

ERP im Technischen Handel

Die Hamburger HARRY WEGNER GmbH & Co. KG setzt auf ALPHAPLAN

Unauffälligkeit ist ein Wesensmerkmal von Selbstverständlichem. Wahrgenommen wird es erst, wenn etwas nicht funktioniert. Wer beispielsweise im Hamburger Hafen die Entladung eines Schiffs beobachtet, dem wird kaum besonders auffallen, daß die Ladung trocken ist. Daß dabei Dichtungen im Spiel sind, ist so selbstverständlich, wie deren einwandfreie Funktion vorausgesetzt wird. Ist letzteres nicht (mehr) der Fall, muß gehandelt werden.

Dichtungen und mehr

Einer der Handelnden – in des Wortes doppelter Bedeutung – ist jemand, der solche Dichtungen liefert, und zwar schnell und in der geforderten Qualität. In Hamburg könnte dies die HARRY WEGNER GmbH & Co. KG sein, ein Technischer Händler. Neben zigtausenden anderer Artikel gibt es dort auch ebendiese Dichtungen für die Luken von Schiffen.

Vollsortimenter und Generalist ...

Nicht nur Schiffsdichtungen erhält man bei HARRY WEGNER. Das Sortiment umfaßt so ziemlich alles, was im Technischen Handel zu haben ist: Klebstoffe, Schlauchtechnik, Arbeitsschutzausrüstung, Schuhe ... HARRY WEGNER ist ein Vollsortimenter und unterscheidet sich mit dieser strategischen Ausrichtung von anderen Technischen Händlern, die sich gern spezialisieren.

... mit Geschichte

1925 gegründet, blickt das Unternehmen auf eine lange und wechsel-



Foto: Harry Wegner GmbH & Co. KG

volle Geschichte zurück. Der Gründer und Namensgeber mußte 1943 erleben, daß sein Geschäft im Bombenhagel zerstört wurde. Er baute an an-

derer Stelle sein Unternehmen wieder auf. Im Laufe der weiteren Entwicklung wurden einige Firmen übernommen, mehrere Ortswechsel vollzogen und schließlich im Jahr 2004 ein neuer Firmensitz eingeweiht. Die Belegschaft zählt inzwischen 70 Mitarbeiter. HARRY WEGNER stellt sich bewußt in die Tradition der Hamburgischen Kaufmannschaft. Neben kaufmännischen Prinzipien spielen auch Werte wie Verlässlichkeit und eine ausgeprägte Bereitschaft zur partnerschaftlichen Zusammenarbeit eine wichtige Rolle.

ALPHAPLAN ERP ///

ALPHAPLAN im Einsatz:

- 45 Arbeitsplätze
- Stücklisten / Produktion
- Setverwaltung
- Seriennummern
- Provisionsabrechnung
- RMA-Abwicklung
- Support-Modul
- ALPHAPLAN Rechnungswesen und Kostenrechnung
- Stapelverarbeitung
- Versandabwicklung
- Design-Kit
- Integration zur Archivierung
- Internet-Shop
- CRM Basis

Handlungsfähigkeit

Die Fähigkeit zu Handeln – wieder in beiden Wortbedeutungen – hängt fundamental vom eingesetzten ERP-System ab. Ein rascher Überblick bei Anfragen, die schnelle Erfassung und Bearbeitung von Aufträgen und die korrekte, umgehende Lieferung sind ein direkter Wettbewerbsvorteil. Schon seit dem Jahr 2000 vertraut HARRY WEGNER dabei auf das ERP-

Im Detail: automatische Rückstandsauflösung (Stapelverarbeitung)

Viele Kunden im Handelsbereich arbeiten mit Überreservierungen. Das heißt, es ist nur ein Teil der Auftragspositionen lagermäßig verfügbar. Nach dem Wareneingang ist dann zu entscheiden, welcher Kunde als nächstes zu beliefern ist. Dazu müssen oft sämtliche Aufträge auf Lieferfähigkeit der einzelnen Positionen geprüft und anschließend kommissioniert werden. Hier setzt das Modul „Stapelverarbeitung“ an. Nach dem Buchen des Wareneingangs wird die Stapelverarbeitung gestartet. ALPHAPLAN ermittelt aus allen Auftragspositionen unter Berücksichtigung von Lagerverfügbarkeiten der Artikel und Liefermodalitäten der Kunden (z. B. nur Komplettlieferrung oder auch Teillieferung erlaubt, Lieferdatum) diejenigen Aufträge, die als nächste ausgeliefert werden können, erstellt entsprechende Packzettel und druckt sie. Nach Freigabe der Packzettel werden je nach Arbeitsweise der Kunden Lieferscheine und/oder Rechnungen erzeugt und gedruckt.

