besuch an unserem Stand.

Vereinbaren Sie einen Beratungstermin!

Kontakt: Marketing@HPC.de

[Download Vorankündigung DSAG-Jahreskongress](#) » (Typ, Größe)

Von mobiler Lösung überzeugt – Techtronic Industries ELC GmbH kommissioniert nun auch mobil

Elektrowerkzeuge und Gartengeräte: Das ist die Welt der [TTI Group](#), die Marken wie AEG, Milwaukee, Ryobi, Homelite u.a. vereint. Die Tochtergesellschaft Techtronic Industries ELC GmbH (TTI) ist Distributions- und Logistikkdienstleister der Gruppe und führte bereits vor zwei Jahren in ihrem Fertigwarenlager mobile Lösungen im internen Warennachschub und bei der Einlagerung ein.

Ein Konzept, das überzeugt hat: Aktuell rüstet das Unternehmen mit einer mobilen Kommissionierlösung nach und holte sich dazu wieder die Beratungskompetenz der HPC, die TTI schon seit mehreren Jahren in [SAP-Logistik](#) und [-Lagerthemen](#) berät, ins Haus.

Der erste Auftragsstyp der Kommissionierung, der über 65 Prozent der Kundenaufträge umfasst, ist nun im Logistikcenter Schwieberdingen mobil umgesetzt. Nach den ersten guten Erfahrungen wird im Run Up-Prozess der Anteil der Kommissionierungen mit der mobilen Lösung konsequent gesteigert.

Kommissionierleitstand für perfekte Übersicht und individuelle Lagerprozesssteuerung

Ein individuell konfigurierbares Tool, das sich in der Praxis bereits bewährt hat, ist der [HPC-Kommissionierleitstand](#) zur Lagersteuerung und –überwachung. Hier werden bei der Transportauftragserstellung alle für den Kommissionierprozess relevanten Transportaufträge abgelegt. Dies sorgt bereits für Übersicht, aber der Clou: Kommissionieraufträge, die den Mobilten Datenerfassungsgeräten (MDEs) zugewiesen sind, werden wegeoptimiert und auftragsübergreifend zu Wegelisten zusammengefasst. Dies spart schlicht Zeit bei der Kommissionierung, da mehrere Aufträge gleichzeitig abgearbeitet werden.

Volle Flexibilität bleibt dennoch erhalten: Der Lagerleiter kann zu jeder Zeit im HPC-Kommissionierleitstand sehen, welchen Status ein Auftrag hat und wer diesen bearbeitet. Sind besonders wichtige Aufträge dabei, so kann der Lagerleiter die Prioritätsstufe der Lieferung erhöhen. Dieser Auftrag wird nun für die Kommissionierung vorrangig auf dem MDE angezeigt und somit beschleunigt abgearbeitet.

Komfortables Kommissionieren steigert die Qualität

Auf den MDEs erhält der Kommissionierer bei Beginn eine Zusammenfassung seiner Wegeliste. Dabei wird ihm auch vorgeschlagen, wie viele und welche Kommissionierbehälter er dazu benötigt. Beim Picken wird angezeigt, in welchen Behälter die kommissionierte Ware gelegt werden muss. Ist die Wegeliste abgearbeitet, werden die Boxen auf entsprechenden Packplätzen abgestellt.

Beim kompletten Vorgang werden die relevanten Informationen zu 100% qualitätsgesichert bzw. verglichen, indem der Kommissionierer sowohl Lagerplatz, als auch Kommissionierbehälter und das Material abscannt und sofort Rückmeldung erhält, wenn eine der Positionen so nicht

vorgesehen ist - eine simple wie auch höchstmögliche Qualitätskontrolle im Kommissionierprozess.

Ein weiterer Vorteil: Die Warendaten sind im SAP stets aktuell, da bereits beim Quittieren der Picks die Warenentnahme im SAP bestätigt wird. Die Aktualität aller Daten bringt auch im Lager selbst Vorteile, da die Lagerplätze bestmöglich ausgenutzt werden können. Freigewordene Lagerplätze fließen umgehend in das System ein und können sofort neu belegt werden.

Die handliche Lösung mit mobilen Scannern wurde im Lager gut akzeptiert, auch aufgrund der einfachen und übersichtlichen Benutzerführung und der optimierten komfortablen Wegeführung. In der Ausbaustufe sind weitere Auftragstypen vorgesehen, um die Effizienz der Kommissionierung weiter zu steigern. Insgesamt eine gute Lösung, die die Abläufe enorm optimiert und die Geschwindigkeit gesteigert hat.

Kontakt: Marketing@HPC.de

Jede Menge WM-Power für REpower Systems

Einführung der neuen SAP Warehousemanagement-Lösung erfolgreich abgeschlossen

Eine einheitliche Form der Lagerverwaltung, der Lagerverwaltungsobjekte, einheitliche Prozesse, globale Ein-/Auslagerstrategien und geringer Wartungsaufwand: Das waren die Ziele der [REpower Systems AG](#), Anbieter für Windenergieanlagen aus Hamburg. Die Lösung: Einführung des neuen SAP-Warehouse Management (WM) in den Produktionslagern des Windkraftspezialisten.

