



## gevis ersetzt SANGROSS

Die Zufriedenheit und Vorfreude ist deutlich zu hören, wenn Ulrich Dorfner über das neue Warenwirtschaftssystem in seinem Großhandelsunternehmen spricht. „Wir werden mit gevis“, so erklärt der Inhaber und Geschäftsführer der in Amberg in der Oberpfalz beheimateten Eisen Schmidt GmbH & Co. KG „eine Software nutzen, die nicht nur die Informationlücken des jetzigen Systems behebt, sondern auch die Prozesse im Unternehmen noch schneller und besser macht.“ Beginnend mit einem Kick-off-Workshop im März soll die Installationsphase bei dem Lieferanten für Stahl mit Biegerei, Spenglerei, Eisenwaren, Haustechnik, Fliesen und Werkzeuge bis Oktober 2009 abgeschlossen sein. Vom 1. November 2009 an werden dann 85 Mitarbeiter an allen fünf oberpfälzischen und oberfränkischen Standorten des Unternehmens gevis nutzen.

Dass bei dem 1878 gegründeten Unternehmen, das heute 100 Mitarbeiter zählt und weit mehr als 20 Millionen Euro Umsatz macht, ein besseres ERP-System notwendig ist, war den Führungskräften schon seit mehreren Jahren klar: Dorfner. „Vor allem beim Handling, der Datenverfügbarkeit und der Anpassung an neue Anforderungen erfüllte das seit 1994 eingesetzte SANGROSS einfach nicht mehr unsere Erwartungen. Immer wieder mussten wir den Hersteller auffordern, neue Funktionen und Features zu integrieren oder neue Bereiche in die Planung einzubeziehen“. Waren diese dann nach oftmals langer Zeit verfügbar, stammten sie nicht vom Programmierer des Warenwirtschaftsystems SANGROSS, sondern wurden von anderen Anbietern gekauft und über Schnittstellen angedockt. „Am Ende“, so Dorfner, „hatten wir viele Schnittstellen, viele Programme und auch viele Ansprechpartner.“



Doch einfach die Software austauschen, war für das auf Stahl, Eisenwaren, Haustechnik, Fliesen und Werkzeuge spezialisierte Unternehmen gar nicht so einfach. „Bevor wir wechseln wollten, musste beim neuen Partner wirklich alles stimmen“. Konkret hieß das: Die Anwendung sollte mit ihren Funktionen und Oberflächen bereits möglichst vollständig auf die Anforderungen des technischen Großhandels vorbereitet sein, auf einer über lange Zeit erhältlichen Plattform aufsetzen und eine kontinuierliche, autonome Software-Weiterentwicklung garantieren. Wichtig war der Eisen Schmidt GmbH & Co. KG, das rund 3200 Unternehmen des Bauhandwerks und der Industrie in der Region betreut, zudem, dass neben „klassischen“ Anforderungen wie Angebots-, Auftrags-, und Lagerverwaltung auch Zukunftsthemen wie Online-Shop und elektronische Archivierung integraler Bestandteil der Lösung wird. Dorfner: „Wir haben rund 200.000 bestellbare Artikel in unserem Online-Shop und 40.000-60.000 Artikel in unseren Lägern, diese sollten genauso in das neue Warenwirtschaftssystem eingebunden werden wie eine Tourenplanung.“ Und noch etwas hatte für das vor allem auf Beständigkeit ausgerichtete Unternehmen große Bedeutung: Große Flexibilität im Verkaufs- und Dienstleistungsbereich Stahl: Da sich hier nicht nur fast täglich die Preise ändern und neben dem eigentlichen Produkt auch ergänzende Bearbeitungsdienstleistungen angeboten und verkauft werden, sollten neben der Möglichkeit, Daten schnell und durchgängig im System zu ändern auch eine gesonderte Funktion für Dienstleistungen vorhanden sein.

Dorfner: „Als wir uns das erste Mal im Markt umsahen, war schnell klar, dass eigentlich nur zwei Softwareanbieter in Frage kamen: SAP und die Gesellschaft für Warenwirtschafts-System mbH (GWS). Beim zweiten, noch exakteren Vergleichen von Anforderung und Angebot entschied dann die GWS das Rennen für sich. Deren System war im Unterschied zu SAP deutlich mehr parametrisiert, also auf die Bedürfnisse des Großhändlers vorbereitet, die Integration in die bestehende Unternehmens-IT erwies sich als einfacher und zudem sprachen Empfehlungen von anderen Händlern sowie des E/D/E für die Anwendung aus Münster.

Beeinflusst wurde die Entscheidung außerdem von einem interessanten Preismodell, bei dem der Anwender nicht einmalig für das gesamte System, sondern mittels einer monatlichen Rate für die Nutzung, den Support und die Weiterentwicklung bezahlt. Was zudem für die Nutzung von gevis sprach, war die Chemie zwischen den Partnern. Dorfner: „Ich hatte bereits beim ersten Kontakt das Gefühl, dass die GWS wie wir viel Wert auf Kontinuität, Kompetenz der Mitarbeiter und langfristige Kundenbeziehung legen.“