

Anwenderbericht Leitermann

Mit der richtigen Software zu mehr Wachstum

Eine folgenschwere – und nicht selten teure Entscheidung: Die Wahl der richtigen Unternehmenssoftware. Oft gelingt es trotz der Flut von Anbietern nicht, die individuellen Wünsche und Anforderungen zu erfüllen. Auch die traditionsreiche LEITERMANN-Gruppe, als regionaler Marktführer für Bau-, Fach- und Gartenmärkte mit Sitz im ostthüringischen Göpfersdorf, stand vor dieser Herausforderung. Am Ende fiel die Entscheidung zugunsten der Branchen-Lösung „gevis“ auf Basis Microsoft Dynamics™ NAV (Navision) der Münsteraner Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme mbH (GWS). Die Bilanz: Ein Erfolgsmodell.



Der Leitermann Unternehmensgruppe, mit mehr als 36 Mio. Euro Umsatz und einer Verkaufsfläche von rund 40.000 Quadratmetern fehlte vor allem eines: ein IT-Anbieter, der die stetige Weiterentwicklung der Software garantierte, vor allem aber die große Menge an Geschäftsvorgängen sicher bewältigen konnte. Sehr wichtig war den Verantwortlichen aber auch Erfahrung des IT-Dienstleisters im Baumarktbereich. Bei einem Sortiment von 110.000 Artikeln und einer Artikelbevorratung durch rund 700 Lieferanten werden in den Märkten vor Ort täglich über 5.000 Kunden bedient. So müssen pro Jahr rund 1.500.000 Bons, 100.000 Ausgangslieferscheine und Rechnungen sowie ca. 200.000 Eingangsdokumente erstellt und bearbeitet werden (Lieferscheine, Rechnungen, Gutschriften, Retouren).

Basierend auf dem umfangreichen Anforderungskatalog erfolgte im Herbst 2006 schließlich der Zuschlag an die GWS. Das Münsteraner Unternehmen mit seinen 190 Mitarbeitern, verfügt über genügend Erfahrung und technische Grundlagen, die Anforderungen zu erfüllen. Stephan Lichtenstein, Geschäftsführer der LEITERMANN Unternehmensgruppe: „Mit den nachgewiesenen Referenzinstallationen des Systems in ganz Deutschland, darunter für zahlreiche Unternehmen aus dem E/D/E Verband, waren wir sehr sicher, dass auch wir gut betreut werden“.

Zufrieden mit der Entscheidung

Heute, gut sechs Monate nach Inbetriebnahme, ist man sehr zufrieden: Der Online-Betrieb modernster Touch-Screen-Kassen an sechs Standorten ist mit der Zentrale verknüpft, es gibt einen effizienten Wareneingang mit Unterstützung von MDE-Geräten sowie ein funktionierendes Stammdatenmanagement. Hinzu kommt eine flexible Disposition und Beschaffung mit EDI-Anbindung an Lieferanten und ein absolut transparentes Finanzmanagement. Lichtenstein: „Durch die Beseitigung von Systembrüchen und die Automatisierung manueller Vorgänge wurden Abläufe im Unternehmen beschleunigt und verbessert. Das beste Beispiel ist das Scannen und automatische Verarbeiten der Eingangslieferscheine und Rechnungen auf Positionsebene.“ Zudem wird das Controlling und die Steuerung der Prozesse einfacher: Dem Management liegen schnell und akkurat Zahlen für strategische Entscheidungen vor. Weitere Infos erhält LEITERMANN durch die Kundenkarten- und Magnetkartennutzung: „Wir können uns dadurch noch besser auf die Bedürfnisse unserer Kunden einstellen, was sich wiederum in zusätzlichen Umsätzen bemerkbar macht. In punkto Servicequalität haben wir damit einen entscheidenden Schritt zugelegt“, fasst Lichtenstein zusammen.

Schlechte Erfahrungen mit anderen Anbietern

Die Rahmenbedingungen, die zur Einführung der neuen Lösung führten, waren alles andere als gut. Die seit 2000 genutzte Lösung verschlang nach hohen Anfangsinvestitionen viel Geld. Eine geringe Updatefähigkeit und die Abhängigkeit vom Wissen einzelner Entwickler machte das System zudem unflexibel. Zu einer existenziellen Herausforderung wurde die IT allerdings, als der bisherige Hersteller der Branchenlösung Insolvenz anmelden musste. Das hieß: Das Unternehmen, das in der Region sechs Märkte betreibt, musste kurzfristig in ein neues System investieren.

Eine exakte IT- und Nutzenstrategie sollte die Grundlage der Entscheidung sein. Stephan Lichtenstein: „Unser Aushängeschild gegenüber den Großen sind vor allem die Mitarbeiter sowie ein breites Sortiment, verbunden mit Dienstleistungen wie Reparatur, Finanzierung, Schlüsseldienst, Einpackservice, Teppichreinigung und Holzzuschnitt“. Gerade, weil wirtschaftspolitische Einflussfaktoren, wie der Wegfall der Eigenheimzulage und günstiger Kredite die Kaufbereitschaft der Kunden einschränkten, reiche Service allein für den Erfolg nicht mehr aus. Lichtenstein: „Wir müssen nicht nur anders, sondern auch wach sein. Ohne effiziente IT-Unterstützung, die zu einer Rationalisierung der Prozesse und des administrativen Aufwands führt, ist die Umsetzung unserer Unternehmensphilosophie nicht möglich“.