



Fritz Graefer aus Mülheim entscheidet sich für die Branchenlösung gevis der GWS

Seit 75 Jahren arbeitet das Unternehmen Fritz Graefer aus Mülheim erfolgreich im Eisenwaren- Baubeschlags-, Werkzeug- und Industriebedarf und ist innovativer und agiler denn je. Bereits in der 3. Generation führt der Geschäftsführer Jörg Duckscheer das Unternehmen als Mitglied des Einkaufsverbandes NORDWEST Handel AG. Zum NORDWEST-Verband in Hagen hatte man als Unternehmen und auch persönlich stets die besten Kontakte. So verbrachte Jörg Duckscheer nach dem Abitur, einer Ausbildung zum Einzelhandelskaufmann und der erfolgreichen Absolvierung zum staatlich geprüften Betriebswirt an der Wirtschaftsfachschule des Deutschen Eisenwarenfachhandels in Wuppertal seine Zeit als Volontär bei dem Verband, um Kenntnisse in der Werbung, dem Außendienst und der Baubeschlags- und Werkzeugabteilung zu erwerben. Gut gerüstet leitet er ab 1987 zusammen mit seinem Vater Werner Duckscheer - der bis dahin bereits 40 Jahre die Firma geführt hatte – das elterliche Unternehmen. Nach sieben gemeinsamen Jahren übernahm Jörg Duckscheer 1995 die alleinige Geschäftsführung.

Heute wird in einem modernen Gebäude auf über 1000 qm eine Riesenauswahl an Eisenwaren, Baubeschläge, Werkzeugen und Industriebedarf gezeigt. Das Graefer Beratungs- und Verkaufsteam spricht die Sprache ihre Kunden, kennt die passenden Lösungen, zeigt Alternativen und hilft ihren Kunden mit Rat und Tat. Im Beschlaghandel stellt man heute dem Kunden nicht nur die Ware als Großhandelslieferant zur Verfügung, sondern hat auch eigens hierfür ein Team zur Montage der Elemente aufgebaut.

Fritz Graefer versteht sich als Schnittstelle zwischen Herstellern/Lieferanten und den Kunden, die sich aus Behörden, Industrie, Handwerk und Profiheimwerk zusammensetzen.



„Die innovative Orientierung unseres Unternehmens macht uns am Markt erfolgreich. Dazu gehören auch schlanke und effiziente betriebswirtschaftliche Abläufe im Unternehmen“, so Jörg Duckscheer. Die bisherige Softwarelösung konnte diesen Anforderungen an eine moderne ERP-Software nicht standhalten. Das war Anlass genug, sich nach etwas neuem am Markt umzuschauen.

Bei der Auswahl eines neuen ERP-Systems wurde im Unternehmen ein Team aus 4 Mitarbeitern gebildet, die die Anforderungen an das neue System definierten und sich von Anbietern Lösungen präsentieren ließen. „Etwa 20 Anbieter haben wir geprüft“, so Duckscheer zur Beschreibung des Auswahlprozesses. Bei den meisten Anbietern stellte man schnell fest, dass sich die Unternehmen nicht mit den speziellen Anforderungen des Produktionsverbindungshandels auskannten und so von vornherein nicht in Frage kamen.

In der engeren Auswahl konzentrierte man sich schließlich auf 3 Anbieter. Anhand von Beispielen aus der Praxis waren die Anbieter aufgefordert, die betriebswirtschaftlichen Abläufe auf Basis von Musterdaten möglichst effizient darzustellen. Die GWS konnte diese Anforderungen bereits mit dem gevis-Standard darstellen und darüber hinaus noch weitere Funktionalitäten aufzeigen, die für das Unternehmen Fritz Graefer sehr hilfreich sind, um die Prozesse noch besser zu optimieren.

„Die enge Zusammenarbeit mit unserem Verband NORDWEST Handel AG, die namhaften Referenzen und der Umfang des Softwarepaketes waren entscheidend für die Wahl des Münsteraner Unternehmens“, so Duckscheer zur Begründung seiner Entscheidung. „Wir haben uns die Wahl nicht leicht gemacht: Aber als ich auf einer Branchentagung eher zufällig von einem Verbandskollegen erfuhr, wie zufrieden er mit gevis ist, war die Entscheidung entgültig für mich gefallen.“

Einmal mehr hat die Branchenkompetenz überzeugt: Die Artikelstammpflege wird bisher mit sehr hohem manuellem Aufwand betrieben. Hier wird in Zukunft mit dem integrierten Stammdatenpflegemodul innerhalb von gevis eine deutliche Vereinfachung der Stammdatenpflege ermöglicht.

Ziel des Unternehmens Fritz Graefer ist es, mit der Einführung von gevis eine Verschlankung der Prozesse vorzunehmen, um so die bisherigen Abläufe mit den Möglichkeiten einer erprobten Branchenlösung effektiver abzubilden. In einer 2. Phase nach der Einführung der Warenwirtschaft wird auch das elektronische Archivsystem s.dok eingeführt. Voll in die Warenwirtschaft integriert, wird ebenfalls eine gute Prozessoptimierung erwartet.

Die Softwarelösung wird in 2010 mit 18 Usern in den Live-Betrieb gehen.