

ANWENDERBERICHT

GENERATIONENWECHSEL IN GESCHÄFTSFÜHRUNG UND IT

So hat sich die Holthöwer GmbH mit einem neuen ERP-System für die Zukunft aufgestellt.

„Wenn man mich nach dem idealen Zeitpunkt für einen Generationenwechsel fragen würde, würde ich immer ein ERP-Projekt nennen", meint Malte Holthöwer, seines Zeichens designierter Geschäftsführer der Holthöwer GmbH. Tatsächlich muss er es wissen – denn zusammen mit seinem Vater Klaus hat er genau diesen Generationen- und ERP-Wechsel im Familienbetrieb vollzogen und ein modernes Cloud-ERP-System der GWS Unternehmensgruppe eingeführt. Und das mit durchschlagendem Erfolg.

Die Holthöwer GmbH im nordrhein-westfälischen Dülmen ist nicht nur ein NORDWEST-Fachhandelspartner, der sich auf die Bereiche Eisenwaren, Gartentechnik, Maschinen sowie Schloss und Beschlag spezialisiert hat – sie ist auch ein echtes Familienunternehmen: 1855 von Anton Holthöwer gegründet, wird der Produktionsverbindungshändler mit 20 Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern seit fünf Generationen von den Holthöwers geführt – und die sechste Generation steht bereits in den Startlöchern. Der Prozess des Wechsels der Geschäftsführung von Klaus Holthöwer zu seinem Sohn Malte ist in vollem Gange.
Dabei war zumindest dieser letzte Wechsel so nicht vorgesehen. „Eigentlich war mein Sohn überhaupt nicht für die Firma eingeplant, sondern hatte sich seinen eigenen beruflichen Weg gesucht", erzählt Klaus Holthöwer. Dass Malte Holthöwer nun dennoch in die Fußstapfen seines Vaters tritt, hat auch mit der Anschaffung des neuen ERP-Systems der GWS-Unternehmensgruppe zu tun.

Ein vollkommen isoliertes System

2019 befand sich die Holthöwer GmbH an einem heiklen Punkt: Zum einen machte sich der steigende Kostendruck in der Branche bemerkbar; zum anderen bereitete die Altersstruktur im Unternehmen Klaus Holthöwer zunehmend Kopfzerbrechen, denn der Renteneintritt einiger Mitarbeitender zeichnete sich am Horizont ab. „Es brauchte ein System, das es uns erlaubt, schlanke Prozesse zu etablieren, sodass wir mit weniger Leuten dasselbe schaffen und den Umsatz halten können", erklärt Klaus Holthöwer. „Das war die große Vision."

Im krassen Gegensatz zu dieser Vision stand jedoch die vorhandene Warenwirtschaft bei der Holthöwer GmbH – in den Worten des Senior-Chefs „ein isoliertes Warenwirtschaftssystem mit den einfachsten Grundfunktionen": Ein Jahrzehnte altes On-Premises-System, das über keine Schnittstellen verfügte, sodass zum Beispiel Artikelstammdaten nur manuell



Malte Holthöwer

eingepflegt werden konnten. Eine Besserung der Situation war jedoch nicht in Sicht, weil das System vom Hersteller längst nicht mehr weiterentwickelt wurde.

„Ich musste erkennen: Mit dem aktuellen System bin ich nicht zukunftsfähig aufgestellt“, fasst Klaus Holthöwer die damalige Situation zusammen.

Der Weg zum neuen ERP-System war damit vorgezeichnet. Und auch die Anforderungen waren angesichts der Probleme schnell identifiziert. Ganz oben auf der Liste der Anforderungen standen dabei Schnittstellen: Für den einfachen Stammdaten-Import, aber auch zur Anbindung eines Online-Shops oder von Verband-Services. Auch der Umzug in die Cloud erschien Klaus Holthöwer als attraktiv, da bei Cloud-ERP-Systemen in der Regel ein Full Service angeboten wird. Auch vor diesem Hintergrund fiel – damals noch allein in Verantwortung von Klaus Holthöwer – die Entscheidung für ein Cloud-ERP-System der GWS Unternehmensgruppe, das in Zusammenarbeit mit der faveo GmbH – einem Tochterunternehmen der GWS – eingeführt werden sollte.

