



Fit für die Zukunft!

Eisen-Fischer: SANGROSS war gestern – heute und morgen heißt es gevis ERP | NAV



*Oliver Wintzer,
einer der Geschäfts-
führer der Eisen-Fischer
GmbH & Co. KG*



Mit zehn Standorten und rund 300 Mitarbeitern zählt die Eisen-Fischer GmbH & Co. KG in Limburg zu den wichtigen Großhändlern im Bereich Stahl, Sanitär, Haustechnik und Werkzeug in Rheinland-Pfalz, Hessen und Thüringen. Um bei internen Prozessen Kosten zu senken, aber auch um in den Abläufen mit den Kunden noch profitabler und effektiver zu werden, hat sich das Familienunternehmen dazu entschieden, die bestehende ERP-Software SANGROSS durch gevis ERP | NAV abzulösen.

2007 führte die Eisen-Fischer GmbH & Co. KG die Warenwirtschaftslösung SANGROSS plus dazugehörigen Ergänzungsprogrammen ein. Während diese den aktuellen Gegebenheiten noch gerecht wird, reicht sie bezogen auf die „Anforderungen von morgen“ nicht mehr aus. Oliver Wintzer, einer der Geschäftsführer des vor 140 Jahren als Eisenhändler gegründeten Unternehmens: „Wir haben schon seit 1966 EDV im Unternehmen und wissen darum sehr genau, wie wichtig leistungsstarke, moderne IT-Systeme sowohl für die Prozess- und Kostenoptimierung als auch für die Kundenbindung sind. Für unsere Unternehmensentwicklung und Wettbewerbsfähigkeit sind sie unerlässlich.“

Neue Möglichkeiten und Prozesse

Waren es auf der einen Seite die hohen Unternehmenswerte und die klare Zukunftsausrichtung, die die Einführung einer neuen ERP-Software forderten, standen auf der anderen Seite die operativen Einschränkungen. Nicht nur dass bei SANGROSS die Grenze der Weiterentwicklung erreicht war, mit der Software ist auch die Trennung von Buchhaltung und Vertrieb verbunden. Grenzen zeigten sich zudem in der Haustechnik und im wichtigen Bereich Stahl.

Durchgängiges System

Künftig gibt es nur noch ein durchgängiges und unternehmensweit einheitliches Gesamtsystem, mit dem deutlich schneller gearbeitet werden kann und das nur noch einige wenige Schnittstellen hat. Mit dem neuen ERP-System sollen zudem neue Prozesse und Möglichkeiten im Unternehmen etabliert werden, zum Beispiel die maximale Nutzung von EDI oder auch die direkte Verknüpfung des ERP-Systems mit optimierbaren Vertriebswegen. „Unser Ziel ist es außerdem, die Warenwirtschaftslösungen unserer Kunden künftig direkt mit unserer ERP-Lösung zu verknüpfen und so bei den Abläufen noch schneller, kostenoptimierter, zukunftssicherer und leistungsstärker zu werden“, so Wintzer.

Partner GWS

Den IT-Partner dafür fand man in der GWS. Diese zeigte nicht nur viele Erfahrungen und Referenzen aus der SHK-Branche, sondern punktete auch mit der Branchenbreite. Wintzer: „Gerade die Mischung aus fachlichem Know-how und Einflüssen und Kenntnissen aus anderen Bereichen wird uns helfen, neue Ideen ins Unternehmen einzubringen und dadurch auch prozessual stark voranzukommen.“ Gleiches galt für die enge Zusammenarbeit mit der Sanitär-Union und dem E/D/E, also den beiden Verbänden, in denen der Großhändler auch organisiert ist. /