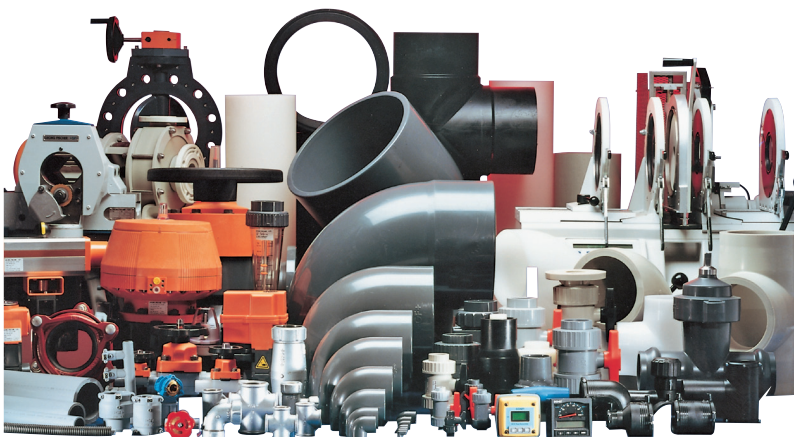


Versteht Handel als Dienstleistung: Wilhelm Sander Handel GmbH

Großhändler nutzt ALPHAPLAN-ERP



Das Sortiment von Sander umfaßt etwa 55 000 Artikel. (Foto Sander)

Der reibungslose Ablauf bei der Herstellung von Luxusfahrzeugen, Kreuzfahrtschiffen und Lebensmitteln hängt nicht zuletzt von – vermeintlichen – Kleinigkeiten ab. Ein geplatzttes Rohr, ein undichtes Verbindungsstück oder ein klemmendes Ventil können ernste Störungen und Betriebsunterbrechungen sowie große Wert- oder Imageverluste zur Folge haben.

In solchen Fällen dürfen nur erstklassige Qualitäten Verwendung finden, von vertrauenswürdigen Lieferanten – etwa von der Wilhelm Sander Handel GmbH aus Bremen. Als Spezialist für medienführende Systeme hat Sander Handel Armaturen, Verbindungselemente, Hydraulikrohre, Fittings, Roh- und Formstücke, Flansche, Bunde sowie sämtliche Rohrleitungskomponenten im Lieferprogramm. Gegründet wurde das Handelsunternehmen 1926. Die derzeitige Geschäftsstruktur besteht seit 1984. Mittlerweile gehört der Großhändler zu den wichtigsten Zulieferern für deutsche Schiffswerften, Stahlwerke, Lebensmittelhersteller und Automobilbauer, die überwiegend in Norddeutschland angesiedelt sind.

Breitgefächertes Sortiment

„Wir verstehen Handel als Dienstleistung und möchten unseren Kunden alle Einkaufswege ermöglichen“, erklärt Geschäftsführer Hartmut Hofmann die Firmenphilosophie. Die hochwertigen Produkte können direkt im Bremer Geschäft, auf Bestellung, per EDI oder in naher Zukunft mittels Webshop bezogen werden. Mit Zuverlässigkeit und einem 24 Std.-Service wurden mehr und mehr anspruchsvolle Kunden überzeugt. „Ab einer bestimmten Klientel entscheidet nicht nur der Preis, sondern der Service“, berichtet Hofmann über die Zusammenarbeit mit Großkunden. Meilensteine der Unternehmensent-

wicklung waren die EDI-Anbindung an die früheren Bremer Stahlwerke und die Entscheidung für eine breite Sortimentsstreuung bei gleichzeitiger Konzentration auf Kernpartner. Deren zehn, alle Marktführer im jeweiligen Produktsegment, beliefern Sander Handel. Etwa 55 000 Artikel von 300 Herstellern und Lieferanten können über Sander bezogen werden.

