



WARENWIRTSCHAFTSSYSTEME IM MITTELSTAND

DAS PROJEKT

- **Kunde und Problem:** Die Siebert GmbH & Co KG aus Hünfeld ist mit rund zehn Millionen Euro jährlichem Umsatz und drei angeschlossenen Handelsbetrieben (Holzhandel, Baumarkt, Stahlhandel) ein typischer deutscher Mittelständler. Das Warenwirtschaftssystem sollte grundlegend umgestellt und an die branchenspezifischen Anforderungen angepasst werden.
- **Lösung:** Büroware von Softengine
- **Kostenumfang des Projektes:** Büroware-Lizenzen für 40 User, Konfiguration und Anpassungen, Systemeinführung, Schulung und Hardware insgesamt etwa 100.000 Euro.
- **Zusätzlich benötigtes Equipment:** Für Softtrade: Zusätzlicher Laptop und leistungsfähiger PC. Für Siebert: In den 100.000 Euro waren neue Server für jeden Standort enthalten sowie etliche neue Workstation-PCs, um eine Client/Server-Struktur realisieren zu können. Der spätere Umstieg auf einen Terminal-Server in Kombination mit dem Funk-LAN ist nicht enthalten (Hardware und Installation nochmal rund 20.000 Euro).
- **Service- u. Wartungsverträge:** Wartungsvertrag mit Softengine, der die Versions-Updates und Upgrades gegen monatliche Gebühr beinhaltet.
- **Schulungsaufwand:** gruppenspezifische Schulung aller 40 Mitarbeiter in fünf Tagen

AUSBLICK

Da die Hausaufgaben im System des Handelshauses Siebert gemacht sind und die Standardabläufe stehen, kann man jetzt in aller Ruhe weiter am Bestehenden feilen und neue Features, die Büroware bietet, aber bisher noch nicht genutzt werden, in Ruhe angehen und aktivieren. So wird die Einführung einer Bonusverwaltung, die lieferanten- und kundenseitig eingesetzt werden kann, vorbereitet. Lastiges manuelles Prüfen von Bonuszahlungen der Lieferanten wird somit automatisiert, Erhöhungen der Bonuszahlungen aufgrund rechtzeitiger Hinweise durch das System von noch zu erreichenden Bonusstaffeln werden erzielt. Aber Prämisse ist natürlich: Alles muss integriert unter der Büroware-Oberfläche erfolgen. Erst dadurch sind die notwendigen zeitlichen Synergien zu erreichen.

**OUTSOURCING.** Die Siebert GmbH & Co KG nutzt das Branchenmodul Hobas (Holz-, Bau- und Stahlhandel), das auf der Basis der Büroware von Softengine entwickelt wurde. Damit überwacht und steuert sie nicht nur ihre Handelsgeschäfte, sondern hat im Jahr 2002 mit dem erworbenen Know-how sogar ein eigenes Software-Unternehmen eröffnet.

Die Siebert GmbH & Co KG aus Hünfeld ist mit rund zehn Millionen Euro jährlichem Umsatz und drei angeschlossenen Handelsbetrieben ein typischer deutscher Mittelständler. Von kleinen Schlosserbetrieb und Eisenwarenladen hat sich das Familienunternehmen seit seiner Gründung 1831 in nunmehr 172 Jahren Firmengeschichte zu einem größeren mittelständischen Handelsbetrieb entwickelt. Die Dimensionen der Verkaufsflächen heute sind