Eine herausfordernde Umstellung

Doch mit der Entscheidung allein war es nicht getan; sie musste auch umgesetzt werden. Und wie so häufig lag auch hierbei der Teufel im Detail, denn das Übertragen von Prozessen auf eine gänzlich neue Lösung ist keineswegs eine triviale Aufgabe.

„Die Individualität bei jedem einzelnen Kunden ist nicht zu unterschätzen“, meint auch Malte Holthöwer. „Sogar vermeintlich einfache Prozesse wie zum Beispiel der Verkauf von Artikeln können sich von Unternehmen zu Unternehmen deutlich unterscheiden. Da muss man aufpassen, dass man seine Strukturen möglichst schlank auf das neue System übertragen bekommt.“

Die zentrale Herausforderung war dabei das Thema ‚Artikelstammdaten.‘ „Das System verarbeitet die Daten“, erläutert Malte Holthöwer. „Aber sie müssen zuvor auch beschafft und richtig aufbereitet werden.“ Das sei nicht nur zeitintensiv, sondern auch enorm wichtig: „Damit steht und fällt das komplette System“, fasst er ihre Bedeutung zusammen.

Genau in dieser Phase des Projekts hat sich Malte Holthöwer dazu entschlossen, doch in das Familienunternehmen einzusteigen und perspektivisch auch die Geschäftsführung zu übernehmen. Eine Entscheidung, für die Klaus Holthöwer dankbar war und ist – zumal er selbst, wie er freimütig zugibt, längst nicht so IT-affin ist wie sein Sohn. „Malte hat das alles so entwickelt, dass wir es nutzen konnten. Das hat die Situation gerettet.“

Entscheidenden Anteil daran hatte auch die klar umrissene Arbeitsteilung, auf die sich die Holthöwers im Zuge des Projekts geeinigt hatten, wie auch Malte Holthöwer bestätigt: „Wir sind uns nie ins Gehege gekommen, weil wir klar abgesteckte Zuständigkeiten hatten: Mein Vater hat das operative und strategische Geschäft übernommen, und ich hatte die Einführung des ERPs als eigene Aufgabe.“

Eine gute Zusammenarbeit zwischen den Holthöwers, NORDWEST und GWS

Doch nicht nur die Arbeitsteilung im Unternehmen ist gelungen – auch die Kooperation mit der faveo hat gut funktioniert. „Die Zusammenarbeit war auf jeden Fall individueller, als ich es zu Beginn erwartet hatte“, meint Malte Holthöwer. „Ich hatte eigentlich gedacht, dass es feste Strukturen mit begrenzten Möglichkeiten für den Kunden gibt. Das war aber nicht der Fall. Man hat sich viel Zeit für uns genommen. Das war insgesamt also alles sehr individuell und zielführend.“

Hin und wieder habe es zwar die eine oder andere Herausforderung in der Kommunikation gegeben, aber aus Malte Holt-



höwers Sicht waren diese nicht weiter erwähnenswert: „Kein IT-Projekt läuft ohne gelegentliche Schwierigkeiten ab“, meint er lakonisch. Das gebe es schlicht und ergreifend nicht.

