



ANWENDERBERICHT

GANZHEITLICHE, BETRIEBSWIRTSCHAFTLICHE PROZESSE FÜR UMFASSENDE SERVICES IM HANDEL

Die Gustav Schmidt GmbH & Co. KG mit Sitz in Siegen ist Spezialist für den technischen Handel mit Hydraulikkomponenten. Ihre Schwerpunkte liegen in den Bereichen Verschraubungen, Schlauchtechnik, Behälterarmaturen, Manometer, Filtertechnik, Klebetechnik, Rohre, Flanschen, Fittings sowie in der Pneumatik. Seit kurzem bietet das Unternehmen auch die Montage seiner Systeme an. Die rund 35 Mitarbeiter in fünf Niederlassungen betreuen deutschlandweit Kunden im Maschinen- und Anlagenbau, im Behälter- und Rohrleitungsbau. In 2009 feiert das Unternehmen sein 90-jähriges Jubiläum.

Die Produkte und Services von Gustav Schmidt zeichnen sich durch ein hohes Qualitätsniveau und außergewöhnliche Flexibilität aus. Diesen Anspruch kann das Unternehmen nur mit effizienten Prozessen realisieren, die durch leistungsfähige betriebswirtschaftliche IT-Lösungen unterstützt werden.

Für seine Anwendungen zur Unternehmensführung arbeitet der Handelsspezialist seit rund zehn Jahren mit ACTIWARE zusammen. Diese Kooperation bringt ihm zwei entscheidende Wettbewerbsvorteile: Zum einen ist es ACTIWARE gelungen, die Prozesse von Gustav Schmidt passgenau abzubilden und sogar zu optimieren. Zum anderen konnten durch diese umfassende Zusammenarbeit die verschiedenen Lösungen optimal aufeinander abgestimmt werden.

ERP: DIE OPERATIVEN PROZESSE MÜSSEN STIMMEN

Die Zusammenarbeit mit ACTIWARE begann im Bereich ERP. Auf der Basis von ParityERP für den Handel implementierte ACTIWARE eine umfassende Lösung für die Warenwirtschaft, das komplette Auftragswesen sowie die Finanzbuchhaltung.

Mit geringen individuellen Anpassungen erfüllt ParityERP heute die spezifischen Anforderungen von Gustav Schmidt. Dabei bleibt die Lösung stets kompatibel zur Standardversion, so dass Updates und Erweiterungen problemlos umgesetzt werden können.

„Ganz entscheidend für uns war das Thema Stücklisten“, erinnert sich Heinz-Jürgen Schulze, Geschäftsführer der Gustav Schmidt GmbH & Co. KG. „Denn für die Konfektionierung kundenindividueller Schlauchsysteme müssen wir mit variablen Stücklisten und Kalkulationen arbeiten. Hierfür realisierte

AUF EINEN BLICK

BRANCHE:

Technischer Großhandel

DIE LÖSUNGEN IM FOKUS:

- Enterprise Resource Planning
- Customer Relationship Management
- Dokumenten-Management
- Business Intelligence
- Kontinuierliche Betreuung und Weiterentwicklung

BENUTZER AKTUELL: 25

EINSATZBEREICHE:

- Marketing
- Vertriebssteuerung
- Finanzbuchhaltung und Controlling
- Einkauf
- Produktion
- Geschäftsführung

LÖSUNGEN:

- ParityERP
- ELOprofessional
- CONNECT
- AWINFORM
- ORG & IT: Excellence

BESONDERHEITEN:

- Ganzheitliche Betreuung für sämtliche betriebswirtschaftliche Anwendungen zur Unternehmensführung
- Variables Stücklistenmanagement
- Flexible Lagerhaltung nach Kanban
- Prozessoptimierung und Informationstransparenz durch DMS
- Umfassende Vertriebssteuerung mit BI
- Stetige Prozess- und Anwendungssteuerung mit ORG & IT: Excellence



„Durch die Zusammenarbeit mit ACTIWARE konnten wir mehrere strategische Themen auf eine zukunftsorientierte Basis stellen: von ERP- und CRM-Lösungen über das Dokumenten-Management bis hin zu Reporting und Analyse.“

Zudem können wir diese Prozesse stetig weiterentwickeln. In einem wettbewerbsintensiven Umfeld wie dem Handel ist dies ein entscheidender Vorteil.“

Heinz-Jürgen Schulze
Geschäftsführer



ACTIWARE ein individuelles Stücklistenmanagement, welches unsere Prozesse flexibel unterstützt.“

Die vier Niederlassungen greifen auf die zentrale ParityERP-Anwendung in Siegen zu, so dass alle Mitarbeiter mit einer einheitlichen Datenbasis arbeiten. Ein Hauptlieferant des Unternehmens ist ebenfalls an die Lösung angebunden. Das Bestellwesen kann dadurch in weiten Teilen zeit- und ressourcenfreundlich elektronisch abgewickelt werden.

