

Smarte Betriebsorganisation im Baustoffhandel

Digitalisierung von innen nach außen



Die Baustoff Brandes GmbH ist Multispezialist im Bausegment. Das Familienunternehmen, dessen Ursprung und größter Standort im niedersächsischen Peine liegt, bietet eine große Bandbreite an Produkten. „Wir versorgen unsere Kunden vom Tiefbau bis zur Fliese“. So formuliert es Geschäftsführer Carsten Zoll. Als man im mittelständischen Handelshaus mit seinen spezifischen Anforderungen als Vollsortimenter vor der Entscheidung stand ein neues ERP-System einzuführen, war den Verantwortlichen besonders daran gelegen die Warenwirtschaftsprozesse smart zu organisieren: fokussiert, integriert, kontrolliert.

Darüber hinaus kam für den Baustoffhändler als langjähriges Mitglied der Eurobaustoff Handelsgesellschaft nur eine Software infrage, die die kooperationsrelevanten digitalen Prozesse unterstützt. Das Systemhaus SE Paderborn konnte neben zwei weiteren Anbietern, die diese Anforderung gewährleisten, am Ende mit klar definierten Prozessen und einem entsprechenden Handbuch überzeugen. So kam es nach über 20 Jahren Arbeit mit einer verbandsnahen Softwarelösung zum Wechsel zu UNITRADE®, der Handelssoftware aus Paderborn. „Smart“ bedeutete für die Entscheider bei Brandes ebenso, möglichst unkomplizierte und verständliche Prozesse zu etablieren.

Eurobaustoff-Integration als wesentliches Kriterium

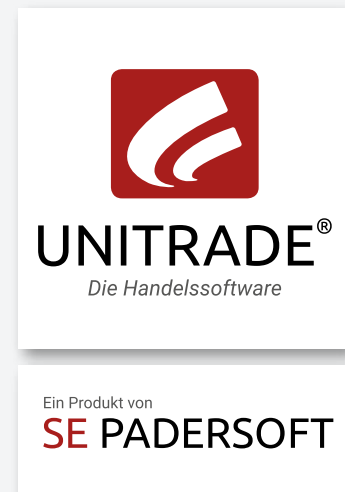
Baustoff Brandes, Partner des Handwerks für die Beschaffung von Baustoffen und Materialien, beliefert seine Kunden aktuell von 8 Standorten aus. Der Schwerpunkt des B2B-Handels liegt im Großraum Hannover-Braunschweig-Magdeburg. Das Angebot des Filialisten richtet sich vorrangig an Handwerksbetriebe, Privatpersonen sind aber ebenfalls willkommen. Denn für die Endverbraucher, also die Kunden und Kundinnen des Handwerks, bietet Brandes Ausstellungen, die Materialien, Bauteile und Einbaumöglichkeiten zeigen. Hier werden zahlreiche Ideen präsentiert und Inspiration für die geplanten Bau-, Sanierungs- oder Renovierungsmaßnahmen geliefert.



Die Brandes-Mitarbeiter stehen dabei beratend zur Seite und helfen bei der Auswahl der geeigneten Lösungen. Zudem sorgen sie natürlich im Weiteren dafür, dass alle Elemente termingerecht an der Baustelle verfügbar sind. Um diese Abläufe stets auf hohem Niveau führen zu können und gleichzeitig zukunftsfähig aufgestellt zu sein, sind digitale Warenwirtschaftsprozesse ein wichtiges Arbeitsinstrument. Als Teil der Gemeinschaft des Fachhandels für Baustoffe, der Eurobaustoff Kooperation, greift Baustoff Brandes auf das Beschaffungsmanagement dieser Handelsgesellschaft zu. Ein Aspekt, der die Auswahl der ERP-Anbieter für die neue Warenwirtschaftslösung auf drei Systemhäuser begrenzte.