„Die EDI-Anbindung zu den Bremer Stahlwerken brachte einen unheimlichen Schub. Das führte auch zur Einführung unseres 24 Std.-Services“, erzählt Hofmann. Der nächste große Schritt erfolgte 2004 mit der Beteiligung an einem Bundeswehrauftrag. „Aus dieser bestandenen Bewährungsprobe resultierte unsere Artikelvielfalt, und unsere Umsätze haben sich erfreulich entwickelt“, so Hartmut Hofmann. Er fährt fort: „Für unsere Kernpartner hat sich der Umsatzanteil teilweise vervielfacht“.

ERP-Anforderungen

Seit 1986 wurde das COMET-System von Nixdorf eingesetzt. Ab 2001 zeichnete sich die Notwendigkeit für einen Umstieg klar ab, schließlich wurde die Weiterentwicklung von COMET eingestellt. „Wir hielten noch etwa 10 Jahre daran fest, denn COMET bot uns viele Möglichkeiten, unsere teilweise bahnbrechenden Wünsche eigenständig umzusetzen“, erinnert sich IT-Leiter Martin Schary.

„Generell waren fehlende Schnittstellen und die veraltete Technologie ein großes Manko des alten Systems. Wir suchten einen Nachfolger, der uns die modernen, technischen Möglichkeiten eröffnen und gleichzeitig unsere Bedürfnisse erfüllen sollte“, führt er weiter aus.

Entsprechend hoch waren die Anforderungen an das neue ERP-System. Die neue Lösung mußte die warenauswirtschaftlichen Standardprozesse nach



Die Bremer Wilhelm Sander Handel GmbH ist Spezialist für medienführende Systeme wie Armaturen, Rohre, Hydraulikrohre, Fittings, Roh- und Formstücke, Flansche und Bunde sowie sämtliche Rohrleitungskomponenten.

Das Sortiment umfaßt ca. 55 000 Artikel von insgesamt 300 Herstellern und Lieferanten.

Sander Handel beschäftigt derzeit 25 Mitarbeiter.

25 User Warenwirtschaft

Module: CRM, Design-Kit, Statistik, Stapelverarbeitung, RMA, Setartikel, Chargen (in Vorbereitung), TAPI, Kunden- und Lieferantenkontrakte, Barverkauf, Versandanbindung, EDI-Anbindung

Vorstellungen der Geschäftsleitung abbilden, eine gute Anbindung an die vorhandene Diamant Finanzbuchhaltung aufweisen, hochgradig flexibel, in Eigenregie anpaßbar und vor allem updatefähig sein sowie eine hohe Integrationsfähigkeit zu bereits bestehenden Systemen (u.a. EDI, Easy Archiv) besitzen. Unverzichtbar war auch die Übernahme aller Daten seit 1997.

Nach einer Grobauswahl möglicher ERP-Partner wurden drei Kandidaten zu einem Vorstellungs-Workshop eingeladen. Alle Sander-Mitarbeiter prüften an drei aufeinanderfolgenden Tagen jeweils etwa 5 Stunden die Systeme. Dann wurden gemeinsam mit den Mitarbeitern zwei „Finalisten“ für eine Testinstallation zu einem einjährigen Parallelbetrieb ausgewählt. Ein ungewöhnliches und aufwendiges Verfahren, aber sehr gründlich und entsprechend hilfreich bei der Entscheidungsfindung.

„Wir haben den ERP-Markt jahrelang beobachtet und sind sehr ernsthaft an die Umstellung herangegangen, um hinterher für Jahre Ruhe zu haben“, erklären die Herren Scharly und Hofmann dazu.