Für die Umsetzung holte der langjährige Beratungspartner von REpower, die PTS Group, den SAP Logistik-Spezialisten HPC AG mit ins Boot. Eine Lösung sehr nah am Standard war gewünscht und die HPC setzte dies um. So schöpften die HPC-Berater die Potentiale des SAP-Standards im Warehouse Management durch das Customizing im WM von SAP ECC 6.0 voll aus und verzichteten auf AddOns und teure Zusatzentwicklungen.

Neueinführung WM und RollOut

Über die zu versorgenden Standorte entschied man sich für die Entwicklung des Prototyps am Standort Bremerhaven, wo mit diesem Projekt WM komplett neu eingeführt wurde. Die völlig neue Lösung wurde mustergültig aufgebaut, deren Customizing anschließend gleichzeitig in die Standorte Husum und Trampe übertragen und geringfügig angepasst. Dabei steckte die Herausforderung im Detail: gleich acht verschiedene Lagertypen wurden für die Bedarfe von REpower angelegt, z.B. Hochregal-, Gefahrenstoff-, Frei- oder Blocklager, wobei allen Standorten auch neue Lagerplätze angelegt und die Lagerstrukturen angepasst wurden.

Lagerleitstand zur komfortablen Übersicht

Zur Verbesserung der Übersicht und Steuerung wurde ein Lagerleitstand mit SAP-Standard-Mitteln eingerichtet. So ist der Status der Transportaufträge, von Schnittstellenlagertypen und vielen anderen SAP-Logistikobjekten jederzeit transparent nachvollziehbar und der Lagerleiter hat eine schnelle Möglichkeit, Probleme gezielt zu beheben.

Im Ergebnis ein effizientes System, mit dem die REpower Systems AG seit Ende April für die nächsten wirtschaftlichen Schritte gut gerüstet ist.

Kontakt: Marketing@HPC.de

Flotter in die Gänge

Einen Artikel zum mobilen Staplerleitsystem mit Lagerleitstand veröffentlichte die HPC AG in der Mai-Ausgabe der S@pport. Lesen Sie auf Seite 38/39 wie unser Kunde TTS Tooltechnic Systems seine hochgesteckten Ziele in der Lageroptimierung mit mobilen Lösungen erreicht hat.

Den Artikel finden Sie alternativ unten zum Download.

Wir wünschen viel Spaß beim Lesen!

Kontakt: Marketing@HPC.de

Download : Sonderdruck S@pport » (Typ, Größe)

CRM aus der Steckdose

CRM zum Wettbewerbsvorteil nutzen – systematische Begleitung und Nachverfolgung der Kundenprozesse und Kaufentscheidungen sind die Voraussetzung für optimale Kundenbeziehungen.

Die [PTS Group](#) hat eine CRM-Lösung für den Mittelstand auf SAP-Basis entwickelt, die Sie bei Kundenbeziehungsmanagement, Salesprozessen und zielgerichteten Marketingmaßnahmen unterstützt. Das Stichwort heißt: „Software as a Service“. Sie beziehen Ihr CRM-System mit überschaubaren Lizenzkosten, ohne lange Realisierungszeiten und ohne aufwendige Hardwarebeschaffung.

Aus vier individuell zusammenstellbaren Standardpaketen wählen Sie Ihre passende Lösung. So können Sie Ihre Kundenbeziehungen in den Bereichen Kundenmanagement, Marketing, Sales und Service bestmöglich gestalten.

Neben der Option Kunden- und Interessentendaten einfach zu verwalten, besteht die Möglichkeit einer Outlookintegration, so dass Sie z.B. Kundentermine synchronisieren können.

Ihr Salesteam kann mit „CRM aus der Steckdose“ Leads und Opportunities komfortabel managen, den aktuellen Status einsehen, pflegen und hat zur Terminvorbereitung alle relevanten (Kontakt-) Daten zur Hand.

Zur Leadgenerierung können Sie E-Mail-Marketingkampagnen starten und Ihre Kunden mit personalisierten Mailings ansprechen.

Einfach, komfortabel und effizient – das ist die CRM-Lösung der PTS Group – Ihr individuelles Dienstleistungspaket.

Zur PTSGroup

Download: CRM aus der Steckdose » (Typ, Größe)

Sicherer Releasewechsel für SAP®CRM

Die [HPC-CAS Solutions](#), Spezialist für System Landscape Optimization, hat ihr bewährtes Tool SRW (System Reorganization Workbench) für Ihren CRM-Releasewechsel erweitert.