Best practice inklusive

Wo andernorts zig Manntage für die Analyse und Definition von Zielsetzungen investiert werden müssen, konnte SE Padersoft von vornherein einen Standard mit klar definierten Prozessen vorweisen. Carsten Zoll beschreibt diesen Umstand als ausschlaggebenden Punkt für die Entscheidung zugunsten der Softwaremarke UNITRADE®. Laut seiner Einschätzung waren damit bereits 90 Prozent der Warenwirtschaftsprozesse abgedeckt. Aufwendige Individualisierungen hält der Experte für digitale Betriebsorganisation ohnehin nicht für den richtigen Ansatz. Dass man sich im Umkehrschluss in Gänze auf bestehende Kernprozesse umstellen musste, war seiner Ansicht nach ein vertretbarer Kraftakt. Die Vorteile lagen klar auf der Hand: Fehler konnten vermieden und die Vorbereitungen für die Einführung der neuen Software auf ein Mindestmaß reduziert werden.



Denn die Prozesse waren schon gedacht, erprobt und in einem Handbuch dokumentiert, das laufend aktualisiert wird. Der Groß- und Einzelhandelsbetrieb Brandes wählte somit Bewährtes und diese Entscheidung wurde keinesfalls bereut. Darüber hinaus kann resümiert werden, dass filialübergreifende Prozesse nun besser aufgestellt sind. Zunächst wurde die neue Warenwirtschaft in einer ausgewählten Brandes-Filiale eingeführt und erst im Anschluss an den weiteren Standorten ausgerollt. Eine Vorgehensweise die sich – soweit machbar – sehr empfiehlt, so beschreibt es Carsten Zoll rückblickend.

Workflows ohne Papier

Der Baustoffhandel Brandes ließ sich also ganz bewusst auf die UNITRADE-Prozesse ein. Unter der eigenhändigen Leitung von Geschäftsführer Carsten Zoll konnte das Projekt inklusive der Ersteinführung in der kleineren Filiale in enger Abstimmung mit Dieter Pauly, Projektleiter aufseiten SE Padersoft, innerhalb eines Jahres umgesetzt werden. Für die Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter an den Standorten bedeutete das natürlich eine grundlegende Umstellung. Wurde doch zuvor mit sehr viel Routine und Praxis über 20 Jahre hinweg mit ein und demselben Warenwirtschafts-System gearbeitet.

INFO 1: Daten und Fakten zum Unternehmen

- **Baustoff Brandes GmbH – www.baustoff-brandes.de**
- **Vollsortimenter im Bereich Baustofffachhandel**
- **Das Angebot für „Neubau, Renovierung, Sanierung“ umfasst die Sparten**
 - Garten und Terrasse
 - Tiefbau und Entwässerung
 - Parkett, Laminat, Vinylboden, Fliesen
 - Rohbau, Fassade, Sanitär
 - Türen, Tore und Fenster
 - Dach und Dämmsysteme
 - Werkzeuge und Maschinen
 - Arbeitsbekleidung
- **das Unternehmen wurde 1899 gegründet und hat aktuell 8 Niederlassungen in Peine, Burgdorf, Braunschweig, Blankenburg, Teltow, Magdeburg, Aschersleben und Hannover**
- **Baustoff Brandes ist Gesellschafter der Einkaufskooperation EUROBAUSTOFF**
- **und Mitglied im BDB – Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel e. V.**

Da kam es allen Beteiligten zunutze, dass die neuen EDV-Prozesse schnell nachvollziehbar und in einem hohen Maß praktikabel sind. Carsten Zoll beschreibt die UNITRADE®-Software der Generation 7, kurz U7, als moderne Anwendung mit einer sehr gut funktionierenden, besonders anschaulichen Benutzeroberfläche. Die Akzeptanz bei den ca. 150 Usern in den Brandes-Filialen war und ist entsprechend hoch. Heute können nahezu alle Arbeitsabläufe ohne Papier digital abgewickelt werden. Zum Beispiel arbeitet das Vertriebsteam nun mit Beleganlagen und Notizzetteln, die ausschließlich im System gepflegt werden. Kernprozesse sind extrem transparent geworden. Ein Umstand der auch die "Teampower" fördert. Kollegen können sich gegenseitig besser vertreten und Auskünfte über laufende Aufträge geben.

