



Der Fahrzeugteilehandel Löchterfeld aus Dortmund entscheidet sich für gevis und s.dok/s.scan

Die Firma Wilhelm Löchterfeld GmbH aus Dortmund ist seit 77 Jahren erfolgreich im Bereich Nutzfahrzeugteile tätig. Der Lieferumfang umfasst neben Nutzfahrzeugverschleißteilen auch Zubehör- und Ersatzteile für LKW und Anhänger/ Auflieger. Neben dem LKW Programm werden den Kunden aber auch PKW-Ersatz- und Verschleißteile angeboten. Löchterfeld ist Gesellschafter der COPARTS im Bereich NKW Nutzkraftwagen, einer Gruppe von Kfz-Teile-Spezialisten im Handels- und Werkstattbereich.

Der innovative Fachgroßhandel arbeitet mit 50 Mitarbeitern an den drei Standorten Dortmund, Wiehl und Lohne. Da die aktuelle Warenwirtschaft nicht mehr weiterentwickelt und betreut wird, entschied sich die Geschäftsführung der Firma Löchterfeld Anfang des Jahres dafür, den Auswahlprozess für eine neue ERP-Software anzustoßen. Dazu wurde eine interne Projektgruppe gebildet, die sich aus Geschäftsführung und Key-Usern der einzelnen Fachbereiche zusammensetzte. Man prüfte insgesamt vier Software-Anbieter auf Herz und Nieren um eine Antwort auf die Frage zu finden: „Welche Branchenlösung passt am besten zu uns?“



Nach fünf Monaten intensiver Analyse hat sich die Projektgruppe für das Warenwirtschaftssystem gevis der GWS entschieden. Der hohe Funktionsumfang im gevis-Standard und die Optimierung der betrieblichen Abläufe gaben den Zuschlag für das Münsteraner Unternehmen.

„Darüber hinaus ist es uns wichtig, einen IT-Partner zu haben, bei dem man alles aus einer Hand bekommen kann“, erläutert der Geschäftsführer Thomas Follhardt. So wird bei Löchterfeld in einer ersten Stufe die Warenwirtschaftslösung gevis und in einer zweiten Stufe die Archivlösung s.dok/s.scan der GWS implementiert. Vor diesem Hintergrund war es Follhardt auch wichtig, die Hardware ebenfalls aus dem Hause GWS zu beziehen, damit man in dem kompletten ERP-Projekt nur einen Ansprechpartner hat.

Nicht zuletzt überzeugte Thomas Follhardt auch das Mietmodell für das ERP-System gevis. Dadurch habe man planbare fixe Kosten, so Follhardt weiter. Die monatliche Lizenzgebühr umfasst die Anschaffungskosten für die Software, die Kosten für Weiterentwicklungen, Updates sowie Hotline und wird erst ab Echtstart berechnet .

Der Echtstart für die 25 gevis-Anwender ist für das erste Quartal 2012 geplant.