



## 6

# Prüfung erfolgreich bestanden

Optimiertere Arbeitsabläufe im Hause M. Schulte Söhne GmbH & Co. KG



Das privat geführte Traditionsunternehmen M. Schulte Söhne GmbH & Co. KG mit Firmensitz in Linz am Rhein hat im August 2006 die Einführung des Warenwirtschafts-systems ELVISpro bei der GWS beauftragt. Das Unternehmen handelt mit Waren in den Segmenten Stahl, Heizung/Sanitär sowie Werkzeuge und Eisenwaren. Als Heizungs-/ Sanitärfachhändler ist M. Schulte Söhne mit seinen 28 Mitarbeitern dem Wupper-Ring angeschlossen. „Schon die Präsentation von ELVISpro auf dem Partnerstand des E/D/E während der Eisenwarenmesse Practical World im März 2006 in Köln war so beeindruckend, dass ich mich bereits zu diesem Zeitpunkt entschloss, das Produkt und die GWS auf meine Belange hin intensiver zu prüfen“, so Klaus Dillmann, Geschäftsführer der Firma Schulte.

Nach einer Detailpräsentation im Hause Schulte im Mai 2006 war Herr Dillmann von der Anwendungslösung schon sehr überzeugt. In den folgenden 3 Monaten prüfte er persönlich die Abbildbarkeit seiner Geschäftsprozesse in der Standardsoftware ELVISpro.

„Wir sind zu dem Ergebnis gekommen, dass sich alle unsere betrieblichen Abläufe mit ELVISpro auf meist bessere Weise realisieren lassen, als wir es momentan durchführen können. Ferner bietet die Software viele neue Möglichkeiten, die es uns erlauben werden,

diverse Arbeitsabläufe zu optimieren, um auf diese Weise eine größere innerbetriebliche Transparenz zu erzielen“, stellt Dillmann fest.

Für ihn war es in seinen Überlegungen wichtig, eine Warenwirtschaft auszuwählen, die u. a. folgende Ziele ermöglichen sollte:

- Zeit- und Kostenoptimierung der Geschäftsprozesse,
- Transparenz aller betriebswirtschaftlichen Daten auf Knopfdruck sowie
- die Option für zukünftige Aufgabenstellungen wie w.shop (integrierter Online-Shop), s.dok (Dokumentenmanagement-System), EDI-Abwicklung mit Lieferanten- und Online-artikelbeauskunftung beim E/D/E.

„Mit dem angebotenen Lizenzmodell ‚Miete‘ hatten wir keine vorinvestiven Kosten, wie sie bei Kaufmodellen üblich sind. Die erste Monatsmiete zahlen wir erst mit dem Monat des Echtbetriebs“, erläutert Klaus Dillmann. Mit der Einführung von ELVISpro stehen 17 Userlizenzen zur Verfügung. Der Echtbetrieb von ELVISpro ist am 1. März 2007 erfolgt. „Auch wenn es eine stressige Zeit war, bin ich mit dem reibungslosen Verlauf der Umstellung sehr zufrieden“, erklärt Herr Dillmann.

Bereits zum jetzigen Zeitpunkt ist als Anschlussprojekt die Einführung des Dokumentenmanagement-Systems s.dok von der GWS terminiert.



## E/D/E-Mitglied HEPAG setzt auf die GWS 7

Perfekte Logistik. Mehr Service. Klarer Wettbewerbsvorteil.



Axel Otto Pagel, Geschäftsführer und Friedrich Ortgies, Leiter Buchhaltung der HEPAG GmbH



Seit April 2006 ist bei der HEPAG GmbH in Wilhelmshaven ein neues Warenwirtschaftssystem im Einsatz. ELVISpro trägt heute dazu bei, den Anspruch des Werkzeughändlers zu erfüllen, seinen Kunden neben den handelsüblichen Leistungen wie der Bevorratung hochwertiger Produkte plus einer perfekten Logistik auch noch mehr Service zu bieten.

Bereits vor 3 Jahren begann man mit intensiven Überlegungen, das bestehende Warenwirtschaftssystem den gestiegenen Anforderungen anzupassen sowie um einen webbasierten Shop zu erweitern. Die bisherige Lösung konnte für die Komplexität der Prozesse jedoch keine „Softwaregenerallösung“ realisieren.

Durch eine Informationskampagne des E/D/E wurde das Unternehmen Ende 2005 erstmals auf den Dienstleister GWS aufmerksam. Schnell stellte man fest, dass das Anforderungsprofil durch das Warenwirtschaftssystem des Münsteraner Unternehmens abgedeckt werden konnte. Auch die Tatsache, eine Software mieten zu können, sprach für die GWS. „Heute sind 55 Arbeitsplätze mit den entsprechenden Lizenzen eingerichtet. Ein Großteil unserer Softwareanforderungen wird abgedeckt. ‚Handarbeit‘ bei der Waren- und Auftragsbearbeitung wurde deutlich reduziert“, fasst Friedrich Ortgies, der die gesamte Systemumstellung gemeinsam mit Thomas Tammen betreute, zusammen.

Im nächsten Stepp stehen ein sogenanntes „Mietmodul“, mit dem sich die Vermietung von Baumaschinen und -geräten abbilden lässt, sowie die Anpassung der Stücklistenbearbeitung. Beide Erweiterungen werden von der GWS im Rahmen des automatischen Updates auf die Version 4.0 im Frühjahr installiert.

Darüber hinaus wurde über ELVISpro Anfang Februar ein webbasierter Shop für erste Stammkunden freigeschaltet, in dem der User sämtliche Artikel hinterlegt findet. Etwa 800 bis 1.000 Kunden sollen bereits in den kommenden Monaten an den Shop angebunden werden. „Wir haben die Hoffnung, dass künftig viele Bestellungen über das Internet erfolgen. Dies wird unsere Verkäufer entlasten und Freiräume für die Akquise schaffen. Im Idealfall haben wir innerhalb unserer Warenwirtschaft eine Schnittstelle zum Kunden, sodass hier eine permanente Auftragsbearbeitungs- und Rechnungsverfolgung stattfinden kann“, fasst Axel Otto Pagel, geschäftsführender Gesellschafter, seine Erwartungen zusammen.

Heute ist eine moderne und leistungsfähige Software unerlässlich, um den Kunden im immer härter werdenden Wettbewerb ein Höchstmaß an Service zu bieten und ihn zugleich intensiver an sich zu binden. Mit dem Einsatz von ELVISpro ist es der HEPAG GmbH gelungen, diesen Anspruch zu realisieren.

### Firmenporträt:

Gründung 1973  
als Heeren +  
Pagel Werkzeug-  
großhandel

Standort:  
Wilhelmshaven  
70 Mitarbeiter,  
inkl. 7 Außen-  
dienstmitarbeitern

55 gevis-Arbeits-  
plätze

Kundenziel-  
gruppen:  
Metallverarbeiten-  
des Handwerk,  
Tief- und Hoch-  
bauindustrie