Testinstallationen

Zwei IT-Spezialisten testeten die Systeme mit Altdaten aus einem Geschäftsjahr unter Berücksichtigung zukünftiger Anforderungen. ALPHAPLAN-Vertriebsleiter Robert Lüers war ständig begleitend tätig: „Sämtliche Kernprozesse wurden simuliert und von der Geschäftsleitung und allen zukünftigen Nutzern ausgewertet.“ Masken wurden angepaßt, Formulare angelegt, spezifische Anpassungen auf der Grundlage des ALPHAPLAN-Bedienerkonzepts vorgenommen. Und gerade jenes gab bei der Entscheidung den Ausschlag: Die Flexibilität der Software, ihre Anpaßbarkeit an Unternehmens-, Abteilungs- und auch individuelle Belange überzeugten.

„Eine Rechnung ausdrucken kann jedes ERP-Standardprogramm. Aber eine Rechnung kundenabhängig mit spezifischem Barcode auszudrucken oder eine Referenznummer durch mehrere Auftragsprozesse hindurch mitzunehmen und bei bestimmten

Kunden im Ausgangsformular als Barcode erscheinen zu lassen, das kann wiederum nicht jede Software“, betont der IT-Leiter. „Die Wahl fiel auf ALPHAPLAN-ERP, da es uns neue Arbeitsabläufe ermöglicht hat“, erklärt der Geschäftsführer.

Echtstart im April 2011

Nach der Entscheidung erfolgte ein zügiger Übergang vom Test- in den Echtbetrieb. Zehn vollständige eigene Dialoge (Masken), etwa 150 angepaßte Standard-Dialoge und gut 40 Formulare wurden mit den Design-Kit-Werkzeugen angelegt.

Verbesserungen

- Easy-Archiv-Integration für die vollständig elektronische Vorgangsverwaltung. Verbindung zu externen Belegen über ALPHAPLAN-Belegnummer und Barcode. Umsetzung mittels Design-Kit durch IT-Verantwortliche bei Sander Handel.
- Vorbereitung von Lieferantendaten mit externen Werkzeugen und Einlesen über die Standardschnittstellen.
- Workflow-Verbesserungen durch ALPHAPLAN-Suchsystem.
- Vereinfachte Streckenbestellungen und Optimierung der Zusammenarbeit mit Lieferanten.
- Automatische Überprüfung von EDI-Auftragseingängen auf Rahmenverträge.
- Ca. 20 000 Artikel ständig am Lager. Zuweisung zu festen Lagerplätzen, auch innerhalb der Software. 3 000 qm Lagerfläche in 3 Lagerorte gegliedert. Das Sortiment umfaßt 258 Warengruppen.

„Alles läuft im Tagesgeschäft reibungslos“, bestätigt Martin Scharly nach zwei Jahren ALPHAPLAN-Nutzung. „Haben



IT-Leiter Martin Scharly und Geschäftsführer Hartmut Hofmann (r.)

wir früher viele Darstellungen durch Listen und technische Umwege gelöst, geht dies heutzutage eleganter mit ALPHAPLAN – beispielsweise bei der Einbindung von Dokumenten und Bildern in das Warenwirtschaftssystem. Auch die Belegverfolgung in der Warenwirtschaft war eine große Erleichterung für uns.“

Das Gesamturteil des Geschäftsführers Hartmut Hofmann fällt ebenso positiv aus: „Die bei der Entscheidung für ALPHAPLAN erhoffte Zeitersparnis von 30% kann heute bestätigt werden. Für die Zukunft stehen weitere 30% auf dem Plan. Die Software muß immer mitziehen können, weil wir uns immer etwas Neues einfallen lassen werden.“



Kontakt:



Robert Lüers (Vertriebsleiter)
 CVS Ingenieurgesellschaft mbH
 Otto-Lilienthal-Straße 10
 28199 Bremen
 Tel.: +49 421 35017-0
 E-Mail: vertrieb@cvs.de

ALPHAPLAN
 ERP 4 ■

Büro Süddeutschland:
 An der Karlsburg 2
 82319 Starnberg
 Tel.: +49 421 35017-640
 E-Mail: vertrieb@cvs.de
 Web: www.alphaplan.de