- Profi Baumarkt Siebert mit 2 600 Quadratmetern und 20 Mitarbeitern
  - Holzland Siebert mit 3 600 Quadratmetern und 16 Mitarbeitern
  - Stahlhandel mit 6 000 Quadratmetern Verkaufs- und Lagerfläche und 16 Mitarbeitern.
- Die drei Fachbereiche, die nur wenige hundert Meter auseinanderliegen, sind die tragenden Säulen der Siebert GmbH & Co KG. Das Unternehmen wird derzeit in der fünften Familiengeneration geführt. Um nicht nur die ländliche, sondern auch die städtische Kundschaft anzusprechen - in direkter Nachbarschaft liegen die Städte Fulda und Bad Hersfeld - sind zudem eine effektive Werbung, klares kaufmännisches Kalkül und nicht zuletzt eine zuverlässige EDV nötig. Im Jahr 1997 wurde die Umstellung der Warenwirtschaft nach verschiedenen Erfahrungen in der Vergangenheit erneut angegangen. Verglichen wurden Systeme von SAP, Navision und Softengine. Als Mittelständler, der neben der Beständigkeit des anbietenden Unternehmens auch auf Kosten und Flexibilität achten muss, fiel die Wahl auf „Büroware“ von Softengine. Die Kosten hierfür lagen bei damals rund 60 000 Euro für das gesamte Projekt. Bei den anderen Systeme-

men wären schon die Anschaffungspreise um bis zum Faktor Vier höher gewesen, mehr aber noch fürchtete man die Folgekosten. Auch hätte es hier keine Möglichkeit gegeben, Änderungen schnell und preiswert selbst vorzunehmen. Mit dem Designer-Modul von Büroware schien dies möglich.

So wurde Büroware beim damaligen Händler Orbis Dialog Software geordert. Im Lieferumfang war das Designer-Modul enthalten, mit dem individuelle Anpassungen wie Feldergänzungen auf Masken, Tabellenspalten, Belegäume und Standardbelegkalkulationen vorgenommen werden können. Siebert hat in die fundierte Schulung eines Mitarbeiters investiert, um dieses Tool effizient nutzen zu können. In der ersten Projektphase bis zur Warenwirtschaftseinführung wurden die Funktionalitäten von Büroware auf die Bedürfnisse von Siebert angepasst. In dieser Phase konnte in der Zusammenarbeit mit dem Händler viel Erfahrung hinsichtlich einer professionellen Systemeinführung gewonnen werden. In der folgenden Optimierungsphase, die im Grunde bis heute anhält, wurden kontinuierlich Features aktiviert, die Anfangs mit Absprache mit dem Händler, später größtenteils selbstständig realisiert wurden. Seit 2001 wird Siebert aufgrund seiner Erfahrung sogar in Projekte des Händlers einbezogen und bringt sein Know-how bei anderen Handelsfirmen ein.

So wurde im Laufe der Zeit für Siebert eine Büroware-Baumarktlösung konfiguriert, deren Besonderheit darin bestand, dass völlig unterschiedliche Geschäftsbereiche mit einer All-in-one-Lösung abgebildet werden konnten. Mit der so konfigurierten Büroware-Warenwirtschaft können komplette Geschäftsabläufe sowohl im klassischen Einzelhandel des Baumarktsbereichs mit als auch in geschlossenen

Gartencenter und Gerätemietparks, als auch im Großhandel des Stahl- und Eisenhandels bearbeitet werden. Dabei wird im System eine Gesamtartikelmenge (Lagerbestand und Sonderbestellungen) von rund 100 000 Posten verwaltet.

Die Anforderungen der einzelnen Handelshäuser der Siebert-Gruppe sind recht unterschiedlich. Der Stahlhandel ist ausschließlich im Großhandel tätig. Dort wird nach Tonnen eingekauft, die Eingabe erfolgt nach Stangen und die Berechnung beim Verkauf erfolgt aber nach Preis per 100 Kilogramm. So ist es notwendig, bei einer Bestellung nicht nur einen Lagerschein für den Kunden auszudrucken, sondern auch einen Richtschein für das Lager. Dort darf keine Kilogramm-Angabe erscheinen, sondern die Anzahl der zu verladenden Stangen. Diese ist wiederum vom spezifischen Gewicht

# Vom Schlosserbetrieb zum Softwarehaus

REAKTIONSKETTE



SCHNELL. Die Abwicklung von Bestellvorgängen ist mit Büroware ein klarer Prozess, der vom Kunden unbemerkt im Hintergrund abläuft

in Scannerleisten einschleiben müssen. In diesem Umfeld müssen auch die Informationen bezüglich der Rentabilität der Produkte angepasst werden.