Als weitere typische Charakteristik für die „neue Arbeitsweise“ nennt Carsten Zoll die zentrale Rechnungsprüfung am Standort Peine. Er beziffert die Zahl der zu bearbeitenden Eingangsberechnungen auf ca. 80.000 Stück per anno. Was früher via Papier erledigt wurde, läuft nun gänzlich digital im neuen ERP-System ab. Die Einsparung an Aufwand kann nach seiner Bewertung bei ca. 30 % eingestuft werden. Ebenso wird die Fuhrparkdisposition in weiten Teilen zentral und digital gesteuert. Die Ankunftszeiten der Waren an den Baustellen sind ablesbar. Ein weiterer Vorteil: Der Einkauf profitiert von den sich optimierenden, erfahrungsorientierten Bestellvorschlägen, die das UNITRADE®-Modul Dispo Pro generiert. Grundsätzlich zeichnet die Handelssoftware von SE Padersoft aus, dass die Module integriert miteinander funktionieren und an nur einer Datenbasis angeknüpft sind.



Bei Brandes sind bisher 31 Kernprozesse in UNITRADE® abgebildet: digitale Warenwirtschaft von der Beschaffung bis zur Auslieferung.

Die UNITRADE®-Module sind bei Brandes Baustoffe seit Anfang 2019 im Einsatz:
→ ERP → Archiv → CUBE
Geplant bzw. im Aufbau befinden sich die Anwendungen CRM, Shop und LVS.



Monitoring hilft Probleme zu vermeiden

Weiter attestiert Carsten Zoll der UNITRADE®-Lösung eine absolute Stärke beim Monitoring. Hinweise zu den Aufträgen helfen zum Beispiel dabei, Lieferengpässe von vornherein auszuschließen. Die Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen werden somit in die Lage versetzt, zu agieren anstatt zu reagieren. Sollte ein Artikel nicht fristgerecht lieferbar sein, kann frühzeitig für eine Alternative gesorgt werden. Das Monitoring liefert 2 Tage im Voraus die dafür nötigen Informationen zum Auftrag. Auf Basis der Lagerbestände werden die Nachrichten automatisch generiert. Die Fehleranfälligkeit kann auf diese Weise auf ein Minimum reduziert werden. Mitunter zeitaufwändiges Nachfragen in der Disposition entfällt komplett.

