



## Der erste SHD-Altkunde, der mitsamt Daten umstellt

Das erste, was bei einem Telefonat mit Karlheinz Will auffällt, ist seine angenehme Stimme und die freundliche Art. Offen und mit großer Begeisterung berichtet der 62jährige geschäftsführende Gesellschafter über sein Unternehmen, die Will Eisen- und Sanitärgrößhandels GmbH. Die Firma ist in Mainz-Kastel ansässig und fast 100 Jahre alt. Darüber hinaus ist Will nicht nur Arbeitgeber für rund 60 Mitarbeiter, sondern auch gleichzeitig der einzige vollsortierte Stahlhändler, der von sich behaupten kann, auch einer der führenden privat geführten Großhändler für Eisen, Sanitär und Heizung in der Region Wiesbaden zu sein.

Rund 400 gewerbliche Kunden aus dem Großraum Mainz und Wiesbaden ordern laut Geschäftsführer Will regelmäßig Produkte und Dienstleistungen und schätzen dabei vor allem die schnellen Reaktionszeiten, die kurzen Entscheidungswege und den sehr persönlichen Kundenkontakt. Eine sehr attraktive Homepage mit vielen, ansprechenden Bildern rundet diesen guten Eindruck ab.

„Ich werde in den nächsten Jahren das Staffelholz an die vierte Generation weitergeben“, erzählt Will. „Da überlegt man sich natürlich, was man im Unternehmen noch verändern und verbessern muss, um ein funktionierendes Instrument zu übergeben“. Dass hierbei das bestehende ERP-System eine große Rolle spielt, versteht sich dabei fast von selbst: „Beim Gedanken an die Zukunft habe ich mir natürlich überlegt, ob ein seit 25 Jahren eingesetztes Softwaresystem für die Zukunft das richtige ist, vor allem aber, ob die junge Generation eine Nicht-Windows-Oberfläche versteht und akzeptiert.“ Doch auch wirtschaftliche und operative Fragen beschäftigten den Geschäftsführer: „Um das bestehende SANGROSS-System an die neuen Anforderungen anzupassen, hätten wir ziemlich viel Geld investieren müssen. Und hätten doch nicht alle Features bekommen, die wir uns für das tägliche Geschäft wünschten.“ Hintergrund dieser Aussagen: Im bestehenden SANGROSS-System war nicht nur eine



ASCI-basierende Oberfläche im Einsatz, die Warenwirtschaft hatte auch Einschränkungen beim Handling und der Datenbereitstellung. So musste zur Informationsbeschaffung mehrfach im System die Oberfläche gewechselt werden, die Historie eines Auftrags mit Originalbelegen und Korrespondenz war gar nicht zu erhalten.

Will: „Angesichts der Einschränkungen und der sowieso fälligen Investitionen haben wir im Herbst letzten Jahres begonnen, uns nach einem neuen ERP-System umzusehen. Dieses sollte nicht nur die Windows-Oberfläche nutzen, sondern auch über eine Maske alle wichtigen Daten erreichbar machen. Wichtig waren zudem umfangreichere Archivierungsmöglichkeiten als bisher und die Integration in einen geplanten Online-Shop. Zudem auf der Liste der Anforderungen: Maximale Sicherheit für die Investitionen. Nachdem wir uns mit dem E/D/E in Verbindung gesetzt, Unternehmen besucht und Angebote verglichen hatten, stand fest, dass wir künftig das Warenwirtschaftssystem gevis der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH einsetzen wollten. Das Programm machte einen runden Eindruck, die Kompetenz der Berater war sehr hoch und wir konnten alle bestehenden Systeme in einer unternehmensweiten Anwendung zusammenführen.“

Für die Münsteraner sprach zudem, dass sie die komplette Datenmenge aus SANGROSS in gevis übernehmen und komplett bereitstellen können. Will: „Wir sind damit der erste SHD-Altkunde, der mit allen Daten umgestellt wird.“ Als Argument für die Münsteraner sprach zudem, dass nicht wie bisher die Software und Wartung in einem Betrag bezahlt werden musste, sondern die Nutzung, der Support und die Weiterentwicklung über eine monatliche Rate abgedeckt werden konnte. Die Planung der Umstellung überzeugte zudem: Nach und nach sollten die Daten übertragen und ein Parallelsystem zur jetzigen Lösung aufgebaut werden. Und auch die gewünschte Investitionssicherheit wurde verwirklicht, schließlich baut gevis auf Microsoft Dynamics™ NAV auf und damit auf einer Plattform, die noch viele Jahre verlässlich verfügbar sein wird. „Es gab wohl gute Programme von Exoten, fraglich war nur, wie lange deren Haltbarkeitsdatum war“, so Will.

Geht alles nach der vereinbarten Projektplanung, werden ab November 2009 die 60 Mitarbeiter der Will Eisen- und Sanitär Großhandels GmbH mit gevis arbeiten. Im Unterschied zu vorher werden sie dann alle Administrations- und Verwaltungstätigkeiten über eine Anwendung abwickeln können, zudem wird die Archivierung und Recherche von Belegen und Schriftstücken mit Hilfe der integrierten Scan- und Archiv-Software möglich. „Ich denke“ so Karlheinz Will, dass dann die Geschäftsabläufe zum einen noch schneller und zum anderen noch übersichtlicher ablaufen.“ Und das bedeutet wiederum: Der Geschäftsführer wird auch beim nächsten Telefonat begeistert und überzeugt von seinem Unternehmen berichten können.