



## Karl Gröner GmbH

Fachhandel (Großhandel) optimal in Szene gesetzt

Großhandel

### Name:

Karl Gröner GmbH

### Website:

www.groener.de

### Produkte:

Textilien, Folien, Displaysysteme, Werkzeuge und Maschinen für die professionelle Werbetechnik

### Standorte:

Ulm (Hauptsitz), Weißenhorn

### Mitarbeiter:

ca. 120 (2017)

### Umsatz:

ca. 27 Mio. Euro (2017)

### Modul im Fokus:

proALPHA Industry Component Wholesale, Materialwirtschaft, Integration Workbench (INWB)

### proALPHA Kunde:

seit 2016

### Highlights

- proALPHA Branchenlösung für den Groß-/Fachhandel (Industry Component Wholesale) ermöglicht gemischte Aufträge und automatisiert Streckengeschäft sowie Bestellvorgang. 95% von täglich 1.000 Bestellungen werden noch am selben Tag versendet.
- proALPHA Materialwirtschaft sorgt für eine leistungsstarke und exakte Disposition.
- Die Integration Workbench (INWB) schließt die Prozessketten zu Kunden und Lieferanten und optimiert die Abläufe.

Eine Carbonfolierung für Rennwagen, ein spezielles Trikot zum DFB-Pokalsieg, ein Poster mit einem tollen Lifestyle-Motiv darauf: Das alles gibt es bei der Karl Gröner GmbH. Einst in den Nachkriegsjahren ein kleiner Anbieter von kalligrafischen, englischsprachigen Grußkarten für amerikanische Soldaten, Spruchkalendern und Kinderbüchern ist das familiengeführte Unternehmen heute Fachhändler für Werbetechnik. Als solcher bietet es sowohl Waren und Fachwissen als auch Maschinen und Werkzeuge. Bekleidung gehört dabei ebenso zum Sortiment wie Werbeflächen, Folien, Großformat-Plotter oder Digitaldruck-Systeme. 20.000 Produkte hat der Fachhändler stets auf Lager, über 60.000 insgesamt im Sortiment. Diese Vielfalt sieht das Unternehmen als Schlüsselfaktor im Wettbewerb, zumal Fachhandel und Endkundengeschäft sich zunehmend vermischen. Um beide Vertriebskanäle optimal abzudecken und den Kunden alles aus einer Hand zu bieten, setzt Karl Gröner auf proALPHA. Mit der ERP-Lösung steuert der Fachhändler seit 2016 sämtliche Abläufe und Prozesse und kann die spürbar kürzer werdenden Lebenszyklen der Artikel betriebswirtschaftlich hervorragend meistern.

„Die Industry Component Wholesale ist eine extrem hilfreiche Branchenerweiterung in proALPHA, dadurch steuern wir Lager- und Streckenaufträge und bringen somit unsere Waren zuverlässig und schnell zum Kunden“

**Patrick Wagner**, Leitung Informationstechnologie, Karl Gröner GmbH

#### Besonders im Fokus stehen

- proALPHA ERP-Branchenlösung für den Großhandel (Industry Component Wholesale), die spezielle Handelsprozesse unterstützt und beschleunigt
- proALPHA Materialwirtschaft, die alle Waren termingerecht und transparent beschaffen lässt
- Integration Workbench (INWB), welche die Arbeitsabläufe und Datenströme von Geschäftspartnern unabhängig von deren Standorten und Systemen miteinander verknüpft



#### Täglich bis zu 1.000 Aufträge, davon die Hälfte Streckengeschäft – 95% Auslieferungsquote am selben Tag

Die Handels-Anforderungen an die Karl Gröner GmbH sind hoch. So muss das Strecken- und Lagergeschäft innerhalb eines Auftrages abzuwickeln sein. Deshalb schwört der Fachhändler auf die Industry Component Wholesale, eine Branchen-Softwareerweiterung in proALPHA speziell für die Anforderungen des Groß- und Fachhandels und Unternehmen mit Handelstätig-

keit. Ein großer Vorteil: Positionen eines Kundenauftrages lassen sich mit unterschiedlichen Versandarten versehen. „Viele Kunden bestellen sowohl Ware, die wir auf Lager haben, als auch solche, die wir über externe Läger beziehen und von diesen auch direkt an unsere Kunden liefern lassen“, erläutert IT-Leiter Patrick Wagner. Das Ziel ist klar: Die Kunden müssen nur einmal bestellen, obwohl sie Lager- und Bestellware ordern. Der Aufwand für Gröner verringert sich auf ein Minimum und die Ware geht sehr schnell an die Kunden raus.

Wichtige und vollautomatisierte Vorarbeit leistet dabei proALPHA. Denn schon bei der Bestellung – über 90% erreichen Gröner über den hauseigenen Webshop oder über angebundene Kundenshops – wird die Software aktiv: Neben Kreditlimits oder bekannten Kundenwünschen erkennt sie auch, ob es sich um Lager- oder Bestellware handelt, und ordnet automatisch die jeweils im Artikel hinterlegte Versandart zu. Danach generiert proALPHA Kommissionierscheine für die Lagerware und/oder erstellt einen Dispoorschlag für die Bestellware. Via Sammelfaktura führt proALPHA anschließend die einzelnen Lieferscheine zu einer Rechnung zusammen. Bei nur noch etwa 40% der Aufträge müssen Mitarbeiter eingreifen – vor der Einführung von proALPHA war das noch bei über 60% der Fall.

