



Optimierte Arbeitsabläufe

# Erfolgreiche EDV-Umstellung

von Othmar Lutz\*

Würth Hohenburger ist mit seinen zehn Baustoffniederlassungen und sechs hagebaumärkten in Tirol und Salzburg Marktführer im westösterreichischen Baustoffhandel. Durch innovative Strategien und geschicktes Taktieren konnte diese Position gefestigt und ausgeweitet werden. Eine leistungsfähige Software ermöglicht die Straffung etlicher Arbeitsschritte und trägt so wesentlich zum Erfolg eines florierenden Unternehmens bei. Würth Hohenburger hat sich für SMH-Software entschieden, um mit einem leistungsfähigen EDV-Konzept zu arbeiten, das allen Anforderungen eines modernen Wirtschaftsunternehmens gerecht wird.

## Bestands- und Bedarfsanalyse

Die schrittweise Entwicklung des Unternehmens führte fast zwangsläufig zu einer dezentralen Organisation, deren Struktur die Grundlage für alle neuen Überlegungen war: alle Filialen arbeiteten mit einer eigenen AS/400 für die Verkaufsabwicklung, Rechnungswesen und Controlling dagegen wurden zentral abgewickelt. Der Datenabgleich in alle Richtungen fand nach dem Tagesabschluss durch eine spezielle Nachtprozedur statt. Das bestehende

Programmprodukt, eine Eigenentwicklung, wurde vom hausinternen EDV-Team gepflegt.

Eine Analyse der vorhandenen Programme führte zu dem Ergebnis, dass eine Umstellung auf den Euro, der Jahrtausendwechsel und notwendig gewordene Ergänzungen nicht in einem vertretbaren Rahmen zu verwirklichen waren. So bestanden zum Beispiel erhebliche Informationsdefizite in den Filialen. Für eine effiziente Kreditüberwachung notwendige Informationen, wie offene Aufträge und offene Posten, standen nicht online und filialübergreifend zur Verfügung. Dieses Kredit-

ausfallrisiko war mit ein Grund für die Suche nach einer neuen Software-Lösung, die einerseits die Realisierung filialübergreifender Funktionen ermöglichen und andererseits schnellstmöglich die Informationen der Zentralstellen (z. B. Buchhaltung, Debitorenmanagement, Einkauf) dezentral online zur Verfügung stellen sollte.

Es wurde nach einem Programmpaket gesucht, das aufgrund der vorhandenen Firmenstruktur und der geplanten Weiterentwicklungen eine hohe Elastizität ausweisen sollte und eine flexible Anpassung an sich ändernde Organisationsbedingungen erlaubt. Desweiteren wurde Wert auf ein durchdachtes Datenmodell gelegt, das eine auf den Handel abgestimmte Gesamtstruktur besitzt. Klare, einheitlich aufgebaute und praxisrelevante Bildschirmmasken sollten eine schnelle und unkomplizierte Einarbeitung der Mitarbeiter gewährleisten. Die funktionellen Anforderungen eines Baustoffhändlers mit umfangreicher Filialstruktur sollten natürlich weitestgehend im Standard abgedeckt sein.

### Entscheidung für SMH-Paket

Es wurden Programmpakete verschiedener Anbieter aus dem In- und Ausland geprüft. Nach Meinung des Projektteams erfüllte das Paket SMH/400, bestehend aus den Modulen SMH-WWS/400 (Warenwirtschaft), SMH-FIBU/400 (Finanzbuchhaltung), SMH-REPORT/400 (Management-Informationssystem) und SMH-KSST/400 (Kostenstellenrechnung) der S. M. Hartmann GmbH in Unterhaching bei München die Anforderungen von Würth Hohenburger am besten.

#### Nachstehend einige der für uns wesentlichen markanten Leistungsmerkmale:

Die Module von SMH sind aus einem Guss, sie greifen ohne Datenredundanz direkt ineinander und sorgen so für permanente Aktualität. In den Programmen zeigt sich die Fachkompetenz der SMH-Mitarbeiter, speziell im Baustoffbereich. Dies wurde uns auch von anderen SMH-Kunden, die wir vor der Entscheidung kontaktierten, bestätigt. Durch die Verwaltung von 99 Mandanten mit jeweils 99 Filialen konnten wir unsere Unternehmensstruktur exakt nachbilden, durch die Fremdwährungsfähigkeit des Systems sind auch unsere grenzüberschreitenden Geschäftsbeziehungen integriert. Ein detailliertes Preissystem, das alle Möglichkeiten abdeckt, eine Paletten- und Chargenverwaltung, sowie Set- und Kitfunktionen runden das Bild ab.

