



BESCHLEUNIGTE PROZESSE – Scholz Raumgestaltung GmbH führt gevis ERP ein

Die SCHOLZ Raumgestaltung GmbH nutzt seit Anfang Januar 2020 das ERP-System gevis ERP der GWS Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH aus Münster. Mithilfe der neuen IT-Lösung sind bei dem Groß- und Einzelhändler für Farben und Lacke, Tapeten, Bodenbeläge und Werkzeuge die administrativen Prozesse nun deutlich schneller und effizienter. Scholz, mit seinen knapp 100 Mitarbeitern und Niederlassungen in Stade und Buxtehude, ist bereits die zweite Mitgliedsfirma der Einkaufskooperation VFG – Verbund Farbe und Gestaltung GmbH – die innerhalb der letzten Monate erfolgreich auf gevis ERP umgestellt hat.

Im Frühjahr 2018 startete bei der SCHOLZ Raumgestaltung GmbH eines der größten Modernisierungsprogramme in der Geschichte des Unternehmens. Zwei Jahre, nachdem eine neue Geschäftsführung die Verantwortung für das traditionsreiche Unternehmen übernahm, gründete man verschiedene interne Arbeitskreise und trieb vielfältige Weiterentwicklungen und Modernisierungen im Unternehmen voran. So wurden zum einen die beiden Immobilien modernisiert. Während in Stade umfassend renoviert und optimiert wurde, entstand in Buxtehude ein komplett neues Gebäude mit multimedialer Fassade, großem Parkplatz und einer Ausstellung nach neuesten vertrieblichen und organisatorischen Prinzipien. Zum anderen gehörte die Einführung von gevis ERP zu den wichtigen zukunftsweisenden Veränderungen.

Einkaufserlebnis stärken

„Ziel aller unserer Maßnahmen“, beschreibt Geschäftsführer Lutz Hönemann das Vorgehen, „war es, für unsere Kunden noch präsenter, besser und digitaler zu sein. Wir wollen der zentrale Ansprechpartner für alle Fragen rund um die interne und externe Raumgestaltung sein und für alle noch so ausgefallene Wünsche bestmögliche Lösungen bereitstellen.“

Wie diese aussehen, lässt sich den Argumenten entnehmen, mit denen das 70 Jahre alte Unternehmen gezielt um Kunden wirbt. Ist es im Großhandel vor allem das große Sortiment und ein umfangreiches Abhollager für Handwerker und Unternehmer, so zählen im privaten Bereich besonders die vielen Dienstleistungen. Von fest angestellten Handwerkern umgesetzt, gehören dazu zum Beispiel Aufmaße für Vorhänge, die Montage von Sonnenschutz und die fachgerechte Verlegung von Bodenbelägen. „Unsere Zielgruppe im privaten Umfeld sind traditionell eher die anspruchsvollen, qualitätsorientierten Mid-Ager“, erläutert Prokuristin Susanne Bardenhagen die Strategie. Diese wünschten sich eine umfangreiche Beratung, möchten die angebotenen Waren aus dem mittel- und hochpreisigen Segment anschauen und dann vor Ort alles montiert bekommen.

Mit gevis ERP wirtschaftlicher und effizienter

Dass diese vielfältigen Angebote im B2B- und B2C-Bereich heute noch wirtschaftlicher und effizienter umgesetzt werden, hat vor allem mit gevis ERP zu tun. Als bestandsführendes IT-System finden sich darin nicht nur alle Stamm- und Kundendaten wieder, sondern es werden darüber hinaus auch alle Ein- und Verkaufsprozesse abgewickelt. Die Anwendung ist zudem Herzstück für verschiedene Add-on-Anwendungen, wie zum Beispiel die Kassensysteme oder die elektronische Archivierung. Zu welchen positiven Folgen diese Konzentration heute führt, lässt sich am besten anhand des Vergleiches mit der Vergangenheit deutlich machen: „Wir hatten vor gevis eine Warenwirtschaftslösung im Einsatz, die vor 20 Jahren vom Mutterkonzern zentral für alle Tochtergesellschaften angeschafft wurde und eigentlich auf den Dachdecker-Großhandel ausgerichtet war und somit nicht auf unsere Branchenbelange“, erläutert Hönemann.

Abwicklung typischer Dienstleistungen eines Raumausstatters

Während mit der alten Lösung klassische Aufgaben noch abgewickelt werden konnten, hakte es laut des Geschäftsführers massiv bei den typischen Dienstleistungen eines Raumausstatters. Im Laufe der Zeit wurden so immer mehr Programme rund um die alte Lösung in Betrieb genommen. Vergleichbar war die IT-Struktur damit mit einem Mond, um den viele Satelliten kreisten. Das ist mit gevis ERP nun anders. Beispielsweise ist das Mischen von Farben möglich, indem auch der Einsatz von Pasten und Basen berücksichtigt wird. Oder Etiketten lassen sich direkt aus dem System heraus erstellen.

gevis ERP vereinfacht die Prozesse

Insgesamt löste gevis ERP drei der im Vorfeld eingesetzten Systeme ab. In dem neuen System gibt es für Scholz unter anderem die Möglichkeit, Bestellungen oder Reklamationen direkt aus der Anwendung anzustoßen, ohne gesondert ein Dokument zum Beispiel in Word zu erstellen und die Details später händisch in das Warenwirtschaftssystem zu hinterlegen. Auch ist die Verzahnung mit betriebswirtschaftlichen Auswertungen für das tägliche Controlling und die Archivierung von Belegen ohne Papier-Ordner nun möglich. Informationen rund um die Produkte und Prozesse sind in gevis ERP für jeden ersichtlich und transparent dargestellt.

