



GWS gewinnt WestfalenBaustoff-Mitglied als neuen Kunden

Die Franz Herbrügger KG, mit rund 160 Mitarbeitern einer der größten familiengeführten Baustoffgroß- und -einzelhändler in Westfalen, wird bis 2012 unternehmensweit das Warenwirtschaftssystem gevis der GWS mbH einführen. Ein entsprechender Auftrag inklusive der Bestellung der gesamten benötigten Hardware ist jetzt von dem Mendener EUROBAUSTOFF- und WestfalenBaustoff-Mitglied erteilt worden. Von der gevis-Einführung verspricht sich die Franz Herbrügger KG, die in drei Baumärkten, drei Baustoffhandlungen und einem Transportbeton-Werk nach eigener Darstellung alles für Haus, Bauen und Renovierung anbietet, eine deutliche Beschleunigung der administrativen und operativen Abläufe. „Weil wir“, so Olaf Herbrügger, Mitglied der Geschäftsleitung der Franz Herbrügger KG, „mit der neuen Hard- und Software noch schneller und effizienter arbeiten, können wir die Bestellprozesse vereinfachen, mehr und schneller Angebote schreiben und schlussendlich mehr Kunden gewinnen.“

Geplant ist, im Frühjahr 2012 gevis zunächst an etwa 100 Arbeitsplätzen des Unternehmens verfügbar zu machen. Diese befinden sich in den Firmenniederlassungen in Menden, Neheim, Unna und Hüingsen. Herbrügger: „Im Unterschied zur jetzigen IT-Situation, die von einer gut 20 Jahre alten proprietären Lösung, schwierigem Support und vielen Schnittstellen geprägt ist, wollen wir dann ein System aus einem Guss haben. Von der Lager- u. Bestellorganisation über die Artikelverwaltung bis hin zur Finanz- und Anlagenbuchhaltung soll im ganzen Unternehmen nur noch eine einzige Software vorhanden sein.“

Um dieses Vorhaben bis zum Stichtag zu realisieren, wird unter der Führung eines dreiköpfigen Leitungskreises aus der Geschäftsführung der Franz Herbrügger KG in den nächsten Monaten sukzessive die neue Hardware inklusive neuer Kassen installiert, die Datenübernahme vorbereitet und auf einem Testsystem die Einführung vorgenommen. Alle Stammdaten werden dabei auf einem eigenen Server im Haus gehostet. Begleitet wird die Umstellung von einem Projektteam der GWS.

Der Entscheidung zugunsten der GWS mbH ging ein insgesamt neunmonatiger Auswahlprozess voraus, in dessen Rahmen Warenwirtschaftssysteme von mehreren Anbietern auf Branchentauglichkeit, Preis-Leistungsverhältnis und Zukunftsfähigkeit geprüft wurden. Als Basis diente dabei ein Anforderungsprofil das zuvor vom Leitungskreis erarbeitet und fixiert wurde. Die Prüfung der Anbieter schloss auch den Besuch und die Sammlung von Erfahrungen von Baustoff-Fachhändlern in ganz Deutschland ein.

„Bei der Analyse“, so Olaf Herbrügger, „haben wir vor allem geprüft, wie sich in den einzelnen Systemen die unterschiedlichen Prozesse des Einzel- und Großhandels miteinander verbinden lassen.“ Mit anderen Worten: Wie effizient und bedienerfreundlich können in der Software typische Baumarkt-Anwendungen wie Kassenanbindung, MDE, EC-Cash mit typischen Großhandelsanforderungen, z. B. CRM, Preiskalkulation und Warenfortschreibung genutzt und optimiert werden? Zudem spielten die vorhandenen Funktionen im Bereich Archivierungs- und Dokumentenmanagement, die elektronische Rechnungsverarbeitung und die vorhandenen Schnittstellen zu den EUROBAUSTOFF-Anwendungen eine Rolle. Integriert in den Vergleich war darüber hinaus die Frage, ob die Anpassung der eigenen Prozesse an ein branchenübergreifendes System besser sein würde oder die „eins-zu-eins-Übernahme“ eines branchenspezifischen Systems inklusive der darin enthaltenen Abläufe.

Herbrügger: „Am Ende stand fest, dass die GWS mbH mit gevis den Anforderungen am besten gerecht wird.“ Nicht nur, dass die Franz Herbrügger KG, die nach eigenen Worten täglich rund 2.000 Kunden betreut, die auf Microsoft Dynamics™ aufbauende Lösung praktisch ohne Veränderung übernehmen kann, punktete auch mit seiner Branchenkompetenz, seinen Beratern und der Finanzierungslösung. Für die GWS mbH sprach desweiteren die hohe Reputation und die große Anwenderzahl.