

# Mittelstandslösung auch für Mit neuem WWS auf Erfolgskurs kleine Unternehmen?

Seit mehr als 15 Jahren vertritt die Firma IHW in München neben anderen namhaften Industrieunternehmen den Automobilzulieferer SWF Auto-Electric GmbH. Als freie Handelsvertretung war der Elektroingenieur Horst Wilden mit der verbandseigenen Hard- und Software zufrieden. Als SWF jedoch 1992 die Firma Jutta B. Wilden, Bauelemente- und Gerätevertrieb (JBW) als alleinigen Distributer für den non automotive Bereich im gesamten bayerischen Raum installierte, war absehbar, daß die vorhandene Lösung den Anforderungen an das sich nun entwickelnde Handelsgeschäft nicht mehr gewachsen sein würde.

**D**as Familienunternehmen, das bei stetig wachsendem Geschäftsumfang auch heute noch sowohl das Vertretungs- als auch das Handelsgeschäft mit einer gleichbleibend kleinen Mannschaft realisiert, hat seit 1996 die SMH-WWS/AS400 – Lösung erfolgreich im Einsatz.

„Zunächst hatten wir Bedenken, in die mittlere Datentechnik einzusteigen,“ so die Inhaberin des Handelsgeschäftes, „und der Umfang des WWS und der FiBu erschienen uns für unser kleines Familienunternehmen überdimensioniert. Heute zeigt uns unser Erfolg, daß wir mit SMH und IBM auf die richtigen Partner gesetzt haben.“

Ausschlaggebend war für JBW bei der Entscheidung zwischen PC-Lösung und AS/400 die SMH-Software. Überzeugend war vor allem die Möglichkeit, mit Hilfe des Systems Voraussetzungen zur Arbeitserleichterung zu schaffen. Da-

durch ist vor allem Sicherheit in der Lagerplanung und der Auftragsabwicklung gewährleistet. Aufgrund des optimalen Bestellwesens können Lieferzeiten von 12 Wochen kompensiert werden. Ein schneller Zugriff auf die Datenhistorie gewährleistet zudem gute Lagerumschlagsfaktoren und minimiert die Lagerhaltung.

Ist das Bestellwesen heute noch Chefsache, so kann die komplette Auftragsabwicklung einschließlich Rahmenauftragsabwicklung delegiert werden. Bei den Artikelpreisen können beliebig viele Staffel- und Sonderpreise hinterlegt werden. Die EDV stabilisiert hier das Konzept einer klaren Preispolitik. Es ist vor allem die Anpassungsfähigkeit der Software, die die tägliche Arbeit und die eigene Unternehmens- und Qualitätspolitik unterstützt. So können Bildschirmformate über das SMH Berechtigungssystem von nicht benötigten bzw. nicht gewünschten Feldern freigehalten werden. Über Parameter lassen sich Programmfunktionen nach Bedarf aktivieren oder deaktivieren. Diese Möglichkeiten sind gerade für kleinere Unternehmen wichtig, denn damit ist die tägliche Arbeit von Ballast freigehalten. Der Anwender wird nicht verwirrt durch eine Funktions- und Feldervielfalt, die mit seiner Arbeit nichts zu tun hat. Dadurch ist die Akzeptanz der Software bei der Einführung erfreulich hoch. Als kostensparender Nebeneffekt bleiben zudem die Schulungskosten gering.

Wenn durch Wachstum des Unternehmens neue Anforderungen auf das Unternehmen und somit auf die EDV zukommen, lassen sich die benötigten Funktionen – Schritt für Schritt – akti-

vieren. So geschehen beispielsweise mit der Funktion „Mandanten“, als JBW im vergangenen Jahr in Österreich eine neue Firma gründete. Das mandatengeführte System erlaubt die genaue Abgrenzung der verschiedenen vertretenen Firmen sowie ebenfalls auch die EDV-technische Abwicklung der Geschäfte mit der neuen österreichischen Firma.

Nach drei Jahren erfolgreicher Anwendung des SMH-WWS Systems, das sowohl Euro- als auch Jahrtausend-fähig ist, stellt das Familienunternehmen fest, daß nicht nur die gewünschte Arbeitserleichterung erreicht wurde. „Der schnell gewonnene Freiraum“, so Jutta B. Wilden, „hat uns in die Lage versetzt, Geschäftsprozesse zu optimieren, neue Produkte als Distributer ins Programm zu nehmen und damit ganze Menge für die Sicherung unserer Zukunft zu tun.“

Im Oktober wurde wir nach DIN ISO 9001 zertifiziert, sowohl die Industrievertretung und das Handelsgeschäft als auch unsere österreichische Firma. Auch das hätten wir mit Sicherheit nicht reibungslos ohne unsere Datentechnik im Rücken geschafft.“

*Die Autorin Jutta B. Wilden ist Inhaberin des Handelsgeschäftes JBW.*



Weitere Informationen:  
S.M. Hartmann GmbH  
☎ (+49) 089/617425  
☎ (+49) 089/6116615