

case history



Firmenname

RAAP TRADING SRL

Produktbereich

Vertrieb von Haushalts- und Körperpflegeprodukten

Menschen

32 Mitarbeiter

Kunden

Über 2.800 Kunden

Webseite

www.raaptrading.it

RAAP TRADING

Your best business partner

Raap Trading S.r.l. ist ein Import-/Exportunternehmen, das sich auf die nationale und internationale Vermarktung und den Vertrieb von Toilettenartikeln, Haushalts- und Körperpflegeprodukten spezialisiert hat.

Die Lösungen von Replica Sistemi

- WMS StockSystem
- ERP Microsoft Dynamics Business Central 2014

Integrierte Technologien:

- Voice Honeywell Vocollect A730X
- Barcode-Scanner Terminals CK65 Long-Range

ReplicaSistemi

ZUCCHETTI

case history

Kundenbedürfnisse

STRUKTUR

Raap Trading ist im B2B-Handel im Toilettenartikelsektor tätig und arbeitet in drei Bereichen:

- Import/Exporthandel, hauptsächlich in Europa;
- territorialer Vertrieb über Vertretungen;
- die Rolle von CEDI, dem Vertriebszentrum für die angeschlossenen Verkaufsstellen.

Es handelt sich um ein junges Unternehmen, das sich seit 2011 stark und stetig entwickelt.

In 10 Jahren konnte Raap Trading dank seines Wachstums von einem 420 Quadratmeter großen Lager, das vollständig manuell betrieben wurde, zu einer weitaus beeindruckenderen Logistikstruktur übergehen:

- 10.000+ QM Lagerfläche;
- 15.000 Palettenplätze;
- 26 Be-/Entladedocks;
- 5.000+ ausgelieferte Aufträge pro Jahr.

Die Optimierung des Zeit- und Ressourcenmanagements bei der Vorbereitung und Auslieferung von Aufträgen steht im Mittelpunkt des Geschäftsmodells von Raap Trading, das sich mit seinem Marktauftritt von seinen Partnern und Konkurrenten unterscheidet:

- Konzentration auf die Suche nach dem günstigsten Angebot und nicht auf die Menge und Vielfalt der Produkte;
- reduzierte Personalressourcen;
- sehr geringe Lagerkapazität im Vergleich zum Branchendurchschnitt (ca. 2.000 Artikel).

LOGISTIK-BEDÜRFNISSE

Aufgrund des exponentiellen Wachstums der Firma entstand die Notwendigkeit, in die Digitalisierung und Standardisierung von Prozessen zu investieren.

In der Vergangenheit war es bei Nachfragespitzen oft notwendig, einen zusätzlichen Tag in der Woche zu öffnen und Mitarbeiter zu Überstunden zu verdonnern, um mit den Bestellungen Schritt zu halten.

Die **Optimierung des Zeit- und Ressourcenmanagements** bei der Vorbereitung und Lieferung von Aufträgen ist für das Unternehmen von entscheidender Bedeutung.

Für das Projekt wurden zwei Hauptziele festgelegt, sowohl für die logistischen als auch für die administrativen Prozesse:

- Maximierung der **Geschwindigkeit**;
- Maximierung der **Effizienz**.

Das Projekt

ZIELE

Raap Trading hat sich für die Zusammenarbeit mit Replica Sistemi entschieden, um zwei Softwarepakete zu implementieren:

- **StockSystem WMS**, integriert mit Handheld-Terminals und **Voice-Picking-Technologie**, für die Verwaltung der Lagerlogistik;
- **Microsoft Dynamics BC ERP**, um die Arbeit der Unternehmensressourcen zu beschleunigen und effizienter zu gestalten.

case history

WARUM REPLICA SISTEMI

"Bei einer Marktuntersuchung hat sich Replica Sistemi als die bestmögliche Lösung in Bezug auf die Effizienz erwiesen.

Wir waren einerseits von den Kenntnissen und der Erfahrung in unserem Sektor fasziniert und andererseits von dem Angebot zahlreicher Alternativen, die auf unsere Bedürfnisse und Anforderungen zugeschnitten werden konnten. Und vor allem suchten wir nach einer Unterstützung, die uns helfen würde, die Programme optimal zu nutzen.

