

JG JOHN GLET ARBEITSSCHUTZ GMBH

ANWENDERBERICHT

Effizientere Datenpflege und optimale Verbandsanbindung dank Cloud-ERP

Vom ‚abgeschotteten' System zum flexiblen Cloud-ERP: Die JG JOHN GLET Arbeitsschutz GmbH aus Berlin ist diesen Weg gegangen – und vom Ergebnis mehr als begeistert: Von der wesentlich einfacheren Pflege von Artikelstammdaten und Preisen über eine effiziente Buchhaltung bis hin zur NORDWEST-Anbindung hat das Berliner Unternehmen eine ganze Reihe von wesentlichen Verbesserungen festgestellt, die der Einsatz der Branchenlösung der GWS Gesellschaft für Warenwirtschaftssysteme mbH für den Technischen Großhandel mit sich bringt.

Viele Betriebe bezeichnen sich gerne als Traditionsunternehmen. Die Die JG JOHN GLET Arbeitsschutz GmbH hat diese Bezeichnung jedoch ohne Zweifel mehr als verdient, denn ihre Wurzeln reichen bis weit ins neunzehnte Jahrhundert zurück. So hat der Hamburger Kaufmann John Glet – Firmengründer und Namensgeber des Unternehmens – bereits im neunzehnten Jahrhundert Ölzeug an die Kaiserliche Marine verkauft.

Und auch die nachfolgenden Generationen der Familie Glet haben ihre Spuren hinterlassen. So wurde John Glets Sohn Peter mit dem Bundesverdienstkreuz geehrt, weil er in den DIN-Ausschüssen maßgeblich mitgearbeitet hat – passenderweise im Bereich des Arbeitsschutzes. „Historie hat die Firma genug, das können viele andere nicht bieten", lacht Paolo Reupke, der nun schon seit über 20 Jahren die Geschicke des Unternehmens als Geschäftsführer leitet.

Mittlerweile betreibt die Firma John Glet, die sich weiterhin voll auf die Bereiche Arbeitsschutz und Berufskleidung fokussiert, einen Großhandel sowie zwei Einzelhandelsgeschäfte in Berlin und Langenhagen und erwirtschaftet mit insgesamt 16 Mitarbeitern einen Jahresumsatz von etwa 3 Millionen Euro.

„Unser altes ERP-System war einfach nicht mehr up-to-date!"

Eine Firmengröße, bei der die Unterstützung durch effiziente IT-Systeme praktisch unerlässlich ist. Tatsächlich hat das Unternehmen bereits seit rund zwanzig Jahren ein ERP-System im Einsatz, das jedoch immer weniger den Anforderungen des Unternehmens entsprach – und mit der Kassensicherungsverordnung endgültig abgelöst werden musste: Die bestehende Lösung verfügte zwar über eine angebundene Kasse; diese war jedoch nur rudimentär und konnte die neuen gesetzlichen Anforderungen nicht erfüllen. Eine Weiterentwicklung war seitens des Herstellers jedoch nicht geplant, sodass eine Ersatzlösung gebraucht wurde.



Geschäftsführer Paolo Reupke

Die Kasse war zu diesem Zeitpunkt jedoch längst nicht mehr das einzige Problem. „Das System war einfach nicht mehr up-to-date", fasst Herr Reupke die damalige Situation zusammen. So war auch die Pflege von Artikeldaten im Altsystem sehr

schwierig, da es über keinerlei Schnittstellen verfügte, was den automatisierten Import unmöglich machte. Die Pflege der Stammdaten musste händisch erfolgen – angesichts des großen Sortiments des Unternehmens ein riesiger Aufwand.

Nicht zuletzt war auch die Infrastruktur problematisch: Es kam durchaus zu Ausfällen, teilweise auch tagelang. Hinzu kam, dass die Sicherungen – klassisch auf Magnetbändern – nur über Nacht erstellt wurden, sodass trotz Sicherung einzelne Datensätze verloren gingen. Darüber hinaus war auch das Einspielen der Backups relativ zeitaufwendig. Darum war John Glet bereits vor dem Wechsel dazu vorgegangen, ihre Server teilweise auszulagern und in ein Rechenzentrum zu verlagern.

