



Bildquelle: Baustoff Union

Der Standort der Baustoff Union in Nürnberg.

Weichen für die Zukunft gestellt

Baustoff Union IT-seitig neu aufgestellt hat sich die Baustoff Union mit Sitz in Nürnberg. Der fränkische Baustoff-Fachhändler setzt jetzt eigenen Angaben zufolge auf eine ERP-Branchenlösung mit einer hohen Integrationsfähigkeit, die alle wesentlichen IT-Prozesse der Branche bereits im Standard abbildet.

Die Baustoff Union ist der Baustoffhandelsbereich der mittlerweile in vierter Generation familiengeführten BU-Holding, die zudem auch 15 Obi-Baumärkte betreibt. Für Finanzvorstand **Holger Sommer** hat der digitale Wandel in der Branche begonnen: Auch wenn diese Entwicklung die Branche nicht von jetzt auf gleich auf den Kopf stellen werde, sei es bereits heute wichtig, sich auf die zukünftigen Veränderungen einzustellen. „Die digitale Vernetzung

wird sich in den nächsten Jahren enorm erhöhen. Um hierauf vorbereitet zu sein, müssen wir bereits jetzt die Weichen stellen.“ Das Unternehmen habe sich daher für die Einführung einer neuen ERP-Lösung entschieden. Die Wahl fiel auf „Gevis ERP | BC“ vom Münsteraner Anbieter GWS.



Bildquelle: Baustoff Union

Thomas Kröll, Geschäftsführer der Baustoff Union und Vorstand der BU Holding.



Bildquelle: Baustoff Union

Holger Sommer, Finanzvorstand der BU-Holding.

Der Bauleiter der Zukunft erwartet mehr

Das beschriebene Zukunftsszenario hat Sommer klar vor Augen: Schon in wenigen Jahren werde eine neue Generation von Bauleitern auf den Baustellen zu finden sein, die einen hohen Automatisierungsgrad erwartet. Dies schließe zum Beispiel die Möglichkeit ein, direkt von der Baustelle über mobile Endgeräte effizient und einfach Bestellungen direkt in die Disposition des Baustoffhändlers zu senden. Damit entsprechende Abläufe Realität werden können, brauche es ein offenes und flexibles ERP-System mit einer hohen Integrationsfähigkeit. All dies bot die vorherige Lösung nicht. Das frühere ERP-System auf AS400-Basis habe diverse technische Einschränkungen mit sich gebracht, die eine nur geringe Informationsdichte auf dem Bildschirm ermöglichten und somit zu wenig Überblick und fehlender Transparenz führten.

Die geringe Offenheit und Flexibilität des Vorgängersystems zeigte sich laut dem Nürnberger Baustoffhändler vor allem beim Versuch, ein Lagerverwaltungssystem von Pro-Logistik anzubinden. Aufgrund fehlender oder nicht definierter Prozessabläufe innerhalb der ERP-Lösung war dies mit großem Aufwand verbunden. Dies habe am Ende den Ausschlag gegeben, auf ein zukunftsweisendes ERP-System umzustellen.

Gemeinsame Sprache sprechen

Für die Wahl des passenden Anbieters erstellte das Unternehmen zunächst einen detaillierten Kriterienkatalog. „In Frage kam für uns nur ein ERP-System, das spezifisch auf unsere Branche und deren Besonderheiten abgestimmt ist“, berichtet **Thomas Kröll**, Geschäftsführer der Baustoff Union und Vorstand der BU Holding. Doch ging es im Auswahlverfahren für den Baustoffhändler nicht nur um die Funktionalitäten der Software, auch die Projektfähigkeit des potenziellen Partners war wichtig. „Im Rahmen der Vorgespräche haben wir festgestellt, dass die GWS die Sprache der Branche spricht“, so Sommer. „So waren wir letztlich überzeugt: Wir kriegen das gemeinsam hin.“

Der Startschuss für die Einführung der neuen ERP-Lösung fiel mit einem Vorprojekt. „Das war ein großer Erfolgsfaktor“, sagt Sommer. Hier entstand ein Anforderungskatalog, auf dessen Basis der spätere Umsetzungsaufwand genau abgeschätzt und letztlich auch eingehalten werden konnte. Schon im Rahmen des Vorprojektes habe sich gezeigt, dass die Branchenlösung der GWS die Erfassung und Bearbeitung von Aufträgen ebenso wie die Artikel- und Preispflege beschleunigt. Von Vorteil sei zudem die Bestandsoptimierung durch die automatische Berechnung von passgenauen Bestellmengen. Dabei werden Verkäufe ebenso einbezogen wie beispielsweise Saisonschwankungen. Dies ist durch eine Zentralisierung der Beschaffungs-

prozesse möglich. Außerdem werden Bestellungen aber auch Dokumente wie Lieferanten-Belege, die im Rahmen der Warenvereinnahmung entstehen, an zentraler Stelle strukturiert und digital archiviert. So entsteht laut dem Baustoffhändler ein hohes Maß an Transparenz, und nachgelagerte Prozesse wie zum Beispiel die Einkaufsfaktura laufen konsistenter ab. Eine Vielzahl von Verbundschnittstellen sorgt zudem für einen vereinfachten Import von Artikelstammdaten oder die Abfrage von Beständen im Zentrallager.