- Marco Russo, Owner Raap Trading

PHASEN DES PROJEKTS

- Auftragsvergabe: 2021
- Kartierungs- und Analysephase
- Benutzerschulung
- Entwicklung von kundenspezifischen Funktionalitäten für das ERP
- Live-Schaltung: Januar 2022

PRODUKTFUNKTIONEN

Das **WMS** verwaltet alle Prozesse im Zusammenhang mit der Lagerlogistik, die nun vollständig automatisiert ist: vom Wareneingang über die Einlagerung, Kommissionierung und Artikelaufbereitung bis hin zum Versand der Bestellungen.

Die **Voice-Technologie** wird hauptsächlich für die Kommissionierung kleiner Artikel eingesetzt. Sie reduziert den Zeitaufwand für die Suche und Katalogisierung von Waren sowie für die Schulung neuer Mitarbeiter drastisch: Das System lernt innerhalb weniger Stunden, jeden neuen Artikel perfekt zu erkennen.

Handheld-Geräte mit Barcodelesern eignen sich dagegen für die Handhabung ganzer Paletten, die häufig von den internationalen Kunden von Raap Trading gekauft werden.

Microsoft Dynamics BC wurde eingeführt, um alle kaufmännischen Prozesse - Beschaffung, Bestellungen, Verkaufs- und Aktionslisten - und Back-Office-Prozesse - Buchhaltung, Verwaltung - zu verwalten.

Die Schnittstelle wurde in einer mehrsprachigen Version entwickelt, um die Nutzung durch internationale Kunden und Partner zu vereinfachen.

Ergebnisse

Dank der Digitalisierung wurden die Geschäftsprozesse und -gewohnheiten auf einen **modernerem und effizienteren Modus Operandi** umgestellt.

Das erste klare Ergebnis war eine **Umsatzsteigerung**: 14 % mehr als im Vorjahr.

Die Logistiker waren in der Lage, innerhalb weniger Tage nach der Einführung von StockSystem und der integrierten Technologien die ein- und ausgehenden Ströme selbständig zu verwalten, was eine **Produktionssteigerung** innerhalb der ersten zwei Monate der Nutzung der Produkte begünstigte.

Die Verwaltung von Aufträgen und Sendungen ist viel rationeller: Heute können sie das Be- und Entladen von 12-13 LKWs pro Tag verwalten, während der vorherige Tagesdurchschnitt bei 8-9 LKWs lag.

Trotz des **Anstiegs der Verkäufe und der Lagerströme** mussten weder die physische Kapazität der Anlage noch die Fixkosten, die Anzahl der Mitarbeiter oder die Arbeitsstunden erhöht werden.

case history

"Ich denke, dass dies das wichtigste Ergebnis ist, das in den ersten anderthalb Jahren der Zusammenarbeit erreicht wurde, nämlich eine bedeutende und konkrete Steigerung der Entwicklungszahlen des Unternehmens, ohne dass sich die Fixkosten in Bezug auf die eingesetzten Ressourcen verändert haben."

- Marco Russo

Nächste Schritte

Die Zusammenarbeit mit Replica Sistemi wird auf der Suche nach neuen Möglichkeiten und kundenspezifischen Entwicklungen fortgesetzt, um die Produkte voll auszuschöpfen.

Der nächste geplante Schritt ist die Erstellung von **statistischen Verkaufs- und Einkaufsberichten** über die **Power BI-Plattform**.

"Wir setzen uns selbst sehr hohe, fast grenzenlose Ambitionen. Wir brauchen Partner, die ebenfalls ständig danach streben, sich zu verbessern, zu investieren und sich in jedem Bereich des Produktionszyklus zu entwickeln. Und ich bin überzeugt, dass ich in Replica Sistemi ein Unternehmen gefunden habe, das seriös, effizient und vor allem in ständiger Erneuerung begriffen ist. Ich sehe eine glänzende Zukunft zwischen unseren beiden Aktivitäten."

– Marco Russo