

Markt

Warenwirtschaft goes Internet

Wiener Händler Vorreiter – Handelsausstatter des Jahres 2002

Holzkurier-Eigenbericht aus Wien



Stefan Krejca wird seinen Lagerbestand künftig über das Internet anzeigen lassen – Außendienst und Kunden können sich informieren

FOTOS: EBNER (3), SCREENSHOTS: TIMBERTEC (3)

Digitale Warenwirtschaft ist im Holzhandel mittlerweile Standard. Deren Anbindung ans Internet und die Installation von E-Business-Applikationen ist die nächste Stufe auf der Rationalisierungs-Stiege. Ein Unternehmen, das mittlerweile beide Bereiche abdeckt, ist **Timbertec**, Eutin/D.

Timbertecs breites Software-Angebot für den Handel und insbesondere auch der Durchbruch bei den Software-Lösungen für BSH-Produktionen anerkennt die Redaktion des Holzkurier mit der

Auszeichnung zum „Handels-Ausstatter des Jahres 2002“.

Top-Referenz in Wien. Beispielhaft, was Timbertec für Holzhandelsbetriebe leisten kann, lässt sich das am Wiener Parade-Unternehmen **Blumenfeld** erläutern. Seit 1998 setzt man Lignum Handel ein.

Einkauf, Verkauf, Logistik und Statistik werden in der Firmenzentrale in der Laaerbergstraße nur digital erfasst. „Ohne dass intern viel Papier anfällt, werden Aufträge entgegengenommen, gehen Lieferscheine und Rechnungen raus, können wir unsere interne Betriebsstatistik führen“,

freut sich Produktmanager Stefan Krejca.

Vollsortimenter. Auch die gesamte Artikelverwaltung ist im Lignum Handel integriert. Das ist bei einem Vollsortimenter wie Blumenfeld umfangreich. Krejca: „Vom Bausortiment über sämtliche Holzbauprodukte bis hin zum Möbel- und Innenausbau liefern wir alles.“

Seit Anfang November ist Blumenfeld auch der erste österreichische Kunde für TimberE-Business, der auf der Ligna vorgestellten Internet-Applikation.

In drei Tagen geliefert.

Warum gerade Blumenfeld der erste war, ist nicht verwunderlich. Denn: Man ist nicht nur österreichweit tätig, sondern bedient auch das angrenzende Ausland. Dafür muss man entsprechend organisiert sein und braucht die technische Ausstattung, um binnen 3 Tage die Kunden erreichen zu können.

Oberitalien, Süddeutschland, Tschechien, die Slowakei sowie Ungarn werden direkt von Wien aus beliefert. In diesen Ländern bietet Blumenfeld den Holzhändler Kundenschutz. Lediglich in Wien, Niederösterreich und Burgenland werden die Verarbeiter beliefert.

Die schnellere Auslieferung bedingt auch ein großes Lager.

Blumenfeld-Facts

Entwicklung: Groß-Handelsunternehmen seit 1974
Exklusiv-Vertretung: Koskisen-Sperrholzplatten, Nexfor-OSB
Geschäftsfelder: Bausortimente, Holzbau, Dämmstoff, Holzwerkstoffplatten, Innenausbau, Möbelbau

Virtuelles Lager im Netz.

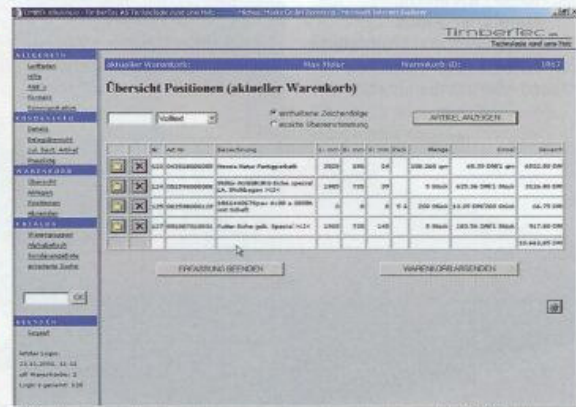
Zusätzlichen Service wird nun die E-Business-Applikation bringen. Blumenfeld-Kunden können darin den Lagerbestand begutachten. Etwa: wie viele **Trus-Joist**-Doppel-T-Träger befinden sich am Lager. Für das amerikanische Holzhaussystem ist man einer von 2 Österreich-Importeuren.

Ampel zeigt Verfügbarkeit. Den Lagerstand verdeutlicht eine Ampel-Anzeige. Grün – Ware ist lagernd, orange ist gerade noch verfügbar und rot bedeutet nicht lieferbar. Alle Artikel können bei Blumenfeld automatisch aus der Warenwirtschaft übernommen werden.