Als Kooperationspartner der hagebau war für Würth Hohenburger natürlich auch von Bedeutung, dass im SMH-Paket ein praxisnahes Modul zur einfachen Verwaltung und Verbuchung von Zentralabrechnungen enthalten ist. Auch von der Kostenseite betrachtet war SMH die beste Alternative, nicht zuletzt weil die vorhandene Hardware größtenteils weiter verwendet werden konnte. Weiters war entscheidend, dass SMH auf eine mehr als 20-jährige Erfahrung in der Entwicklung von Warenwirtschaftssystemen für den Handel zurückblicken kann. Zusätzlich war uns wichtig, dass das WWS komplett mit dem Case-Tool Synon2/E (jetzt COOL:2E) erstellt ist, denn dadurch wird nachweislich die Gefahr von Programmierfehlern verhindert und ein verkürzter Entwicklungszyklus ermöglicht die kurzfristige Verwirklichung neuer Programmanforderungen.

### Umsetzung in die Praxis

Sofort nach der Entscheidung für die SMH-Software wurde mit der Umsetzung der Anforderungen begonnen. Es wurde ein Konzept für die hardwaretechnische Realisierung und die reibungslose Einführung des neuen Programms erstellt. Ziel war es, im Geschäftsjahr 1999 die Buchhaltung für alle Geschäftsbereiche nur noch mit dem SMH-System abzuwickeln. Außerdem sollte der Bereich Baustoffhandel mit dem neuen Vertriebssystem arbeiten.

Hardwareinvestitionen waren hauptsächlich im Bereich Netzwerk notwendig. Die SMH-Software wurde auf der vorhandenen AS/400 installiert. Stammdaten (Kunden, Lieferanten, Artikel usw.) wurden größtenteils mit Programmen übernommen, anschließend überarbeitet und um fehlende Informationen ergänzt.

Diese Stammdaten wurden in ein Testsystem übertragen. Mit diesem Testsystem wurden die betroffenen Mitarbeiter geschult. Dabei wurde festgestellt, dass in einigen Funktionsbereichen wie z. B. Fracht-abrechnungen, Paletten und Rechnungsprüfung durchaus noch ein Anpassungsbedarf an unsere Bedürfnisse bestand.

### Kooperation mit SMH

Die direkte Zusammenarbeit mit den zuständigen SMH-Programmierern ermöglichte es, unsere Wünsche innerhalb kurzer Zeit in die Praxis umzusetzen. Dabei erwies es sich als großer Vorteil von SMH, dass alle Absprachen in direktem Kontakt mit den jeweiligen Projektleitern getroffen werden und wir so auch noch nach erfolgreicher Installation Einfluss auf die Weiterentwicklung des Programmpaketes haben können.

### Produktivstart

Im Dezember 1998 war es dann so weit. Zwischen den Weihnachten und Sylvester wurden alle Hardwareumstellungen durchgeführt. Die Inventurbestände, Saldovorträge und offene Posten wurden mit Hilfsprogrammen übernommen. Mit 7.1.1999 begann der Echtbetrieb für den Bereich Baustoffe. Die Buchhaltung folgte dann Ende Januar. In der Anfangsphase sorgten die Mitarbeiter der hausinternen EDV-Abteilung für die notwendige Unterstützung in den Filialen vor Ort.

Im August 1999 wurde der Geschäftsbereich Reifenhandel an das System angekoppelt. Dies verlief zu unserer Freude völlig problemlos. Derzeit wird das SMH-Paket um spezielle Baumarktfunktionen erweitert. Diese SMH-Version wird ab dem Jahr 2000 in Verbindung mit IBM Kassensystemen für einen reibungslosen Geschäftsablauf in den sechs Würth Hohenburger hagebaumärkten sorgen.

\* Othmar Lutz ist

Leiter Informationssysteme der Würth Hohenburger GmbH, Innsbruck