FLEXIBLE LAGERÜBERWACHUNG NACH KANBAN

Lagerhaltung und Bestellungen wurden mit Unterstützung von ACTIWARE nachhaltig optimiert. Früher arbeitete man im Bestellwesen allein auf Basis kritischer Mengen. Heute nutzt Gustav Schmidt die Kanban-Methode. Bestellungen orientieren sich dabei am Bedarf der jeweiligen Verbrauchsstelle. „Anhand unserer Inventurdaten sehe ich heute eindeutig, dass sich unser Lagerwesen durch diese Prozessänderung optimiert hat“, so Schulze weiter.

EINE PASSGENAUE LÖSUNG ZUR KONTAKT- UND ANGEBOTSNACHBEARBEITUNG

Für das Kontakt- und Angebotsmanagement entwickelte ACTIWARE für Gustav Schmidt eine individuelle CRM-Lösung, mit welcher der Vertrieb seine Kunden und Kontakte effizient steuert. Mit dieser Applikation werden Kundeninformationen für Marketingaktivitäten ebenso erfasst wie Angebotsspezifika für den Vertrieb und Außendienst. Auch das Nachfassen von Angeboten wird über die Lösung gesteuert, und jedes Kundengespräch wird detailliert dokumentiert.

ARCHIVIERUNG UND DMS: UNTERNEHMENSWEITER INFORMATIONSZUGRIFF UND TRANSPARENZ

Seit 2002 setzt Gustav Schmidt auf die elektronische Archivierung und das unternehmensweite Dokumentenmanagement mit ELOprofessional.

„Mit der Einführung von ELOprofessional konnten wir uns wesentlich weiterentwickeln“, erläutert Heinz-Jürgen Schulze. „Der Aufwand für die Archivierung hat sich bedeutend reduziert. Zudem ist es heute einfach möglich, sämtliche in ELO hinterlegte Dokumente per Stichwortsuche blitzschnell zu finden. Wir erfassen in der neuen Lösung alle relevanten eingehenden und ausgehenden Belege zu unseren Aufträgen sowie alle operativen Daten aus Parity ERP: von

der Anfrage und dem Lieferantenangebot über unser Angebot bis hin zu sämtlichen mit der Bestellung verbundenen Dokumenten.“

Durch die nun komplett nachvollziehbare Prozesskette konnte Gustav Schmidt auch sein Qualitätsmanagement verbessern, denn Verantwortlichkeiten und Fehlerquellen lassen sich genau nachvollziehen.

Die Verwaltung von Materialzeugnissen erfolgt ebenfalls mit ELOprofessional. Für die Kunden von Gustav Schmidt bedeutet das eine hohe Servicequalität. „Wir können unseren Kunden jederzeit das entsprechende Zeugnis zu einer Charge ohne Zusatzkosten per Knopfdruck zur Verfügung stellen. Früher mussten wir im schlimmsten Falle ein neues Zeugnis kostenpflichtig bei unserem Lieferanten anfordern, wenn beim Kunden ein Original verloren ging.“

UMFASSENDE VERTRIEBSSTEUERUNG MIT BI

Die Einführung der Business-Intelligence-Lösung AWINFORM in 2006 brachte für das Vertriebsteam von Gustav Schmidt neue Einblicke und entscheidende Vorteile. Die leichtgängige Reporting- und Analyzelösung von ACTIWARE bietet den Außendienstmitarbeitern und Filialen fundierte Informationen, um in Verhandlungen mit Kunden jederzeit auf Basis aktueller Daten zu argumentieren. „Wir können Kunden und Umsätze heute genau analysieren. Auch die Entwicklung bestimmter Artikelgruppen lässt sich im Detail nachvollziehen. Das gibt uns eine solide Gesprächsbasis im Kontakt mit unseren Kunden“, erläutert der Geschäftsführer weiter. Dabei schätzt er die Möglichkeit, neben Standardberichten auch individuelle Abfragen und Analysen hinterlegen zu können, und zwar schnell und unkompliziert.

ORG & IT: EXCELLENCE: ALLE PROZESSE IM BLICK

Gustav Schmidt hat sich für eine kontinuierliche Zusammenarbeit mit ACTIWARE entschieden. Monatlich überwachen die Kundenbetreuer die kaufmännischen Applikationen bei dem Großhändler. So werden neue Anforderungen, offene Fragen, Optimierungsmöglichkeiten und Updates zügig und effizient bearbeitet und umgesetzt. „Durch diesen Service können wir unsere Prozesse und Anwendungen auch ohne interne IT-Ressourcen sicher steuern und stetig optimieren“, bringt Heinz-Jürgen Schulze die Zusammenarbeit mit ACTIWARE auf den Punkt.