

# Wer nicht mit der Zeit geht, geht mit der Zeit

Der Baustoffmarkt Obereichsfeld setzt auf neues Softwarepaket

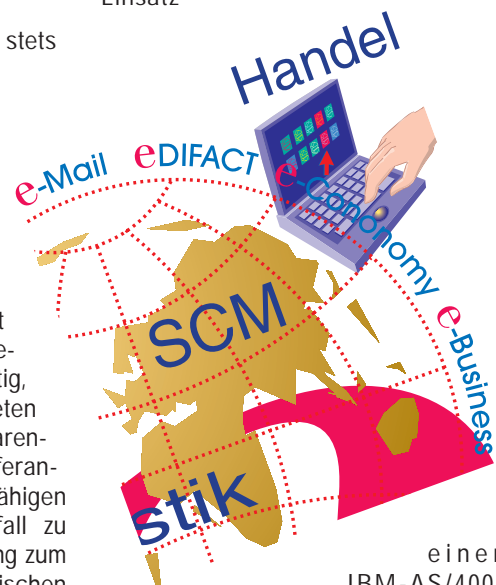
„Wer nicht mit der Zeit geht, ...“. Unter dieser Vorgabe hat sich der Baustoffmarkt Obereichsfeld GmbH aus seinen Anfängen als Familienbetrieb seit 1991 trotz großen Wettbewerbs an seinem Standort in Dingelstädt in Nordthüringen etabliert und sich einen festen Kundenstamm erarbeitet.

„Als Geschäftsführer habe ich stets das Ziel vor Augen, durch Modernisierungen und eine zukunftsorientierte innere Organisation den Betrieb marktnah und kundenorientiert zu gestalten.“, erläutert Helmut Töpfer, Geschäftsführer der Obereichsfeld GmbH.

Gerade in der schwierigen Zeit des Neuanfangs nach der Wiedervereinigung war es sehr wichtig, die Suche nach einem geeigneten Standort, die Einrichtung des Warensortiments, die Auswahl der Lieferanten und den Aufbau eines tragfähigen Kundenstamms nicht dem Zufall zu überlassen. Mit der Entscheidung zum Anschluss an den Nordhessischen Baustoffmarkt Bad Hersfeld – Asbach und dem damit verbundenen Zugriff auf das gesamte Know-how eines modernen Baustoffhandels und auf das sich ständig erweiternde Lieferanten- und Artikelnetz ließen sich die Vorstellungen sehr gut verwirklichen und die Investition in einen neuen Firmensitz in Dingelstädt im Jahre 1993 stärkte die Marktposition.

Von Beginn an setzten wir zur zeitgemäßen Unterstützung unserer Entwicklung gezielt auf den Einsatz einer modernen EDV und vertrauten dabei seit 1991 auf IBM-Systeme, von deren Stabilität und Sicherheit wir schnell überzeugt wurden. Daher war es auch bei der Überlegung, mit welcher Hard-

und Softwareausstattung wir den Erfordernissen eines neuen Jahrtausends und der EURO-Einführung entgegenzutreten sollten, klar, auf die Kompetenz und Erfahrung der IBM nicht zu verzichten. Wir entschieden uns für den Einsatz



einer IBM-AS/400, da sich dort die gewohnte Sicherheit mit einer zukunftsorientierten Technologie und einfachen Bedienbarkeit verbindet. Diese Aspekte waren für uns auch bei der Auswahl der richtigen Software vorrangig.

## Auswahlkriterien

Welches waren nun die wichtigsten Kriterien, die eine zukunftssichere Software in Abstimmung mit den Anforderungen unseres Unternehmens erfüllen sollte?

Kern des neuen Systems sollte ein benutzerfreundliches und vor allem

markterprobtes, in unterschiedlichsten Branchen erfolgreich eingesetztes, flexibles Standardprogrammpaket mit einem Warenwirtschaftssystem sein, das in der Lage sein sollte, mittels einfacher und verständlicher Parametersteuerung all unsere damaligen organisatorischen Abläufe abzubilden und zukünftigen Prozessen eines modernen Baustoffhandels ebenso problemlos folgen zu können. Gewünscht wurde konkrete Unterstützung bei den täglich wiederkehrenden Abläufen, übergreifende Informationen und Statistiken für die Beurteilung der allgemeinen Entwicklung sowie eine gezielte Lagerbestandsführung in Verbindung mit einem automatischen Bestellwesen für die ständige Verfügbarkeit unseres Warenangebots. Außerdem sollte es sich um ein integriertes System handeln, das auch eine Finanzbuchhaltung umfasst, die auf den EURO vorbereitet war und unseren Buchhaltungsmitarbeiterinnen zum einen die Bearbeitung der Routinevorgänge erleichtert und zum anderen hilfreiche Instrumente zum gezielten Kundenmanagement zur Verfügung stellt.