Komplexe Abläufe im Lager

Komplexe Abläufe beschränkten früher die Effizienz des Betriebs. Was bevorratet war, hing mehr oder weniger vom Wissen und der Erfahrung der Mitarbeiter ab, weil sie bestellte Ware oder den Verbrauch komplett in Papierform dokumentierten. Anders ist es nun mit gevis ERP: Dort kann jederzeit nachvollzogen werden, was sich wo am Lager befindet, zumal die Suche in gevis ERP viel detaillierter erfolgen kann. Nachdem die Inventur bei der IT-Umstellung genutzt wurde, um den vorhandenen Lagerbestand in dem neuen ERP-System zu erfassen, ist die persönliche Recherche seit Anfang 2020 komplett hinfällig. Durch die aktive Bestandsführung ist mit einem Klick nun bis auf die unterste Warenebene zu sehen, was vorhanden ist und wo Bestellbedarf besteht. Wie viel von einem Artikel idealerweise nachbestellt werden soll, kann anhand der Verbrauchshistorie und der Mindestbestände ermittelt werden. Gleichzeitig erhält Scholz dadurch auch eine Auskunft zur Kapitalbindung.

Kasse erfüllt neueste gesetzliche Anforderungen

„Wir konnten gesetzliche Vorgaben mit den alten Kassen zwar noch umsetzen, doch das war mit immer größeren Schwierigkeiten verbunden“, beschreibt Prokuristin Bardenhagen die Kassensituation. Neben der Verarbeitung von unbaren Zahlungsmitteln (wie z.B. Gutscheine, Kartenzahlungen) stand die Sicherheit im Geldverkehr zudem im Fokus: Nicht immer war

zum Beispiel zu klären, ob Auszahlungen aufgrund einer Retoure auch wirklich mit einer vorherigen Zahlung verbunden waren. In gevis ist das Kassensystem mit dem ERP System verbunden, d.h. der Auftrag wird nach einem Beratungsgespräch durch den Fachverkäufer erstellt und die Bezahlung erfolgt zentral über das Kassenpersonal. Preis- und Mengenfindung durch das Kassenpersonal ist somit kein Thema mehr. Zudem sorgt die Gutscheinverwaltung für mehr Transparenz und Effizienz: der Umfang und Anzahl der Gutscheine können ausgewertet werden. Außerdem kann nachgeprüft werden, welcher Wert sich noch auf dem Gutschein befindet und was bisher mit dem Gutschein gekauft wurde.

Rollencenter mit individuellen Oberflächen

Einen großen Vorteil sieht Hönemann auch im sogenannten Rollencenter. Steuerbar über eine Administrationsoberfläche, lässt sich damit für einen Mitarbeitenden eine individuelle Oberfläche konfigurieren und freischalten. Mit Kacheln und Schaltflächen organisiert, werden auf ihnen nur die Informationen und Aufgaben angezeigt, die zum Beispiel ein Einkäufer für seine tägliche Arbeit benötigt.

Konsequente Stammdatenpflege im Vorfeld

Nachdem in verschiedenen Workshops mit der GWS exakt der Funktionsumfang der neuen ERP-Lösung definiert und die Mitarbeiter mehrere Wochen lang intensiv geschult wurden, erfolgte Anfang 2020 der Go-Live in Buxtehude und Stade. Hönemann: „Das beste war, dass wir am Tag des Echtstarts störungsfrei arbeiten konnten und unsere Kunden keinerlei Einschränkungen spürten.“ Entscheidend ist: die Qualität zur Nutzung des ERP Systems ist maßgeblich davon abhängig, wie vollständig und konsequent die Stammdaten im Vorfeld veredelt und gepflegt werden. Dies wurde bei der Firma Scholz über mehrere Monate intensiv betrieben, so dass eine Datenübernahme ausreichte.

Nächster Schritt: Digitale Archivierung

Ist man schon jetzt von den Vorteilen der neuen Lösung überzeugt, so steht noch eine weitere wichtige Optimierung aus: die Einführung des voll integrierten Dokumentenmanagement-Systems s.dok. Dann wird auch die Archivierung von Bestellungen und Lieferscheinen auf Papier Geschichte sein. Alles, was hereinkommt, wird digitalisiert und über die „Dropzone“ direkt dem Kundenkonto zugeordnet, inklusive der Verknüpfung von Kundendokumenten mit Angeboten, Aufträgen und Rechnungen. Bardenhagen: „Wenn alles steht, werden wir mit einem Klick alle Kundendokumente öffnen und einsehen können. Für die Erstellung von Angeboten und für die Preisfindung ist dies ein immenser Vorteil.“