Bessere Geschäfte mit der FWI Handelslösung

Sonepar Österreich setzt internationale Strategien mit regionaler Kundennähe erfolgreich um. Dafür, dass das tägliche Geschäft floriert und reibungslos läuft, sorgen FWI Information Technology und Microsoft Dynamics AX.

Sonepar Österreich gehört zur internationalen Sonepar Gruppe, einem familiengeführten Unternehmen mit Sitz in Paris. Der europäische Spitzenreiter im Elektrogroßhandel zählt mit einem Gruppenumsatz 2008 von 12,8 Mrd. Euro. weltweit zu den Top 2. Diese globale Dimension verbindet die Gruppe strategisch mit regionaler Kundennähe an insgesamt 2300 Standorten in 35 Ländern.
Sonepar Österreich führt ein umfangreiches Stammsortiment, das von Konsum- und Haushaltsgeräten über Beleuchtungssysteme bis hin zur Installationstechnik reicht und auch Spezialsortimente in den Bereichen Licht- und Datennetzwerktechnik umfasst. Natürlich kombiniert mit kompetenter Beratung und umfassendem Service für die Kunden aus Handwerk, Handel und Industrie. Zu jeder der 7 österreichischen Niederlassungen gehört ein vollsortiertes Lager mit insgesamt 18.000 verschiedenen Artikeln, die binnen 24 Stunden zu jedem Punkt im Land ausgeliefert werden können.

Die Ausgangssituation
Aufgrund der positiven Unternehmensentwicklung plante Sonepar Österreich eine komplette Neuausrichtung des ERP-Systems. Die vorherige SAP-Lösung bestand aus Insellösungen mit allmählich gewachsenen IT-Strukturen und konnte die Arbeitsprozesse nicht mehr zureichend unterstützen. In einem mehrstufigen Auswahlverfahren setzte sich FWI mit Microsoft Dynamics AX durch. Auf deren Basis entwickelte FWI eine maßgeschneiderte Handelslösung, die alle Bedürfnisse erfüllt: FWI TRADE. Darin sind alle Funktionalitäten und nötigen Schnittstellen integriert, vom Vertrieb über die Beschaffung und Logistik bis hin zu den Finanzen und zur IT. Auch der elektronische Datenaustausch mit den Geschäftspartnern, Webshop und Online-Portal sind enthalten.

Abbildung: Die Sonepar Österreich Zentrale in Wien

Effiziente Verkaufsunterstützung
Um die Verkaufsprozesse optimal zu unterstützen, setzte man auf E-Commerce und effiziente Auftragserfassung. Jeder Mitarbeiter im Verkauf hat nun Zugang zu umfangreichen Funktionalitäten, wie Produktkatalog, Artikelsuche inklusive Verfügbarkeitsinformation und Lagerauskunft, oder die vielfältige Preisverwaltung mittels optimierter Preisauskunftsmaske. Auch die Angebotserstellung, Bestell- und Lieferabwicklung, Fakturierung mit digitaler Signatur sowie das Retourenmanagement erfolgen mit FWI TRADE.
Durch die Computer-Telefon-Integration (CTI) weiß jeder Mitarbeiter im Kundenkontakt genau Bescheid über den Kunden, bisherige Geschäfte, Konditionen und offene Posten und kann das Verkaufsgespräch sehr persönlich gestalten. Mit FWI TRADE hat er auch alle Informationen zum Sortiment und kann entsprechend kompetent beraten, den Artikel anhand des integrierten Produktkataloges beschreiben, Artikel vergleichen, die Verfügbarkeit abfragen, Preise vereinbaren, Mindestbestellwerte oder –mengen beachten und gleichzeitig

Success Story
Sonepar Österreich GmbH

das Kreditlimit des Kunden überprüfen. Im Cross-Selling können auch Zusatzartikel angeboten bzw. mitverkauft werden. Relevante Notizen während des Verkaufsgespräches liefern einen Mehrwert für die weitere professionelle Kundenbetreuung. Durch die Einbindung von CRM-Funktionalitäten, wie z.B. die Abschlussfrage, steigt die Verkaufsquote. „Unsere Mitarbeiter, die mit dem Look&Feel von Microsoft bestens vertraut sind, konnten auf Anhieb produktiv mit dem System arbeiten. Und damit Zeit, Kosten und Nerven sparen," so DI Andreas Mühlgassner, Geschäftsführer von Sonepar Österreich.

„Mit diesem Instrument ist es ganz einfach, Auftrags-, Umsatz- und DB-Analysen durchzuführen," DI Andreas Mühlgassner, Geschäftsführer Sonepar Österreich GmbH.

