

Erfolgsgeschichte

# ERP-Einführung bei ESPA Deutschland

Der deutsche Vertriebsstandort des spanischen Pumpenherstellers ESPA setzt Sage X3 zur Unterstützung sämtlicher Geschäftsprozesse ein

Soll Wasser genutzt werden, muss es vorher in irgendeiner Form bewegt werden. Hier kommt die Firma ESPA ins Spiel. Das 1962 in Spanien gegründete Unternehmen produziert und vertreibt hochwertige Pumpen und hat heute 14 Niederlassungen weltweit. Eine davon ist die ESPA Deutschland GmbH, die seit 30 Jahren ein stetig wachsendes Vertriebsgebiet erschließt. Zur Unterstützung der Geschäftsprozesse setzt man bei ESPA Deutschland Sage X3 ein. Das Besondere am Go-live der ERP-Software im Spätsommer 2020 war, dass die komplette Einführung remote ablief.



## Wichtigste Ergebnisse:

- Der gesamte ERP-Rollout fand bei ESPA Deutschland remote statt und war damit das erste digital eingeführte Sage X3 Projekt weltweit.
- Sage X3 bietet ESPA Deutschland eine bessere Vernetzung des Unternehmens im internationalen Unternehmensgefüge.
- Die Abbildung des komplizierten Preis- und Rabattsystems von ESPA Deutschland bedeutet eine erhebliche Arbeitserleichterung.

**Kunde**  
ESPA Deutschland GmbH

**Hauptstandort**  
Grammetal OS Nohra

**Branche**  
Technischer Handel

**Produkt**  
Sage X3



Sage



### **Wachstumsbranche mit internationalen Ambitionen**

Das Vertriebsgebiet von ESPA Deutschland reicht heute vom gesamten deutschsprachigen Raum bis hin zu Ländern aus Skandinavien, Benelux und dem Baltikum. Madeleine Boost, Office-Managerin bei ESPA: „Auch, wenn bei uns der Markt nie so groß war wie zum Beispiel in Dubai, so gibt es doch Entwicklungspotenzial. In Deutschland beispielsweise wird zunehmend der Pool-Markt erschlossen. Wir sind eigenständig, was unsere Strategien im Vertrieb angeht. In anderen Bereichen versuchen wir, Prozesse international anzugleichen und zu vereinfachen, vor allem mit den Produktionsstandorten Spanien und Italien. Daher haben wir uns auch entschlossen, uns hinsichtlich unserer Geschäftssoftware neu aufzustellen und uns aus unterschiedlichen Gründen für Sage X3 entschieden. Das System wird schon bei ESPA in Italien und Frankreich eingesetzt, der Mutterkonzern in Spanien soll folgen. Außerdem sind wir schon seit vielen Jahren Sage Kunde. Im alten System war es aber nicht möglich, unser kompliziertes Preis- und Rabattsystem abzubilden. Das war ein wichtiger Punkt für den Wechsel.“

### **Vollständig digitale Einführung von Sage X3**

Das gesamte Projekt bei ESPA – vom ersten Gespräch bis hin zum Go-live – lief digital ab. Teile eines ERP-Rollouts wie Implementierung und Support laufen auch im normalen Betrieb remote ab, doch bei ESPA wurden auch sämtliche Kommunikationsaufgaben auf diesem Wege abgewickelt. Madeleine Boost: „Es war überhaupt kein Problem, dass keine persönlichen Treffen stattfinden konnten. Wir arbeiten bei ESPA ohnehin gern mit den neuen Kommunikationstechniken. Gerade die Initialisierungsphase habe ich als sehr entspannt und zugleich effektiv empfunden. Wir konnten uns zwischen den Meetings mehr Zeit lassen als bei einem Präsenztermin vor Ort und konnten immer alles gut vor- und nachbereiten.“ Trotz aller coronabedingten Widrigkeiten wie Kurzarbeit, Krankheit und stagnierender Auftragslage mussten wir den geplanten Go-live Termin nur um zwei Monate verschieben.