Die Kalkulationsmaske

Die Anforderungen von Groß- und Einzelhandel sind teilweise sehr unterschiedlich, was in einem integrierten Warenwirtschaftssystem so abgebildet sein sollte, dass jeder Bereich - unabhängig davon, in

Umfang einsehen, nachvollziehen und die für ihn wichtigen Daten abfragen. In der Verkaufssituation besteht der Vorteil darin, dass der Verkäufer sofort erkennt, welche Auswirkungen Nachteile - die im Handel momentan an der Tagesordnung sind - auf die Handelsspanne und damit auf den Rohrertrag des Unternehmens haben.

Einkaufsseitig hat sich die Firma Siebert vor einiger Zeit auch an [www.nexmart.de](http://www.nexmart.de) angeschlossen, eine eProcurement-Site aus der Werkzeugbranche. Hier gibt es weitere, zeitlich befristete Rabatte beim Einkauf über die Beschaffungsseite. Siebert kann solche Rabatte nutzen, weil mit dem Designer Änderungen schnell realisiert werden können. Die Auslösung der Bestellung selbst erfolgt integriert und damit sehr rational aus dem Büroware-Bestellwesen per eMail.

Bei der Umstellung auf das neue Hobas-System bewährte sich die



VIELFÄLTIG. Das Warenwirtschaftssystem umfasst alle Produkte



den verkauften Stahls abhängt. Hinzu kommen tagesaktuelle Preiszu- und -abschläge wie Kupferlegerzuschläge, die berücksichtigt werden müssen.

Im Holzhandel, der sowohl den Groß- als auch den Einzelhandel abdeckt, wird nach Quadratmetern oder Kubikmetern eingekauft,

auch hier rechnet die Warenwirtschaft beim Verkauf nach Anzahl der Paneele ab, damit die Mitarbeiter die Abgabe der Rohstoffe stückgenau vorbereiten können. Im Baumarkt schließlich, der den Einzelhandelssektor abdeckt, sind wieder andere Anforderungen wie Preisaktionen wichtig. Die Warenwirtschaft ist so eingerichtet, dass Preisaktionen im Vorhinein eingepflegt werden können. Das System berücksichtigt dann automatisch alle notwendigen Änderungen und nimmt sie zum definierten Zeitpunkt vor. Hierzu gehören beispielsweise die Änderung der Verkaufspreise in den Kassensystemen und der Ausdruck neuer passgenauer Etiketten, die die Mitarbeiter dann nur noch

welcher Weise er seine Rentabilitätsberechnung vornimmt - sofort Zugriff auf die für ihn relevanten Kerndaten hat. Das wurde innerhalb der Hobas-Lösung von Siebert in Form der Kalkulationsmaske realisiert. Hier sind für alle geführten Produkte alle Kenndaten abgelegt, wie die typische Handelsspanne (10-25 Prozent beim Großhandel, rund 30 Prozent aufwärts beim Einzelhandel) oder absolute Deckungsbeiträge, wie sie der Stahlhandel gemeinhin nutzt. Kommen von Lieferanten neue Bruttopreislisiten, muss nur der neue Bruttopreis geändert werden. Das System errechnet automatisch aufgrund der im System hinterlegten Grundrabatte, Sonderrabatte, oder Rabatte aus Einkaufsgemeinschaften und Lieferkosten den neuen Netto-Einkaufspreis. Jeder befugte Mitarbeiter kann damit die Kalkulation jedes Produktes sowohl EK- als auch VK-seitig in vollen



UMSCHLAG. Hinter der freundlichen Fassade von Siebert steht ein komplexes Warenwirtschaftssystem