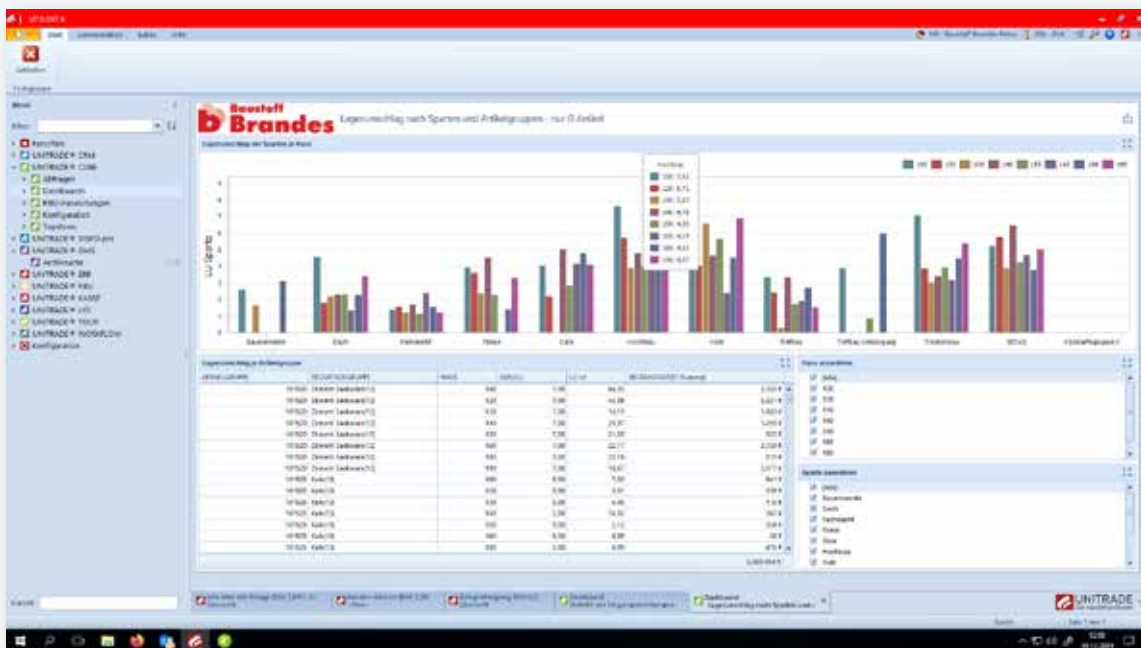


Die Baustoff Brandes Geschäftsführer Massimo La Mela und Carsten Zoll setzen für die filialübergreifenden Prozesse im Baustoffhandel auf die Software von SE Padersoft.

Das CRM von UNITRADE® wird derzeit in Betrieb genommen. Es sorgt bereits jetzt und mit dem weiteren Aufbau zukünftig noch umfassender für bestens strukturierte Abläufe im Vertrieb. Neben zahlreichen Funktionen werden hier die Außendienstreisepansionen dokumentiert und Besuchsberichte verfasst. Außerdem fördern die modernen digitalen Prozesse die Zusammenarbeit von Innen- und Außendienst. An dieser Stelle konnte der Kundenservice quasi versteckt optimiert werden, ohne dass diese Umstellung zunächst von außen wahrgenommen wurde. Doch die Optimierung von Workflows wirkt sich zugleich auf die Performance eines Betriebs im Sinne seiner Auftraggeber aus. Für Carsten Zoll ein Schritt von mehreren und logische Konsequenz der von ihm benannten „Digitalisierung von innen“.

Digitalisierung nach außen

Tatsächlich „selbst erlebbar“ werden die neuen Warenwirtschaftsprozesse für die Bezieher der Baustoff Brandes Produkte in einem nächsten Schritt. Für 2020 ist die Installation eines Serviceportals mit Login vorgesehen. Das UNITRADE®-Modul „Shop“ wird die Handwerksbetriebe und Bauunternehmen in die Lage versetzen, auftragsbezogene Unterlagen und Lieferzeiten einsehen zu können. Und das rund um die Uhr. Damit wird sich die Funktionalität und Transparenz der zentral gesteuerten Prozesse bis zum Kunden komplett durchziehen. Man könnte sagen: Bei Brandes wird „Vertrieb 24/7“ Realität. Denn auch Bestellungen können zukünftig online ausgelöst werden.



Die Dashboards, die sich dank UNITRADE CUBE quasi auf Knopfdruck generieren lassen, veranschaulichen Auswertungen in unterschiedlichen Konstellationen.

Die Einführung weiterer Softwaremodule ist geplant. Carsten Zoll bevorzugt hierbei eine sukzessive Umsetzung, um seine Teams mit der Umstellung und den anfallenden Schulungseinheiten nicht zu viel zuzumuten. Er setzt vielmehr auf die wohldosierte Durchführung der Veränderungen und die damit einhergehende hohe Akzeptanz bei seinen Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen. Diesen Bonus möchte er auf keinen Fall aufs Spiel setzen. Von seinem Systemhaus und der Einkaufskooperation Eurobaustoff erwartet er gleichermaßen eine Optimierung und kontinuierliche Weiterentwicklung der für den Baustoffhandel so wichtigen Schnittstellen.

Dashboard macht Sonderauswertungen greifbar

Dem UNITRADE®-Modul Cube, das im Warenwirtschaftssystem voll integriert ist, bescheinigt Carsten Zoll tatsächlich eine Bestnote. Die anschaulichen Dashboards liefern gewünschte Auswertungen auf Knopfdruck, wo früher vielleicht etwas umständlich mit Excel hantiert werden musste. Auch seine Mitarbeiter sagen: „Unitrade ist ein Quantensprung.“ Mancher Aktenordner wird nun nicht mehr gebraucht, wie jüngst eine langjährige Brandes-Mitarbeiterin ihrem Chef spontan bestätigte.