System ALPHAPLAN der Bremer CVS Ingenieurgesellschaft mbH.

Mit der Jahrtausendwende ...

... war das alte Nixdorf-System abzulösen. Zusammen mit einem externen Berater entstand ein ausführlicher Anforderungskatalog als Grundlage für eine Ausschreibung. Eine komplette Warenwirtschaft sollte die bis dahin eingesetzte reine Auftragsbearbeitung ohne Lagerbestandsfortschreibung (aber mit viel Handarbeit) ersetzen. Ein Branchenkollege von HARRY WEGNER, eben-

falls Technischer Händler, empfahl aus eigener Anschauung ALPHAPLAN. CVS reagierte sehr schnell und bekam nach eingehender Prüfung des Programms (aber auch des Hauses CVS) den Zuschlag.

Nutzerbeteiligung und Unabhängigkeit

Die System-Einführung begann mit einer zweiwöchigen Schulung vor Ort. So wurde das Lernen direkt mit spezifischen Weichenstellungen verknüpft – und das mit breiter Beteiligung der späteren Nutzer. Zwölf Module und das ALPHAPLAN Rechnungswesen sind heute an 45 Arbeitsplätzen im Einsatz. Mit dem leistungsfähigen „Design-Kit“ kann der Systemadministrator selbstständig weitgehende und stetige Anpassungen der Software an den sich weiterentwickelnden Bedarf vornehmen. Diese Unabhängigkeit vom Softwarelieferanten spart Kosten, bringt Flexibilität und steigert letztlich die Leistung des gesamten Systems.

Erweiterungen

Bei durchschnittlich 150 täglich zu versendenden Paketen sind die Module für Versandabwicklung und Automatische Rückstandsauflösung (Stapelverarbeitung, siehe Kasten) hervorzuheben. Im Jahr 2002 wurde mit Hilfe des ALPHAPLAN Internet-Shops ein C-Teile-Management entwickelt. Für Kunden aus der Luftfahrt- und Automobilindustrie wurde eine SAP-Anbindung eingerichtet. Seit 2004 werden mit dem ALPHAPLAN-CRM ausführliche Kunden- und Produktanalysen vorgenommen. 2006 wurden sechs Außendienstmitarbeiter über Terminalserver an das System angebunden.

Fazit

Robert Lüers, CVS-Vertriebsleiter, faßt zusammen: „Mit HARRY WEGNER konnten wir ein bedeutendes Unternehmen in der Branche des Technischen Handels im wahrsten Sinn



HARRY WEGNER GmbH & Co. KG
Seit 1925 in Hamburg ansässig.
Wiederaufbau nach Zerstörung im Krieg. Vollsortimenter und Generalist mit 40.000 Lager- und 120.000 Steckenartikeln. 2004 bezogen die inzwischen 70 Mitarbeiter ein neues Firmengebäude.

Anschrift:
Bullerdeich 51
20537 Hamburg
www.HarryWegner.de

des Wortes gewinnen. Wir freuen uns über die gemeinsame Erfolgsgeschichte.“ Helge Braun, Geschäftsführer bei HARRY WEGNER ergänzt: „Alles in allem bewahrt sich auch für das zentrale Gebiet Warenwirtschaft der bewährte Unternehmensgrundsatz: Nur partnerschaftlich können wir vorankommen.“



Verantwortlicher
Vertriebsmitarbeiter:
Robert Lüers (Vertriebsleiter)
CVS Ingenieurgesellschaft mbH
Otto-Lilienthal-Straße 10
28199 Bremen
Telefon: +49 (0) 421 35017-0
Telefax: +49 (0) 421 35017-710
E-Mail: vertrieb@cvs.de

Büro Süddeutschland:
An der Karlsburg 2
82319 Starnberg
Telefon: +49 (0) 421 35017-640
Telefax: +49 (0) 421 35017-873
E-Mail: vertrieb@cvs.de
www.cvs.de