„Die Vereinfachungen im Dokumentenmanagement sind wohl das, was man als Schlüsselereignis bezeichnen könnte.“

Holger Sommer

Neues Pricing-Modell

Beim Finanz- und Kostenmanagement enthält die ERP-Lösung Features zur Zentralabrechnung und der digitalen Rechnungsverarbeitung. Den Kunden des Baustoffhändlers komme neben einem optimierten Reklamationsmanagement und einer verbesserten Ansprache der Zielgruppe die Integration von baustellenspezifischen Preisen zugute. So werde eine individuelle Auftragserstellung realisierbar.

Die GWS-Lösung bot zudem die Möglichkeit ein neues Pricing-Modell einzuführen. Damit wurde die Preisstruktur systematisiert. Das im Baustoffhandel oft personenbezogene Preismanagement wird dabei automatisiert. Über Schnittstellen gelangen Verkaufspreise für unterschiedliche Kunden-Gruppen/-Ausprägungen in das System und können automatisch nachkalkuliert werden, was insbesondere bei volatilen Einkaufspreisen von Bedeutung ist. Für die Verkäufer ist somit ein fixer Preisrahmen vorgegeben, innerhalb dessen Angebote erstellt werden können. Im Ergebnis können Rechnungsfreigaben automatisiert und Roherträge gesichert werden.

Auch wenn rund 90 Prozent der Anforderungen der Baustoff Union dem Unternehmen zufolge bereits im Software-Standard abgebildet werden konnten, waren darüber hinaus einzelne Zusatzprogrammierungen sinnvoll, um kundenindividuelle Abläufe bestmöglich abzubilden. Von Vorteil sei dabei auch die Schnittstellenstruktur des GWS-Systems gewesen. So konnten Ergänzungsprogramme wie das Lagerverwaltungssystem von Pro-Logistik nun angebunden und ab dem ersten Tag nach dem „Go Live“ genutzt werden.

Um einen noch höheren Automatisierungsgrad der Kernprozesse und eine zusätzliche Effizienzsteigerung zu erreichen, wurde mit der Einführung der ERP-Lösung ein Dokumentenmanagementsystem implementiert. Die im zweiten Schritt eingeführten Workflows und auch die Dokumentenspeicherung sowie -archivierung seien ein großer Mehrwert. „Die Vereinfachungen im Dokumentenmanagement sind wohl das, was man als Schlüsselereignis bezeichnen könnte. Obwohl es ein Fremdprodukt ist, ist es integrativ abgestimmt und funktioniert somit reibungslos. Ohne unser neues ERP-System wäre diese Form der nahtlosen Integration schwer möglich gewesen“, so Sommer.

Weitere Digitalisierung der Handelsprozesse

Mit dem Dokumentenmanagementsystem wurde die Grundlage für eine darauffolgende Phase gelegt. In dieser steht nach Angaben des Baustoffhändlers die weiterführende Digitalisierung der Handelsprozesse im Mittelpunkt. So würden bei der Eingangsbuchungsbearbeitung Lieferscheine digital bearbeitet, vordefinierte Workflows unterstützen zudem die Verwaltung der Einkaufsdokumente von mehreren Mandanten. Nicht zuletzt werde hier das Fundament für eine automatische Eingangsbuchung und workflowbasierte Freigabeprozesse gesetzt.

Mitarbeiter frühzeitig eingebunden

Von Beginn an habe das Unternehmen auf eine positive, aber auch ehrliche Mitarbeiterkommunikation gesetzt. „Wir haben unseren Mitarbeitern natürlich die Vorteile aufgezeigt, die ein neues ERP-System nach sich ziehen wird, aber auch offen gesagt, dass der Einsatz einer neuen Lösung in der Anfangszeit eine gewisse Umstellung für die Betroffenen bedeuten wird. Diese Offenheit war für das Vertrauensverhältnis und die Akzeptanz im Unternehmen unerlässlich“, berichtet Kröll.

Entscheidend sei zudem ein ausgefeiltes Schulungskonzept gewesen. Drei Monate vor der Einführung der Lösung fanden erste E-Learning-Termine statt. „Kein Mitarbeiter kann sich nach einer Schulung alles merken. Durch die Vorlaufzeit mit mehreren Schulungen und dem Arbeiten in der Testumgebung war der Schmerz bei der Einführung am Ende dann sehr überschaubar. Bereits am ersten Tag konnten sich unsere Mitarbeiter gut im neuen System bewegen“, erklärt Kröll.

Seit dem Go-Live ist etwas mehr als ein halbes Jahr vergangen und das Fazit fällt eindeutig aus: „Wir haben all unsere Ziele zum Projektstart erreicht. Es ist uns gelungen, dass das System im Unternehmen sehr gut angekommen ist und auf eine hohe Akzeptanz stößt“, sagt Sommer. „Wir haben zudem auch von Seiten unserer Kunden ein durchweg gutes Feedback bekommen und unsere Performance diesen gegenüber spürbar verbessert.“ Schon heute seien Folgeprojekte geplant. So bildet die erreichte Artikelstamm- und Preisqualität die Grundlage für die nächsten Schritte wie beispielsweise die Anbindung von Shop-Systemen. ■