

Den richtigen Dreh gefunden

Großhandel setzt auf ERP-Technologie statt Handelssystem

Großhändler setzen typischerweise keine klassischen ERP-Technologien ein, um die internen Abläufe zu steuern. Die Ferdinand Gross GmbH & Co., Großhändler für Verbindungs- und Befestigungstechnik, hat nach längeren Vorüberlegungen jedoch genau dieses getan - und deckte damit auch einen schnell wachsenden zusätzlichen Geschäftsbereich ab.

Bis 1999 hatte das Unternehmen Ferdinand Gross ein selbst geschriebenes Abwicklungsprogramm in Betrieb. Hochregalläger und Paternosterläger waren mit einem separaten Lagerverwaltungssystem ausgestattet. Schon aus Gründen des Jahr-2000-Problems musste Ferdinand Gross auf neue Hard- und Software umstellen. Außerdem ist der Engineering-Bereich in den letzten Jahren stark gewachsen. Trotz des breiten Spektrums von etwa 80.000 Artikeln benötigen immer mehr Kunden individuelle Produkte für ihre Konstruktionen. Solche Bauteile entwickelt die Engineering-Mannschaft und lässt sie bei spezialisierten Zulieferern, zum Teil Tochterfirmen, fertigen. Hier sind also typische Aufgaben der Fertigung abzuwickeln. Es sind Stücklisten, sowie Fertigungs- und Arbeitspläne zu erstellen.

Trotzdem stellte Ferdinand Gross die typischen Handelsfunktionalitäten bei der Investitionsentscheidung in den Mittelpunkt. Man entschied sich gegen eine typische Handelslösung und für das ERP-System proALPHA®. Zudem stehen in diesem System Funktionalitäten für den elektronischen Handel mit Geschäfts- und Endkunden zur Verfügung (B-to-B und B-to-C). Die speziellen zusätzlichen Wünsche konnten in proALPHA® einfacher realisiert werden, als in einem Handelssystem. Das gilt umso mehr, weil auch die Anbindung der Lagersteuerung notwendig war. Die ursprünglich ins Auge gefasste SAP-Lösung hatte sich als völlig untauglich erwiesen. Der Budgetrahmen wurde exakt eingehalten, lediglich die in einer späten Projektphase definierten zusätzlichen Forderungen brachten leichte Mehrkosten.

80.000 Artikel, 18.000 Kunden und 2.000 Lieferanten sind die wichtigsten Daten des Tagesgeschäfts. Pro Tag werden rund 5.000 Kundenauftragspositionen abgewickelt, in der Spitze mehr als 7.000. Hauptabnehmer sind der klassische Maschinenbau, Automobilzulieferer, aber auch Handwerker. Großkunden sind beispielsweise die Deutsche Bahn, Opel und Thyssen.

Beschleuniger eingebaut

Üblicherweise laufen Aufträge per Fax, Telefon oder Brief ein. Zunehmend kommen auch Bestellungen über das Internet, ein kleiner Teil per Edifact. Die Daten werden in proALPHA® eingegeben bzw. eingelesen. Bei der Eingabe dient eine Besonderheit als wirksamer „Beschleuniger“: Nur selten geben die Kunden die korrekten und vollständigen Bestellnummern der Artikel an. Mit bruchstückhafter Eingabe von Suchbegriffen, DIN-Nummern, Werkstoffen, Maßen oder anderen Angaben in eine Maske - ähnlich einer Sachmerkmalsleiste, jedoch sehr viel schneller - sucht das System alle in Frage kommenden Positionen aus

Worum es geht:

- Abbildung von Großhandel und kundenspezifischer Fertigung in einem System
- Anbindung unterschiedlicher Lagertypen
- Extrem schneller Durchlauf von bis zu 7000 Kundenauftragspositionen pro Tag
- Schnell wachsendes Service-Angebot
- C-Teile-Management integriert





dem gesamten Lagerbestand und listet sie am Monitor. Durch geschickten Aufbau der Suchroutinen liegen die Antwortzeiten in der Regel trotz der 80.000 Artikel bei wenigen zehntel Sekunden!