Um diese Probleme jedoch endgültig zu beheben, hat sich Herr Reupke auf die Suche nach einem neuen, modernen System gemacht und sich im Zuge dessen zunächst an die NORDWEST Handel AG gewendet – einen Verband für Technische Händler, dem die Firma John Glet angehört und die auch mit der GWS seit Jahren zusammenarbeitet. So ist er auf die ERP-Lösungen des Unternehmens aufmerksam geworden – und tatsächlich hat diese enge Verbindung den Ausschlag dafür gegeben, dass Herr Reupke sich für eine Lösung der GWS Unternehmensgruppe entschieden hat: „Wenn NORDWEST dahinter steht, dann kann ich mir sicher sein, dass ich einen verlässlichen Partner habe“, betont Herr Reupke. „Ich muss also nicht befürchten, dass in ein paar Jahren die Rahmenbedingungen und damit auch das ERP-System nicht mehr passen.“

Vor diesem Hintergrund hat sich Herr Reupke für ein branchenspezifisches Cloud-ERP-System der GWS Unternehmensgruppe entschieden, welches über Schnittstellen zu den Services der NORDWEST Handel AG verfügt und als Software-as-a-Service-Lösung auf Microsoft-Rechenzentren in Deutschland gehostet wird.

Der Weg zum Go-Live

Mit dieser Entscheidung für das neue System fiel der Startschuss für die Zusammenarbeit mit der faveo GmbH, einem Tochterunternehmen der GWS Unternehmensgruppe – und für das Großprojekt „ERP-Einführung“, denn natürlich kann ein ERP-System als zentrale Lösung in der IT-Landschaft eines Unternehmens nicht von jetzt auf gleich umgestellt werden. Stattdessen mussten einige vorbereitende Maßnahmen getroffen werden, um die Umstellung zum Erfolg zu führen.

Von zentraler Bedeutung war dabei die Qualität der vorhandenen Stammdaten: Im alten System hatten sich über die Jahre viele fehlerhafte Datensätze angesammelt, die selbstverständlich nicht übernommen werden sollten. Hier sieht Herr Reupke eine der zentralen Herausforderungen für jedes ERP-Projekt: Die Übernahme der Daten will genau durchdacht sein und sorgfältig vorbereitet werden – dann auch das beste ERP-System kann seine Vorteile nicht ausspielen, wenn es mit den falschen Artikeldaten befüllt wird.

Mindestens ebenso wichtig wie der Umgang mit Stammdaten ist beim Projekt ERP-Einführung jedoch ein anderer Faktor – nämlich der menschliche. „Es müssen sich keine Freundschaften entwickeln, aber das Zwischenmenschliche muss passen“, meint Herr Reupke. Immerhin arbeite man im Onboarding-Prozess extrem eng miteinander zusammen. Eine gemeinsame Basis ist also sehr wichtig, um ein solches Projekt zum Erfolg zu bringen.

Entscheidend sei zudem, dass man sich aufeinander einlässt. Sowohl das Unternehmen als auch der IT-Dienstleister hätten, so Reupke weiter, nicht nur eine eigene Sicht auf die Dinge: Während der Dienstleister vor allem auf sein ERP-System und die enthaltenen Funktionen fokussiert ist, denkt das Unternehmen betriebswirtschaftlich und hat seine eigenen Prozesse und Abläufe im Blick.

Dementsprechend wichtig ist es, sich in sein Gegenüber hineindenken zu können und dass vor allem der Anbieter der ERP-Lösung auch die Prozesse und Denkweisen seines Kunden versteht, bis man eine gemeinsame Sprache findet. Auch das hat laut Herrn Reupke jedoch sehr gut funktioniert, sodass die Zusammenarbeit in Summe geglückt sei und das neue System wie geplant ausgerollt werden konnte.

Automatisierte Prozesse – auch dank NORDWEST-Anbindung

Durch den Einsatz der neuen Lösung hat sich die Situation im Unternehmen deutlich verbessert. Neben der Erfüllung aller Anforderungen der Kassensicherungsverordnung – dem ursprünglichen Anlass für den Systemwechsel – haben sich auch zahlreiche weitere Verbesserungen ergeben, die dem Unternehmen zugutekommen.

So kann die Firma John Glet dank der vorhandenen Schnittstellen nun viel flexibler mit den Daten umgehen und Änderungen automatisiert importieren. Diese Verbesserung ist auch deswegen zentral, weil sich die Lage aufgrund der Pandemie noch einmal verschärft hat: Mittlerweile nehmen Lieferanten bis zu sechs Mal im Jahr Preisanpassungen vor, die allesamt im System eingepflegt werden müssen. In Verbindung mit der hohen Anzahl an Artikeln – je nach Lieferant können mehrere tausend Datensätze betroffen sein – würde eine händische Anpassung dieser Daten die Firma an ihre Grenzen und darüber hinaus bringen. Mit den Automatisierungsmöglichkeiten von faveo 365 hingegen stellt die Datenpflege keine Herausforderung mehr dar: Preisanpassungen und sonstige Änderungen werden einfach importiert.