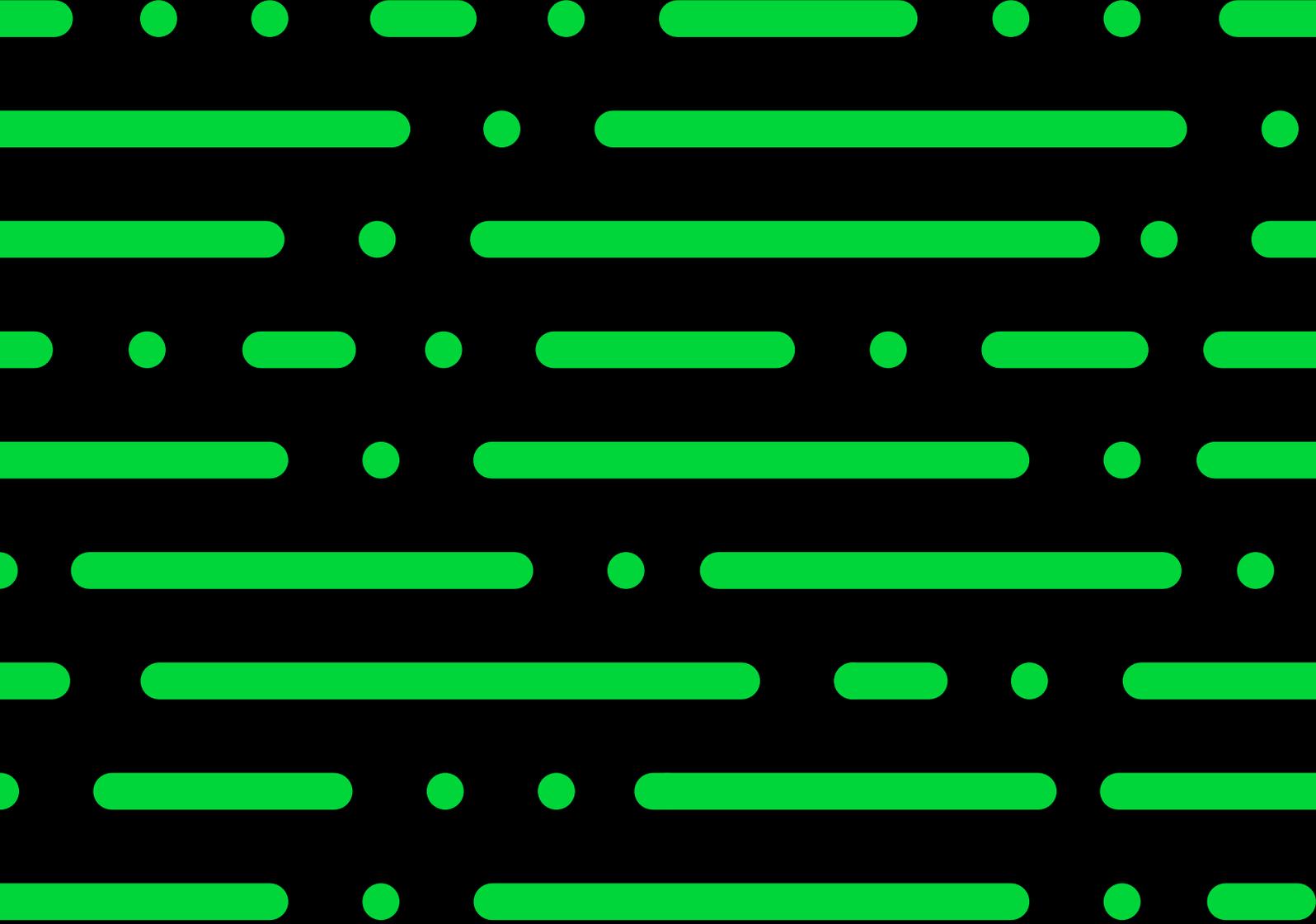
„Wir installieren derzeit die nötige Hardware wie Touch-Monitore in der Produktion oder Tablets im Wareneingang. Die Vorteile liegen auf der Hand.“

**Madeleine Boost**

Office Managerin, ESPA Deutschland

**Positives Gesamtfeedback nach Go-live**

Kurz nach Start des Live-Betriebs zieht Madeleine Boost bereits ein positives Gesamtfeedback: „Im Großen und Ganzen läuft schon alles: Bestellungen und Wareneingänge können im System generiert werden. Angebote, Lieferscheine, Rechnungen und Kommissionierscheine stehen uns zur Verfügung. Wir können nun auch unser komplexes Preissystem mit individuellen Preislisten, Staffelpreisen und Rabatten abbilden. Das macht es für uns wesentlich einfacher.“ Frau Boost rechnet nun auch mit einer erheblichen Zeitersparnis mit Sage X3: „Die Automatisierung unterschiedlicher Bereiche kann viel Zeit einsparen, wie zum Beispiel beim Kontoabgleich. Hier hatten wir bisher einen manuellen Aufwand von bis zu 250 Minuten pro Woche. Viel Zeit, die wir jetzt produktiver nutzen können. Oder auch die jährliche Konsolidierung mit dem spanischen Mutterkonzern – dieser Bereich wird mit dem neuen System einfacher und transparenter.“ Einige Todos müssen laut Madeleine Boost intern noch umgesetzt werden: „Wir installieren derzeit die nötige Hardware wie Touch-Monitore in der Produktion oder Tablets im Wareneingang. Die Vorteile liegen auf der Hand. Das Arbeiten wird papierloser, wenn die Produktionsaufträge direkt am Monitor erscheinen. Im Bereich Wareneingang entfallen doppelte Eingaben, wenn man die Ware direkt im Tablet aufnimmt und genauso ins Regal stellen kann. Das reduziert Fehler und spart insgesamt ebenfalls Zeit.“



Sage



© 2022 The Sage Group plc or its licensors. Sage, Sage logos, Sage product and service names mentioned herein are the trademarks of The Sage Group plc or its licensors. All other trademarks are the property of their respective owners.