Ist der Auftrag vollständig eingegeben, übergibt proALPHA® die notwendigen Daten an den Lagerverwaltungsrechner, der entsprechende Kommissionieraufträge generiert. Im Versand werden die Kommissionen verpackt und bereitgestellt. Ferdinand Gross garantiert, dass alle Bestellungen innerhalb 24 Stunden an jeden Ort in Deutschland ausgeliefert werden. Die Veranlassung der Kommissionierung bis zum Abstellen auf dem Lagerplatz steuert dieser Rechner. Hier wird auch der Lieferschein gedruckt. Anschließend schickt der LVR einen Datensatz an proALPHA®, wo automatisch die Bestände nachgeführt werden und alle weiteren zum Auftrag gehörenden Aktionen, wie Rechnungsstellung und ähnliche, laufen. Alle Mitarbeiter müssen nur einen Rechner bedienen, Doppelbelastung wird damit ausgeschlossen.

Ferdinand Gross GmbH & Co.

Ferdinand Gross vertreibt insgesamt rund 80.000 Artikel aus den Bereichen Verbindungs- und Befestigungstechnik, Handwerkzeuge, Elektrowerkzeuge. Außerdem ist eine Engineeringabteilung angegliedert, die kundenspezifische Bauteile entwirft und fertigen lässt. Im Geschäftsjahr 2000 erwirtschafteten rund 220 Mitarbeiter über 46 Mio. Euro Umsatz. 18.000 Kunden werden beliefert. Neben dem Hauptsitz in Leinfelden-Echterdingen bestehen Niederlassungen in Leipzig und Dresden.



700 bis 800 eilige Pakete verlassen das Lager pro Tag. Alle weiteren Sendungen werden entweder mit dem eigenen Fuhrpark oder durch Speditionen zugestellt. Mit diesem System hat Ferdinand Gross heute ein besseres Zeitraster erreicht, als mit den bis vor wenigen Jahren betriebenen Regionallägern. Wenn es ganz schnell gehen muss, kann der normale Ablauf verkürzt werden, indem Aufträge mit „Überpriorität“ erzeugt werden. Damit ist sichergestellt, dass Waren innerhalb 90 Minuten nach Auftragseingang an der Abholstelle bereitstehen.

e-Commerce im ERP abgebildet

Ein anstehendes Projekt ist die Aktivierung von e-Commerce-Funktionalitäten. proALPHA® stellt integrierte Module zur Abwicklung zwischen Unternehmen (B-to-B) und zu Endkunden (B-to-C) zur Verfügung. Kunden werden direkten Zugang zum ERP-System erhalten. Sie sehen Produkte, Bestände und eigene Konditionen. Diese Funktionen werden nicht - wie bei den meisten Unternehmen - in einem separaten System abgebildet, das die mehr oder weniger aktuellen Daten über eine Schnittstelle erhält, sondern im Kernsystem. Damit stehen die korrekten Daten automatisch online zur Verfügung. Es sind keine Schnittstellen zu pflegen, es ist keine Software von einem weiteren Anbieter notwendig.

Nutzen direkt erkennbar

Als Beweis für die Effizienzsteigerungen durch Einsatz der neuen Businesslösung können auch nachvollziehbare Zahlen dienen: Im Jahr 2000 gab es einen Umsatzsprung für das Gesamtunternehmen von rund 13 Prozent, für den Bereich Engineering von rund 35 Prozent. Das wurde bei nahezu unveränderter Mitarbeiterzahl bewältigt. Trotzdem lief die Abwicklung ruhiger und fehlerärmer als in den früheren Jahren.

Außendienst eingebunden

Außendienstler können sich heute direkt in proALPHA® einloggen und aktuelle Angebote erstellen. Sie erhalten jeweils Einblick in die Kundendaten in ihrem Bezirk. Bei einigen Konzernkunden können die externen Mitarbeiter zudem Daten anderer Bezirke einsehen, um sich ein schlüssiges Gesamtbild zu erzeugen. Ebenso wichtig ist die umgekehrte Nutzung der Kundeninformationen: Mit wenigen Handgriffen werden aussagekräftige Statistiken über einzelne Bezirke, die dort verkauften Produktgruppen und einzelne Kunden erzeugt. Aus diesen Daten wiederum lassen sich gezielte Marketingaktionen ableiten, die eine entsprechend hohe Wirksamkeit entfalten.