



## Der Schritt war richtig, die Wahl des Partners auch



Mit der Einführung der UNITRADE®-Softwaremodule beim Großhandelsunternehmen Ullner u. Ullner sind nun alle Prozesse nach modernen Standards getaktet.



Josef Bröckling, Geschäftsführer der Ullner u. Ullner GmbH in Paderborn, fasst es kurz: „Die Einführung des neuen Warenwirtschaftssystems ist gut gelungen.“ Als spezialisierter Großhandelsbetrieb ist Ullner u. Ullner Ansprechpartner für Industrie und Handwerk in der Region.

Mit spezifischen Sortimenten, angegliederten Dienstleistungen und fundiertem Know-how werden metallverarbeitende Produktions- und Handwerksbetriebe versorgt. Die Zahl der Produkte und die damit verbundenen Services, wie zum Beispiel das Zuschneiden, Anarbeiten oder Veredeln, liegt laut Bröckling im oberen 6-stelligen Bereich. So sind enorm viele Produktdaten, wie z. B. Nummern, Gruppen, Abmessungen, Gewichte, Lieferzeiten oder Stahl-Prüfzeugnisse, zu verwalten. Um den Vertrieb der B2B-Fachbereiche effizient und kundenorientiert organisieren zu können, be-

darf es eines leistungsfähigen ERP-Systems. Gerade die Abbildung von Stahl innerhalb der Warenwirtschaft ist recht komplex. Für Ullner u. Ullner ist es essentiell, permanent eine sichere und reibungslose Bestellabwicklung, z. B. in Richtung E/D/E Zentrallager, als auch alle vor- und nachgelagerten Prozesse verfügbar zu haben. Im Hintergrund arbeitend sorgt so ein System für präzise und zuverlässige Funktionen, quasi wie ein Schweizer Uhrwerk. Genau so muss eine moderne Software im digitalen Zeitalter „ticken“.

### Als Rundumversorger für Handwerk und Industrie ist man gefordert

„Sind die Warensortimente so umfangreich und breitgefächert, ist es kaum verwunderlich, dass beim Spezialanbieter Ullner u. Ullner seit Jahrzehnten mit einer EDV-gestützten Warenwirtschaft gearbeitet wird. Bis vor Kurzem wurde hierfür auf eine Anwendung gesetzt, die nun durch die UNITRADE®-Produkte der SE Padersoft GmbH & Co. KG abgelöst ist. „Unser Eindruck war, dass das bisher eingesetzte Warenwirtschaftsprogramm nicht in der Art wei-

terentwickelt werden würde, wie wir es uns für die Erfüllung unserer Ziele gewünscht hätten“, so argumentiert Bröckling. „Man habe sich daraufhin auf die Suche nach einem Anbieter gemacht, der ein flexibles, zukunftsorientiertes System bereitstellen kann.“ Neben mehreren anderen Angeboten kamen in der Folge die UNITRADE®-Module aus Paderborn auf den Plan.

### Stressfreier Umstieg, beste Resultate

Zunächst galt es die Zielvorgaben, die ein Großhandelshaus wie Ullner u. Ullner nun einmal hat, aufzunehmen und daraus resultierend die passenden Lösungsansätze für das neue Warenwirtschaftssystem zu diskutieren. Für diese erste Phase der Zusammenarbeit bescheinigt Bröckling den Padersoft-Projektmanagern ein hohes Maß an Agilität und Fingerspitzengefühl. Denn man hatte schon mit guten alten Gewohnheiten und mitunter etwas eingefahrenen Denkmustern zu tun.

Dank der präzisen Projektplanung und konsequenten Umsetzung sowohl auf Kunden- wie auf Anbieterseite konnte die ERP-Einführung bei Ullner u. Ullner ohne Beeinträchtigungen des Tagesgeschäfts vonstattengehen.

Erfolgsfaktoren hierbei waren:

- Keyuser-Teams auf Kundenseite
- umfassende Funktionstests im Vorfeld
- Schulungspläne und Umsetzung vor Ort
- Präsenz der Softwarespezialisten
- Einarbeiten direkt an den Arbeitsplätzen

### Effektiv planen und steuern, mit UNITRADE®

Als weitere Gründe für den Wechsel der Unternehmenssoftware auf die Produkte von SE Padersoft nennt Bröckling die besonderen Anfor-

derungen im Tagesgeschäft und die Relevanz für z. B. Einkauf und Controlling. Im Stahlgeschäft galt es ein System aufzusetzen, das das Unternehmen in die Lage versetzt, verschiedene Disziplinen innerhalb einer Bestellung zusammenzuführen.

Ordert ein Handwerksbetrieb beispielsweise Berufsbekleidung für sein Team, sollen in vielen Fällen gleich das Firmenlogo und eine Personalisierung aufgebracht werden. So sind Produkte mit festen Attributen um eine Dienstleistung „mit Label versehen“ zu ergänzen und entsprechend abzurechnen. Im Stahlsegment paaren sich Materialmengen auf individuellen Kundenwunsch mit einem Service „Zuschnitt“. Auch können Preisaktionen oder Rabatte fortan selektiv auf Kundengruppen zugeschnitten werden.

### Leistungsfähige Software stärkt den Vertrieb

Alle Vertriebskanäle, sei es das Ladenlokal am Standort Paderborn, der Außendienst oder die elektronischen Kataloge, die im Rahmen des E-Procurements zur Verfügung gestellt werden, geben zielgerichtete Ergebnisse aus. Den Mitarbeitern und Mitarbeiterinnen im Verkauf steht somit ein leistungsfähiges, digitales Werkzeug zur Verfügung, das umfassende Produktinformationen, Abbildungen, kundenspezifische Rabatte oder Angebote auf den Punkt bereitstellt.

Bröckling setzt für die Verkaufsstrategie des Unternehmens ganz klar auf das Prinzip „Multichannel“. Darin sieht er die Chance, sich deutlich vom reinen Online-Handel zu differenzieren und gleichzeitig als Spezialanbieter Präsenz zu zeigen.

