UNITRADE®
Die Handelssoftware

IFB Dämmstoff wechselt in Rekordzeit auf ERP-Warenwirtschafts-system UNITRADE®

Die IFB GmbH, spezialisierter Fachhandel für Dämmstoffe aus Bad Vilbel, hat ihre Unternehmensabläufe mit dem erfolgreichen Wechsel auf das ERP-Warenwirtschaftssystem UNITRADE® stark für die Zukunft gemacht.

Professionelle Warenwirtschaft als Meilenstein für künftige Firmenentwicklung
Schnelle Reaktionszeiten und Transparenz in den Geschäftsprozessen sind aus Sicht von Nicolas Baumann, Geschäftsführer bei der IFB GmbH, elementare Bestandteile einer erfolgreichen Unternehmensführung. Um den heutigen Marktanforderungen und den gestiegenen Kundenanfragen gerecht zu werden, hat man sich entschieden, auf ein modernes ERP-Warenwirtschaftssystem zu wechseln. „Wir sind in Bezug auf unser vorheriges Warenwirtschaftssystem einfach aus den Kinderschuhen herausgewachsen und haben uns im Markt nach einer professionellen Branchenlösung umgeschaut“, reflektiert Baumann.

Die Wahl fiel auf das Baustoffbranchen-spezialisierte ERP-System UNITRADE® des Software-Herstellers SE PADERSOFT. Die Lösung hat den Dämmstoff-Profi neben modernen Pricing- und Controlling-Funktionen vor allem durch die transparente Darstellung der Unternehmensabläufe überzeugt.

Auch die Segmentierungsmöglichkeiten im Kunden- und Lieferantenstamm sowie die fachgerechte Darstellung von Artikeln im integrierten Content-Management-System bieten dem Händler enorme Vorteile: „Mit UNITRADE® sind wir in der Lage, die gesamten technischen Artikelinformationen, wie beispielsweise Wärmeleitgruppen und Druckspannung mit dazugehörigen Datenblättern, zentral im ERP-System zu pflegen“, argumentiert der Juniorchef.

Künftig soll zudem die Gebindeumrechnung in der Auftragserfassung um eine für den Verkauf von Dämmstoffen wichtige Funktion ergänzt werden. So ist geplant, die in Quadratmeterpreisen gelieferten Dämmstoffe künftig umzurechnen, um Dämmstoffe per Kubikmeterpreis pflegen und verwalten zu können und gleichzeitig die Handelseinheit weiterhin als Quadratmeter bestehen zu lassen. Dass UNITRADE® bei jedem Kundenprojekt um praktische, neue Funktionen erweitert wird, ist bei dem SE PADERSOFT eines der Erfolgsrezepte. „UNITRADE® ist deshalb so praktikabel im Tagesgeschäft,

weil die Software zusammen mit unseren Anwendern kontinuierlich weiterentwickelt wird“, ergänzt Arnold Katerle-Böhm, Geschäftsführer bei SE PADERSOFT über die Firmenphilosophie. „Mit jedem neuen Anwender kommen auch gute Funktionen und Inspirationen für die Software-Entwicklung dazu, sodass UNITRADE® den Händler praxisgerecht unterstützt.“

Mobil und vernetzt: Software aus der Cloud

Durch die Installation der Software als mobile Lösung in der Cloud haben alle Mitarbeiter bei der IFB von überall Zugriff auf die Warenwirtschaftsinformationen. Das hat vor allen Dingen für die Vertriebsmitarbeiter im Außendienst enorme Vorteile: So können sie direkt beim Kundengespräch mit dem Tablet valide Aussagen zu Bestandsmengen oder aktuell laufenden Bestellungen machen. Aufträge werden dann unmittelbar vor Ort erfasst und sind durch den hohen Vernetzungsgrad des Systems sofort für die Kollegen im Innendienst greifbar. Die Kundschaft profitiert daher durch konkrete Zusagen, schnelle Preisinformationen der Mitarbeiter und kurzfristige Liefertermine.

Auch die Möglichkeit, Daten schnell auszuwerten und in verschiedensten Konstellationen miteinander in Verbindung zu bringen, bietet bei Lieferantengesprächen, Budget-Meetings, Kundenanalysen oder Sortimentsbetrachtungen enorme Vorteile. So dienen die unterschiedlichen Analysetools der Software beispielsweise dazu, den Bedarf an Zubehörartikeln zu analysieren und ggf. in Aktionen mit anzubieten. „Wir profitieren auch davon, dass wir langfristig unser Ziel des papierlosen Büros durch UNITRADE® verwirklichen können. Denn die Verknüpfung aller relevanten Belege machen die Prozesse im System transparent“, erklärt Baumann.

Software-Umstellung in sportlicher Rekordzeit

Die Software-Umstellung wurde innerhalb von nur vier Monaten komplett durchgeführt - vom Beginn der ersten Gespräche mit dem Softwareanbieter bis zum Startschuss für den Echtbetrieb.

Der Dämmstoff-Spezialist zieht nach der erfolgreichen Durchführung seines ERP-Projektes eine erste positive Bilanz: „Der Wechsel auf das neue System wurde durch das gesamte Team mit vollem Engagement in kürzester Zeit umgesetzt. Insbesondere möchte Herr Baumann das exzellente Engagement von Fr. Selimic betonen. Sie hat stets den roten Faden im Blick behalten und sämtliche Problemstellungen erfolgreich gelöst. Aber auch durch die Investition in eine gründliche Datenbankpflege wurde die Basis für eine erfolgreiche Umstellung geschaffen“, sagt Baumann. „Wir konnten unseren Service dadurch noch verbessern, denn technische Produktinformationen sind bei Anfragen nun jederzeit ad hoc abrufbar und können dem Kunden zur Verfügung gestellt werden.“ So wurde das Projekt durch die gute Zusammenarbeit zwischen der IFB und den Beratern bei SE PADERSOFT in nur 4 Monaten komplett über die Bühne gebracht.

Ein weiteres gutes Zeichen für den Erfolg der Umstellung ist neben der gesteigerten Transparenz aus Sicht der Geschäftsführung auch die Zufriedenheit bei den Mitarbeitern. So werden sie durch UNITRADE® bei der Abwicklung ihrer täglichen Aufgaben entlastet und können sich verstärkt der Kundenbetreuung und dem Service widmen.