Heute läuft nahezu der gesamte Auftragserfassungsprozess vollautomatisiert ab, sodass der Kommissionierer in der Regel der Erste ist, der einen Auftrag „zu Gesicht“ bekommt. Patrick Wagner fügt noch ein erfreuliches Ergebnis hinzu: „Unsere Bearbeitungszeiten sind sehr kurz. Dadurch können wir 95% aller Aufträge, die bis 16:00 Uhr eingehen, noch am selben Tag ausliefern. Und das bei rund 1.000 Aufträgen pro Tag.“

## Exakte Disposition, optimierte Bestände

Auch die Disposition hat sich durch die proALPHA Materialwirtschaft verbessert. Dadurch ist es für den Fachhändler möglich, Ware günstig einzukaufen und die Bestände zu optimieren. So ist beispielsweise das Geschäft mit Kleidungsstücken auch Saisongeschäft. In der kälteren Jahreszeit sind eher Sweatshirts gefragt, im Frühjahr und Sommer ordern die Kunden hauptsächlich T-Shirts, die sie bedrucken wollen. Die Disponenten müssen also wissen, wie viel Ware auf Lager liegt, wie viel von welcher Ware sie für die eingegangenen Aufträge benötigen und wie viel sie gegebenenfalls zusätzlich bestellen müssen. „Das funktioniert heute bestens“, sagt Patrick Wagner. Der Grund: proALPHA nimmt es genau.

Ein Beispiel: In Voraussicht auf die anstehende Sommersaison bestellt der Einkauf frühzeitig T-Shirts in großen Mengen – sogenannte Containerware. Die große Bestellmenge bringt auf der einen Seite Kostenvorteile mit sich, auf der anderen Seite wird die Ware aber erst in sechs Monaten geliefert. Gehen in der Zwischenzeit weitere Bestellungen ein, prüft proALPHA, ob die bereits geordnete Menge auch für diese ausreicht und ob die T-Shirts dafür rechtzeitig eintreffen. Ist dies nicht der Fall, erstellt proALPHA einen Dispositionsvorschlag. Im Altsystem war dies so nicht möglich. Dieses konnte zum einen den Liefertermin der Containerware nicht mit den Wunschterminen der Kunden vergleichen. Zum anderen hatte es die Containerware bereits als Bestand geführt, obwohl die Lieferung noch gar nicht eingetroffen war, was die Disposition erschwerte. „Mit proALPHA hingegen können wir exakt disponieren. So ist immer genügend Ware vorhanden und unsere Bestände sind optimiert“, sagt Patrick Wagner. „Darüber hinaus kann jederzeit



eine Disposition gestartet werden, die entsprechend der Vorgaben passende Dispositionsvorschläge erstellt – was unseren Disponenten die Arbeit erleichtert.“ Bei bestimmten Lieferanten werden die Vorschläge dabei ohne weitere Prüfung 1:1 als Bestellungen übernommen.

## Integration Workbench (INWB) dolmetscht zwischen den Systemen und öffnet neuen Vertriebskanal

Mit der INWB von proALPHA bindet die Karl Gröner GmbH Drittsysteme von Kunden und Partnern an das ERP-System an. Normalerweise gehen Aufträge über den Webshop ein. Dank INWB kann der Fachhändler auch Bestellungen unterschiedlicher Datenformate annehmen, die nicht über den Shop laufen. Oftmals kommen diese von Kunden, die als Reseller auftreten und eigene Webshops betreiben. Ein großes Plus: Diese können dabei die Bestände und Preise von Karl Gröner

„Mit proALPHA disponieren wir punktgenau.“

**Patrick Wagner**, Leitung Informationstechnologie, Karl Gröner GmbH





und dessen Lieferanten in Echtzeit einsehen – was auch ihnen die Disposition erleichtert. Wie ein Dolmetscher nimmt die INWB die Bestellinformationen aus dem Kundensystem entgegen und leitet sie an proALPHA weiter. Dabei werden die Nachrichten transformiert und an das aktuelle Format angepasst. „Im Zuge der Digitalisierung wollten wir unseren Kunden diese zusätzliche und schnelle Bestellmöglichkeit bieten. Und wir konnten uns einen neuen Vertriebskanal öffnen. Dank der serviceorientierten Architektur (SOA) der INWB sind die Verbindungen zwischen proALPHA und den Kundensystemen mit wenig Aufwand zu realisieren“, so Patrick Wagner. Auch Auftragsbestätigungen laufen über die INWB. Darüber hinaus kann

Gröner eigenständig Anpassungen vornehmen und Workflows definieren. Für Patrick Wagner ist die INWB eine runde Sache, die Lösungen und Partner sehr gut anbindet und damit bestehende Abläufe optimiert.

Das Fazit von IT-Chef Wagner fällt daher ausschließlich positiv aus: „Der Umstieg auf proALPHA hat sich definitiv gelohnt. Unsere Prozesse sind optimiert und automatisiert. Und den Automatisierungsgrad wollen wir weiter erhöhen.“ Die Zeitersparnis vor Augen, plant er schon bald, die automatisierte Eingangsrechnungskontrolle für jährlich rund 27.000 anfallende Belege einzuführen. Das wird die Mitarbeiter im Einkauf bei der Rechnungskontrolle spürbar entlasten.