Online-Portallösung

Mit der intelligenten Online-Portallösung stellt Sonepar auch den Geschäftspartnern ein professionelles Einkaufs- und Bestellwerkzeug zur Verfügung: Diese können umfangreiche Such- und Bestellfunktionen nutzen, Informationen über Artikel, Aktionen, Preise und Verfügbarkeiten abrufen und diese auch in eigene Werbe- und Aktionsblätter übernehmen.

Das in FWI TRADE integrierte Online-Portal ist benutzerfreundlich gestaltet, bietet vielfältige Möglichkeiten und einen guten Überblick. Es wird von den Kunden immer stärker genutzt. Allein in Oberösterreich, wo die Kundenbetreuung besonders intensiv ist, wuchs der Online-Anteil bereits um 40%. Die Vorteile für Sonepar sind beachtliche Einsparungen, weil die Kosten für die Auftragserfassung wegfallen, und ein Zeitgewinn für die individuelle Kundenberatung.

Abbildung: Einlagerung auf dem Hochregal

Trommelverwaltung

Das Sonepar Sortiment umfasst auch Trommelartikel, auf Trommeln gelagerte Meterwaren, die in großen Mengeneinheiten abgegeben werden, wie z.B. Stromkabel oder Installationsschläuche. Um die Kapazitäten optimal auszunützen, hat FWI eine Trommelverwaltung eingeführt. Damit stehen auf Knopfdruck alle Informationen über Ort und Anzahl der lagernden Trommel, Längenangaben und Restmengen je Trommel zur Verfügung. Das System erkennt automatisch alle Vorgaben, Excel Listen für Trommelpfand oder Restmengen sind nicht mehr nötig. Durch die Einzelführung kann bereits der Verkäufer direkt oder das Programm die optimale Trommel (minimale oder maximale Kabellänge) auswählen. Daraus resultieren große Vorteile: Es sind Zusatzverkäufe bei Restlängen möglich, und es gibt weniger Verschnitt sowie weniger Anbruchtrommeln.

Transparentes Reporting

FWI TRADE integriert auch das Business Intelligence Modul BIS.AX, das flexible, transparente Reports liefert, mit denen alle Unternehmensdaten aus verschiedenen Blickwinkeln analysiert werden können. Dieses Modul enthält vorgefertigte Standards, die FWI speziell für den Großhandel adaptiert und für Sonepar individuell parametrisiert hat. In einer modernen Datenbankstruktur, den Cubes, werden sämtliche Geschäftsdaten aus dem täglichen Geschäftsverlauf detailliert gespeichert, gefiltert und in der Nacht aufbereitet. Tagsüber sind jederzeit alle gewünschten Informationen auf Knopfdruck abrufbar und können als Entscheidungsgrundlage herangezogen werden. Auswertungen sind nach verschiedensten Kategorien möglich, wie z.B. Analysen nach Tagen, Wochen oder kumuliert, Vertriebsumsätze nach Ländern, Produktgruppen, nach Verkäufer(n), nach Produkten, etc. Durch einfachen „Drill down" läßt sich Ebene für Ebene detaillierter analysieren - bis zum einzelnen Datensatz (z.B. Auftrag).

Integrierte Berichtsfilter erlauben es, Zahlen und Grafiken übersichtlich darzustellen und Trends abzulesen. Darüber hinaus sind Forecasts und Vergleiche einfach per Mausklick abrufbar. Für jede beliebige Datenposition sind gezielte Analysen möglich, die dann mit Copy & Paste in Excel übertragen und individuell weiter bearbeitet werden können.

„Mit diesem Instrument ist es ganz einfach, Auftrags-, Umsatz- und DB-Analysen durchzuführen oder Produkte und auch Lieferanten zu bewerten", resümiert DI Andreas Mühlgassner, Geschäftsführer von Sonepar Österreich.

Handel ist Wandel

Durch die Übernahme und Eingliederung des Mitbewerbers Hagemeyer wurden und werden ERP-technische Anpassungen im gesamten Unternehmen durchgeführt. In Zukunft sollen Online-Portal, Product Information Management und die Anbindung von Herstellerportalen über Webservices noch weiter forciert werden.

Fakten:
Sonepar Österreich GmbH
Großmarktstraße 7b, 1230 Wien
Mitarbeiter: 250
Umsatz (2008): 105 Mio. Euro
T: +43 (0) 51706-0
E: info@sonepar.at
www.sonepar.at

Kontakt:
FWI Information Technology GmbH
Im Stadtgut B2, 4407 Steyr-Gleink
T: +43 50551-11
E: office@fwi.at
www.fwi.at