Mittlerweile habe sich die Zusammenarbeit ohnehin auf einem sehr positiven Level stabilisiert. „Wir haben alle zwei Wochen ein Jour fix mit der faveo GmbH“, erklärt Malte Holthöwer. „Den sagen wir zwar mittlerweile regelmäßig ab, weil wir sicher schwimmen und keine Hilfe mehr brauchen. Aber schon dass die Option da ist, sich alle zwei Wochen über die aktuellen Herausforderungen auszutauschen, ist auf jeden Fall ein Vorteil.“

Ein ähnlich positives Urteil fallen die Holthöwers über die NORDWEST Handel AG, deren Fachhandelspartner das Unternehmen im Zuge der Umsetzung geworden ist. „Der NORDWEST war während der Einführung sehr engagiert und hat uns die ganze Zeit über sehr gut beraten“, meint Malte Holthöwer. Ein Engagement, das aus Sicht von Klaus Holthöwer absolut notwendig war: „So ein ERP-Projekt funktioniert nur im Dreigespann von Unternehmen, IT-Dienstleister und unterstützendem Verband, der beide Seiten als Moderator und Vermittlungsstelle verbindet“, zeigt sich der Senior überzeugt.

Umstellung ein voller Erfolg

Mit dem Ergebnis des ERP-Projekts sind die Holthöwers jedenfalls mehr als zufrieden – denn das neue ERP-System hat alle Anforderungen voll erfüllt. „Mit dem alten Programm waren wir in der Kreisklasse“, meint Klaus Holthöwer. „Mit faveo kommen wir in die Champions League.“

Von der Volltextsuche über die Verkaufshistorie bis hin zur Webshop-Schnittstelle und der Verfügbarkeitsabfrage seien nicht nur alle Funktionen verfügbar, die sich die Holthöwers gewünscht haben. Auch in Sachen Effizienz ist die Verbesserung spürbar. „Früher haben wir 3 Tage lang Rechnungen geschrieben“, nennt Malte Holthöwer ein Beispiel. „Heute sind es nur noch drei Stunden. Da haben wir eine extreme Verbesserung bemerkt.“

Eine große Rolle spielt dabei auch die Verbandsintegration, die die Zusammenarbeit mit der NORDWEST Handel AG wesentlich vereinfacht. „Der Import aus dem Sammelrechnungszentrum die externen Preise und Verfügbarkeiten, die Übernahme von Artikelstammdaten mitsamt Fotos“, zählt Malte Holthöwer auf. „Das sind die Schnittstellen die wir nutzen und die uns auch wirklich weiter bringen.“

Prozessoptimierung: Ein laufender Prozess

Insgesamt hat das neue ERP-System also bereits Wirkungen entfaltet – und die beiden Holthöwer-Männer gehen davon aus, dass sich in Zukunft weitere positive Effekte einstellen werden, zumal das System an sich noch viel mehr Funktionen und Erleichterungen bereitstellen könne, als das Unternehmen zurzeit bereits nutzt.

„Wir sind nicht das super-technische Unternehmen, das von heute auf morgen alle neuen Funktionen einsetzt und dadurch eine riesige Effizienzsteigerung hat“, ordnet Malte Holthöwer ein. „Und der Prozess, das System immer weiter zu entwickeln und unsere Prozesse noch effizienter zu machen hört ohnehin nie auf. Aber ich glaube, wir sind auf einem guten Weg.“

Einen Weg, den Malte Holthöwer selbst mit seinem Engagement im ERP-Projekt entscheidend geprägt hat. „Mit der Einführung des neuen Systems sind ja ganz neue Prozesse und Abläufe entstanden, die ich nach meinen Vorstellungen mitgestalten konnte. So konnte ich aber auch schon entscheidend die Zukunft gestalten. Wenn man mich also nach dem idealen Zeitpunkt für einen Generationenwechsel fragen würde, würde ich also immer ein ERP-Projekt nennen.“

Haben Sie weitere Fragen? Unsere Experten stehen Ihnen gern zur Verfügung.



Patrick O‘Neill
Teamleiter Neukundenvertrieb TGH

Tel.: +49 251 7000 6611
Mobil: +49 176 1003 5365
patrick.oneill@gws.ms



Axel Büscher
Key-Account-Vertrieb

Tel.: +49 251 7000-3916
Fax: +49 251 7000-3910
axel.buescher@gws.ms