## Optimierte Kundenbetreuung

„Zentrales Thema war für uns hierbei die Optimierung der Kundenbetreuung. Wie aus diversen Untersuchungen in der Branche hervorgeht, verbringt ein Verkäufer nur ca. 10 – 15 % seiner Tätigkeit mit dem Verkauf an sich, die sonstige Zeit ist er mit anderen Aufgaben beschäftigt. Daraus ergibt sich ein Zeitproblem, unter dem eine gezielte Beratung des Kunden leidet. Jedoch ist auch allgemein bekannt, dass gute Beratung den Umsatz steigert. Deshalb

suchten wir eine Software, durch deren Funktionen unsere Verkäufer von Zusatzarbeiten befreit werden konnten: die Nachbearbeitung von Aufträgen und Rechnungen sollte automatisiert sein, Kunden- und Artikelinformationen in Sekundenschnelle verfügbar sein und bisherige Fehlerquellen, z. B. die ungeprüfte Umwandlung von Lieferscheinen in Rechnungen sollten ausgeschaltet werden.“, so Helmut Töpfer.

Ein weiterer Schwerpunkt bei der Auswahl lag im Bereich der Sortimentsoptimierung. Über eine exakte und vor allem automatische aktuelle Rohgewinn-Überwachung der einzelnen Artikel sowie der Produkt- und Kundengruppen wollten wir einen genauen Überblick über Ladenhüter und Renner gewinnen, um so permanent fundierte Aussagen zur weiteren Gestaltung bzw. Optimierung der Produktpalette treffen zu können.

Obwohl wir derzeit an einem Standort tätig sind, wollte man jedoch sichergehen, dass die Software auch für das zukünftige Wachstum unseres Unternehmens Perspektiven ermöglicht, um auch eventuelle neue Filialen integrieren zu können.

Ein weiteres Kriterium war auch das Vorliegen eines flexiblen Systems zur Preisgestaltung, das in der Lage sein sollte, die Auswirkungen von Rabatten und Abschlägen sofort exakt abzubilden. Außerdem sollte das Programmpaket den Datenaustausch mit der bei uns eingesetzten PC-Kassenlösung realisieren können.

„Bei unserer intensiven Suche nach einer Software, die all diese Kriterien erfüllen konnte, stießen wir sowohl in

Fachzeitschriften aus dem Baustoffbereich als auch aus dem AS/400-Bereich auf Berichte über das Softwarepaket SMH/400 der Firma S.M. Hartmann GmbH in Unterhaching bei München. Als wir uns bei Referenzkunden das Softwarepaket im Praxiseinsatz demonstrieren ließen, waren wir beeindruckt vom entspannten und selbstverständlichen Umgang der Mitarbeiter mit diesem Programm. Es wurde uns schnell deutlich gemacht, dass hier eine Software im Einsatz ist, die sich an den täglichen Arbeitsvorgängen orientiert und diese durch leicht zugängliche und doch abgesicherte Programmabläufe beherrschbar macht.“, erläutert Helmut Töpfer. Diese Praxisnähe unterschied die SMH-Software deutlich von anderen Lösungen, die zur Auswahl standen. Zudem sind die SMH-Programme in größeren Filialbetrieben unterschiedlicher Branchen wie z. B. auch im Technischen Großhandel oder Versandhandel im Einsatz und dies entsprach somit dem Anspruch an Offenheit für künftiges Wachstum.

Im Herbst 1998 fiel die Entscheidung für den Einsatz von SMH/400. Die Installation der Software und die Anpassung an unsere Organisation gingen ohne Schwierigkeiten und vor allem ohne großen Zeitaufwand vor sich, Schnittstellen zur bestehenden Kassenlösung und zur mobilen Datenerfassung wurden erstellt und nach der Schulung der Mitarbeiter konnte zum 1. Januar 1999 den Echtbetrieb erfolgreich aufnehmen.

Nach nunmehr über einem Jahr Einsatz der Software kann ich feststellen, daß wir mit dem Standardprogramm SMH/400 unsere unternehmerischen Zielsetzungen in der Praxis sehr gut umsetzen können, was sich letztlich insbesondere in einer Steigerung des Umsatzes und in einer erkennbar höheren Zufriedenheit unserer alten und neuen Kunden äußert.

S.M. Hartmann GmbH  
D-82008 Unterhaching  
Tel. (+49) 0 89 / 61 74 25  
www.smhsoftware.de