Besonders interessant ist dies für Kunden, die auf die aktuelle CRM 7.0-Release umsteigen möchten, denn die Workbench wird nun mit einem spezialisierten Paket "Unterstützung CRM-Releasewechsel" ausgeliefert und das CRM-Upgrade so enorm erleichtert. Vordefinierte Objekte sowie alle notwendigen Schritte für die Reorganisation Ihrer kundenspezifischen Erweiterungen sind in dem Paket enthalten. Sie werden sicher durch alle erforderlichen Anpassungen geführt und arbeiten Schritt für Schritt die Definition Ihrer SRW-Objekte anhand einer hierarchischen Baumstruktur ab. Im Anschluss werden die definierten Arbeitsschritte per Knopfdruck ausgeführt.

Sie wünschen einen komfortablen und schnellen CRM-Releasewechsel mit schneller Bereitstellung der Daten, einfachem Einbezug kundeneigener Tabellenerweiterungen, minimaler Downtime und vielen weiteren Vorteilen?

[Sprechen Sie uns an!](#)

Kontakt: Marketing@HPC.de

Download: SRW für CRM » (Typ, Größe)

Nachlese: Erfolgreicher Logistiktag

Wieder können die [HPC AG](#) und ihr Partner [Mobisys GmbH](#) auf einen spannenden und erfolgreichen Logistiktag zurückblicken.

Am 18.05.2010 trafen sich ca. 50 Teilnehmer im Heidelberger nh Hotel mit unseren Experten, um neue Möglichkeiten im Bereich der Lager-Logistik zu entdecken.

Informiert wurden unsere Gäste über neue Potentiale zur Vereinfachung der logistischen Prozesse mit Datenfunk, RFID und der effizienzsteigernden Pick-by-Voice Lösung. Unser Kunde Carl Stahl GmbH berichtete von seinen Erfahrungen: sie haben die Mobisys-Lösung schon seit ca. drei Jahren im Einsatz und betreiben und erweitern diese inzwischen eigenständig.

Ein zusätzlicher Themenschwerpunkt war die mobile Lagerlösung mit dem HPC-Lagerleitstand und Wegeoptimierung für eine neue Erweiterung des effizienten Lagermanagements.

Im Anschluss an die Vorträge nutzten die zufriedenen Teilnehmer die Gelegenheit, mit den Profis von HPC und Mobisys über das Gehörte zu diskutieren und Erfahrungen auszutauschen.

Melden Sie sich hier an, um zum nächsten Logistiktage eingeladen zu werden!

Die Vorträge zum Download

Kontakt: Marketing@HPC.de

PBS-Infotage

Am 8. und 9. Juni 2010 fanden im Mannheimer Dorint-Hotel die PBS-Informationstage statt, an denen sich die HPC auch dieses Jahr gerne wieder als Aussteller beteiligte.

Interne und externe Experten referierten am ersten Veranstaltungstag über ILM und zeigten in diesem Zusammenhang die Bedeutung der Archivierung auf.

Für die Archivierung setzen wir, die HPC, schon seit Jahren auf die zertifizierten Add Ons der PBS und haben bereits zahlreiche Projekte mit dem zuverlässigen Partner und der bewährten Software umgesetzt.

Weitere Neuerungen stellte die PBS am zweiten Tag im CBW-Workshop vor. Das Zusammenspiel von Unternehmensdaten, Data Warehouse, Nearline-Storage-Lösungen und deren Unterstützung durch PBS Add Ons standen hier im Mittelpunkt.

Für Ihr Archivierungsvorhaben: [kontaktieren Sie uns!](#)

Kontakt: Marketing@HPC.de

Kontakt / Impressum:

HPC AG

Multring 28

69469 Weinheim

Tel.: +49 (6201) 9495 - 0

Fax: +49 (6201) 9495 - 95

www.HPC.de

sap@kompetenz.nutzen

Sitz der Gesellschaft: Multring 28, 69469 Weinheim; Registergericht Mannheim HRB 432550;

Vorstand: Stefan Lohnert (Sprecher), Cornelia Wolff; Vorsitzender des Aufsichtsrates: Josef Heck

SAP, SAP NewGL, SAP ECC, SAP ERP sind eingetragene Marken der SAP AG in Deutschland und in vielen anderen Ländern weltweit.

Hat Ihnen unserer Newsletter gefallen und Sie kennen jemanden, der sich auch für die Inhalte interessieren könnte? Dann empfehlen Sie uns doch einfach weiter!

NEWS, ANREGUNGEN, KRITIK, LOB

Wenn Sie Neuigkeiten haben, die wir im Newsletter über ihre Branche veröffentlichen sollen, wenn Sie Anregungen haben, Kritik oder Lob äußern wollen, mailen Sie uns einfach:

Kontakt: Marketing@hpc.de

© 2010. Für den Inhalt des Newsletters ist die HPC AG verantwortlich.

[Newsletter im Browser anzeigen](#) | [Newsletter abbestellen](#)