Eine große Rolle spielt dabei die Anbindung des Systems an die Services der NORDWEST Handel AG, deren Fachhandelspartner die John Glet GmbH ist. „John Glet wird zwar hauptsächlich als Experte für Berufsbekleidung und Arbeitsschutz wahrgenommen, weswegen wir gut beraten sind, uns auf dieses Feld zu konzentrieren und nicht auch in anderen NORDWEST-Bereichen wie zum Beispiel der Haustechnik aktiv zu werden“, meint Herr Reupke. Dennoch bedeuten die NORDWEST-Services und ihre Integration ins ERP-System einen klaren Vorteil für das Unternehmen. So werden die aktualisierten Artikelstammdaten monatlich über DATACONNECT eingelesen.

Und auch die Anbindung des eSHOPS bringt einen klaren Mehrwert für die John Glet GmbH mit sich: „Wenn ich im ERP-System einen Artikelpreis ändere, ist der aktualisierte Preis im nächsten Moment auch im Shop aktualisiert. Ich muss meine Daten also nicht in zwei Systemen pflegen. Das macht die Sache einfacher“, erklärt Herr Reupke den zentralen Vorteil der Integration.

Darüber hinaus haben sich durch die Einführung der neuen Lösung weitere positive Veränderungen ergeben. So wird nun die Buchhaltung inhouse erledigt. „Früher haben wir die Buchhaltung lediglich vorbereitet und dann über ein externes Steuerbüro buchen lassen. Mit dem neuen System hingegen können wir die Buchhaltung komplett selbst erledigen“, erklärt Herr Reupke. „Darum haben wir da umgestellt: Unsere Mitarbeiterin, die früher die Vorbereitung gemacht hat, erledigt nun die gesamte Buchhaltung intern. Und wenn sie mal krank oder im Urlaub ist, übernehme ich die Aufgabe im Tandem mit einem Azubi.“

Das neue System funktioniert absolut geräuschlos

Somit erfüllt die neue Lösung der GWS also alle zentralen Anforderungen, die die Firma John Glet an ihr ERP-System stellt – denn letzten Endes kommt es Herrn Reupke darauf an, dass die Lösung möglichst geräuschlos funktioniert und es seinen Benutzern ermöglicht, ihren eigentlichen Aufgaben im Tagesgeschäft nachzukommen. „Wir sind kein EDV-Unternehmen, wir wollen einfach nur arbeiten und unseren Kunden ihre Hosen oder Stiefel verkaufen. Um die Fachthemen können sich die IT-Experten kümmern.“ Diesem Credo entsprechend war auch der Gang in die Cloud eine logische Konsequenz.

Und tatsächlich ist Herr Reupke mit der Cloud sehr zufrieden. Zu Ausfällen käme es heute nur noch, wenn der Netzbetreiber Probleme hat. Im Vergleich zur vorherigen Situation mit einem lokalen System haben sich die Ausfallzeiten so deutlich reduziert.

Doch die Cloud bringt aus Sicht von Herrn Reupke nicht nur in Sachen Ausfallsicherheit eindeutige Vorteile mit sich. Auch das mobile Arbeiten ist mit dem neuen Cloud-ERP-System so einfach wie nie zuvor. „Ich habe überall Zugriff auf das System, egal wo ich gerade bin oder welches Gerät ich nutze. Ich brauche nur einen Browser und kann sofort loslegen mit dem Arbeiten“, führt Herr Reupke aus – gerade in seinem konkreten Fall. Egal, ob er in der Berliner Niederlassung arbeitet, sein Büro in der Hannoveraner Filiale nutzt oder sich von zuhause einloggen will: Mit dem neuen ERP-System aus der Cloud funktioniert alles gleichermaßen komfortabel.

Insgesamt zieht Herr Reupke eine positive Bilanz: „Unser Ziel ist es, dass wir unser Geschäft effizient betreiben können. Das Warenwirtschaftssystem muss dabei einfach funktionieren, am besten so geräuschlos wie möglich. Und das klappt mit dem ERP-System der GWS sehr gut!“

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

© **GWS** Gesellschaft für Warenwirtschafts-Systeme mbH · Willy-Brandt-Weg 1 · 48155 Münster
Tel.: +49 251 7000-02 · Fax: +49 251 7000-3910 · info@gws.ms · www.gws.ms