



Foto: Nicholas Worn, iStockphoto.com

SUMMARY

Die Anforderungen bestimmen den Funktionsumfang von Software für den Handel. Eine solche Lösung muss Online-Funktionen zur Verfügung stellen und die Kommunikation mit Unternehmen (B2B) und Endkunden (B2C) effizient und durchgängig unterstützen.

Krah GmbH nutzt Handelslösung der S. M. Hartmann GmbH Höchste Anforderungen

Moderne Handelslösungen müssen vor allem der wachsenden Internationalisierung der Handelsbeziehungen und des Wettbewerbs sowie den damit verbundenen Wachstumschancen und beschleunigten Verdrängungsprozessen im Markt gewachsen sein.

Die Christoph & Markus Krah GmbH, Distributor für Arbeits-, Rettungs- und Kletterausrüstungen der Marken PETZL und BEAL, wird dabei durch den Einsatz von System i und System SMH-ERP/iS der S. M. Hartmann GmbH unterstützt.

Die Abbildung internationaler Beziehungen in der Buchhaltung ist dabei ebenso von Bedeutung wie ein effizienter Ablauf sämtlicher Arbeitsprozesse und hierbei vor allem eine hohe Lagerdrehzahl. Ferner erwarten die Kunden und Geschäftspartner, dass

ein Unternehmen permanent verfügbar ist und dass alle Informationen schnell und standardisiert miteinander ausgetauscht werden. Hier kommen Funktionen wie Web-Shop und EDIFACT- oder XML-Schnittstellen zum Tragen.

Risiken ausschließen

Markus Krah, einer der beiden Geschäftsführer: „In unserem Aufgabenfeld ist es erforderlich, die möglichen Gefahren sorgfältig zu bewerten und die Vorgehensweise so anzupassen, dass Restrisiken praktisch ausgeschlos-

sen werden. Deshalb setzen wir an uns und unsere Produkte höchste Anforderungen. Auch im IT-Bereich wollten wir von Anfang an abgesichert sein. Deshalb stand es von vornherein fest, dass wir auf die – damals hieß sie noch AS/400 – zurückgreifen. Auf der Suche nach einem Softwaresystem, das zu uns passt, haben wir SMH-ERP/iS entdeckt und sind damit vollauf zufrieden!“

Für Markus Krah sind in diesem Zusammenhang folgende Punkte von strategischer Bedeutung: „Aufgrund unserer intensiven Geschäftsbeziehungen

mit Partnern in Frankreich muss unsere Buchhaltung natürlich die Anforderungen der Internationalisierung des Handels abbilden können, vor allem, was die reibungslose Abwicklung des Zahlungsverkehrs angeht.

Als Distributor haben wir naturgemäß einen hohen Lagerdurchsatz. Um Spitzenbelastungen abzufedern ist eine enge Verzahnung von Warenwirtschaftssystem, Lager- und Logistikmanagement unerlässlich. Nur so können wir auch die Lagerumschlagshäufigkeit erhöhen und ein aussagekräftiges permanent aktuelles Bestands-Controlling durchführen.

Um die Erreichbarkeit für unsere Fachhandelspartner zu verbessern und unsere Geschäftsprozesse zu beschleunigen, sollte ein Teil unseres Geschäftsverkehrs standortunabhängig über e-Business-Technologien ablaufen. Demzufolge muss die Software natürlich auch möglichst stabil und ausfallsicher sein und in Spitzenzeiten eine hohe Leistungsfähigkeit aufweisen. Das SMH-ERP-System deckt genau die notwendigen Punkte ab, die für uns von Bedeutung sind.“

Flexibel anpassbare Schnittstelle

Das Warenlager der Krahe GmbH befindet sich in der ehemaligen Brauerei Garmisch. Um in diesen Räumen eine effiziente Lagerbewirtschaftung zu erreichen, kommt die Pick-By-Voice-Lösung der Firma asaplogistics.de zum Einsatz. Die beiden Systeme kommunizieren miteinander über eine flexibel anpassbare Schnittstelle – dazu gehören: Lagerbewegungen, Kundenaufträge und Lieferantenbestellungen. Die Pick-to-pack-Kommissionieraufträge werden in Sprachbotschaften umgewandelt und an den Lagermitarbeiter, der mit einem Headset ausgestattet ist, übermittelt.

Fallweise fordert asaplogistics.de das WWS System zum Druck einer Nachnahmerechnung auf und übermittelt den COD-Betrag über eine XML-

Schnittstelle an die Paketdienst-Software. Das Warenwirtschaftssystem erhält die Rückmeldung, dass die Artikel versand- bzw. verkaufsfertig sind und gibt den Auftrag zur Fakturierung frei.

Messbare Vorteile ergeben sich in der gesamten Prozesskette – sowohl im Auftrags- als auch im Bestellwesen. Die Abläufe wurden beschleunigt und der erforderliche Aufwand, Fehlerquoten niedrig zu halten, deutlich reduziert. Zudem können Spitzenlasten besser abgefangen werden.

Handeln: Vor Ort und online

Handel findet heutzutage nicht mehr nur direkt vor Ort statt, vielmehr fordern Geschäftspartner und Kunden immer mehr die konstante Verfügbarkeit des Angebots und eine schnelle Übermittlung von Informationen und Daten. Rechnungen und Bestellungen können in elektronischer Form erfolgen, die Daten sind sowohl im EDIFACT- als auch XML-Format austauschbar.

Das Internet ist gerade für die kleinen und mittelständischen Handelsunternehmen eine Möglichkeit, auf flexible Art Präsenz zu zeigen und Zugriff auf Ihr Angebot zu ermöglichen. Allerdings müssen auch hier die kundenspezifischen Vertragsgrundlagen – wie beispielsweise Preis- und Zahlungsvereinbarungen – greifen. Aufträge müssen im Warenwirtschaftssystem eingehen und der Kunde möchte jederzeit über den Stand seiner bestellten Artikel und eventueller Rückstände informiert sein. Hier ist also eine direkte Integration des Webshops oder des webbasierten Kunden-Informationssystems in die bestehende ERP-Lösung unabdingbar.

Jörg Hamacher ■

S. M. Hartmann GmbH, Unterhaching



www.smhsoftware.de