



Digitale Zukunft

gevis ERP | NAV führt **NORDWEST-Handelspartner Throm zum Erfolg**



Jörg Throm,
Geschäftsführer der
Throm GmbH

Wenn es um die Umsetzung digitaler Maßnahmen geht, hat die Throm GmbH im hessischen Büdingen ein klares Anliegen: Das vor 80 Jahren gegründete Unternehmen für Stahl und Werkzeuge will in seinem Bereich führend sein. Eine wichtige Grundlage dafür ist vor allem die ERP-Lösung gevis ERP | NAV der GWS.

Der Aufbau eines eShops, mit Anbindung an das neue Stahlmodul der NORDWEST Handel AG, elektronische Geschäftsprozesse wie zum Beispiel der elektronische Versand der Ausgangsrechnungen, die Nutzung der E-POSTBUSINESS BOX oder die Auslieferung der Waren an die Kunden mit MDE-Geräten wie die Paketdienste – die Throm GmbH kann bereits auf viele erfolgreich umgesetzte Projekte zurückblicken und ist auch aktuell in zahlreiche Vorhaben involviert. Eine wichtige Grundlage für den Erfolg des Unternehmens ist gevis ERP | NAV der GWS, das vor zwei Jahren eingeführt wurde. „In den Jahren davor konnte unser bisheriges ERP-System viele technische Anforderungen nicht mehr abbilden, die Arbeit wurde mühsamer, so dass ein Wechsel notwendig wurde. Wir brauchten zwingend ein System, das zum einen mit NORDWEST zusammenarbeiten konnte und uns zum anderen die Arbeit erleichtern würde“, berichtet Geschäftsführer Jörg Throm.

Papierlose Prozesse zum Anfassen

Diese Vereinfachung entfaltet ihre Wirkung an vielen Stellen, so zum Beispiel in der geplanten komplett papierlosen Abwicklung mit NORDWEST. Hierbei bekommt Throm per EDI alle relevanten Informationen zur Bestellung direkt übermittelt, also Bestellbestätigungen, Lieferavis sowie die Rechnungen, und spart sich so die eigene Erfassung. Auch die Zentralregulierungsrechnungen werden elektronisch mittels der sogenannten Archiv-Archiv-Kopplung übertragen. „Die Umsetzung des gesamten Prozesses war in der Tat sehr komplex, aber lohnenswert. Unsere Mitarbeiter werden deutlich entlastet, wir sparen Zeit und Kosten. Dem Ziel, papierlos mit NORDWEST zu arbeiten, sind wir durch den Einsatz von gevis ERP | NAV ein großes Stück nähergekommen“, erklärt Jörg Throm.

Shop im Einsatz

Zudem ist der NORDWEST eShops bei der Throm GmbH im Einsatz und wird pro Tag von 200 bis 250 Usern angesteuert. Der Shop wurde im vergangenen Jahr neu aufgesetzt und zur Startseite des Internetauftritts gemacht. Hier werden die Daten direkt aus dem NORDWEST-Datenportal automatisiert in den eShop eingespielt und in gevis ERP | NAV genutzt. Ebenfalls digital wickelt das Unternehmen mittlerweile nahezu die gesamte Ausgangspost ab – und zwar über die E-POSTBUSINESS BOX der Deutschen Post. Dabei wird die E-POSTBUSINESS BOX wie ein Drucker eingerichtet und die Ausgangsrechnungen oder andere Post hierhin übertragen. Zu einem festgesetzten Zeitpunkt ruft die Post die Ausgangspost ab, druckt diese aus, kuvertiert, frankiert und versendet sie – und das alles für eine geringere Gebühr als das eigentliche Porto! „Auch hier realisieren wir signifikante Einsparungen. Zudem verfügen wir da-



mit über einen Nachweis, dass die Briefe tatsächlich versendet wurden“, so der Geschäftsführer.

Aktuelles Projekt: Einführung MDE-Geräte

Ein aktuelles Projekt ist die Einführung einer Telematik-Software und die Auslieferung mit MDE-Geräten. Hierbei quittieren die Kunden die Auslieferung wie bei den Paketdiensten durch ihre Unterschrift auf dem MDE-Gerät – und damit ist der Auftrag sofort zur Fakturierung freigegeben. „Ist niemand vor Ort, macht der Fahrer ein (geocodiertes) Foto, das zum Auftrag archiviert wird, so dass wir jederzeit einen Nachweis über die Auslieferung haben. Auf Wunsch können die Kunden auch automatisch eine Mail als Abliefersnachweis erhalten: Ware wurde ausgeliefert – gerade für Baustoffhändler ein toller Service“, ergänzt Jörg Throm. Die Tour wird über die Navigationssoftware weitergekoppelt, so dass sowohl der Fahrer, als auch der Disponent jederzeit wissen, wann welcher Kunde beliefert und wann der Fahrer von der Tour zurück sein wird. Im Verkaufsbüro wird ein großer Bildschirm installiert, so dass auch die Verkäufer den Stand der Touren kennen. „Das wird viele Nachfragen im Versand ersparen.“

Auf alles vorbereitet sein

Für die Zukunft sieht Jörg Throm das Unternehmen gut aufgestellt, auch wenn die Digitalisierung ein weites Feld ist und noch viele Herausforderungen mit sich bringt. „Die Mitarbeiter haben in den vergangenen Monaten eine hervorragende Arbeit geleistet“, so Jörg Throm. „Und auch wenn unsere Kunden manchmal selbst noch nicht so weit sind, wollen wir dennoch auf alles, was die Zukunft bringt, vorbereitet sein. Jetzt haben wir die Basis geschaffen!“ /