Der Außendienst kann auf das System extern zugreifen. Per Laptop verbunden, hat dieser die gesamte Kundenhistorie mit beim Interessenten, samt



Aktuelle Warenwirtschaft ermöglicht prompte Beantwortung der Kundenanfragen am Telefon



Über das E-Business-Modul können Blumenfeld-Kunden rund um die Uhr ordern, sich informieren oder ihre Kunden-Historie abfragen

| Pos. | Artikel | Stärke | Breite | Länge | Menge | Rabatt | Preis |
|---------|------------------------|--------------|--------|-----------|-------------|-------------|--------|
| 20 | Futter Eiche geb. Spez | 145.0/ | 735.0/ | 1965 | 5.000 Stck. | 15.00 | 183.56 |
| 30 | Hesse Natur Fertigpark | 14.0/ | 190.0/ | 7525 | 100.270 qm | 0.00 | 65.35 |
| 40 | Stilltür A06SBR6 Eiche | 39.0/ | 735.0/ | 1965 | 5.000 Stck. | 15.00 | 625.36 |
| Summen: | | 4 Positionen | | 992.27 kg | 2.747 cbm | 10057.38 DM | |

Lignum Handel – das bekannte Warenwirtschaftsprogramm wird von Timbertec weiterentwickelt, Kunden werden betreut

allen Lieferkonditionen und ähnlichem.

Infos in Echtzeit. Da praktisch kein Unterschied zu seinem PC in Wien besteht, kann das Geschäft direkt beim Kunden abgeschlossen werden, inklusive Information über Lieferzeit und kundenspezifische Preise. „Der Außendienst erhält stets die aktuellen Informationen aus dem Büro und auch umgekehrt erfolgt ein Informationsfluss in Echtzeit“, ist Krejca begeistert.

„Wir werden unserer Lagerfunktion noch deutlicher gerecht – der Handelskunde kann sein Lager weiter abbauen, da wir schneller liefern können“, so Krejca. „Früher wurde einmal pro Woche ein Abgleich mit der Warenwirtschaft gefahren, jetzt haben wir den Online-Austausch, dadurch kann der Außendienst wesentlich rascher reagieren.“

Ordern 24 Stunden täglich. Ein weiterer großer Vorteil für die Kunden ist, dass rund um die Uhr bestellt werden kann. Gerade in kleineren, mittleren Unternehmen ist es häufig so, dass der Chef noch am Abend Zeit für Bestellungen hat. Dann kann er in Timber-E-Business seine Umsatzentwicklung beobachten, kann Angebote einfordern oder Aufträge erteilen.

Für beide Seiten im System interessant: abgebildet werden auch die offenen Posten – Fälligkeiten und Mahnstufen sind für den Kunden sichtbar.

Maßeinheiten umgerechnet. Damit unerfüllbare beziehungsweise zu aufwändige Bestellungen gar nicht erst aufgenommen werden, ist im E-Business-System eine Routine integriert, die Dimensionsartikel automatisch in Stück oder Quadratmeter umrechnet.

Der Kunde kann die ihm genehme Dimensionseinheit auch im Internet verwenden. Beispiel: Kanthölzer können per Kubik, Quadrat, oder Laufmeter aber auch stückweise geordert werden. Erst wenn diese Positionen klar erfasst sind, wird der Internetwarenkorb, den sich der Kunde füllt, abgeschickt.

Die über das Internet eingegebenen Aufträge stehen dann dem Warenwirtschaftssystem automatisch zur Verfügung und können bearbeitet werden. Von diesem Erfassungsaufwand ist Blumenfeld nun befreit.

Zugang individuell. Welcher Kunde wie weit in das Blumenfeld-Datensystem eintauchen kann, lässt sich individuell einteilen. Installierbar sind 4 Ebenen: nur grundsätzliche und dann kundenspezifische Informationen, Warenkorbfunktion sowie Sortimentskatalog.

„Moderne E-Commerce-Systeme mit Anbindung an die Warenwirtschaft sind auf Dauer unerlässlich“, ist AG-Vorstandsmitglied Andreas **Boll** überzeugt. Mit der Lösung bei Blumenfeld hat man nun den Fuß in der österreichischen Holzhandelsbranche. Am Stammmarkt Deutschland hat man ein solches System beim Holzhändler **Klatt**, Lübeck/D, in Betrieb.

Gefragte BSH-Lösung. Zu einem echten Renner hat sich für Timbertec die BSH-Applikation entwickelt. Bei vielen prominenten Produktionen ist man vertreten. Gemeinsam entwickelt hat man das Programm mit **Hegenstaller**, Eppingen-Richen/D. Weitere Kunden: **ante-holz**, Bromskirchen-Somplar/D, **Bullinger**, Neuruppin/D, **Hüttemann-Holz**, Wismar/D, **Schneider**, Eberhardzell/D.

| Standarderfassung | Wert |
|---|-----------------------------|
| ANF: | 04300020000 |
| ABZ: | Ahom Rustikal Fertigparkett |
| LÄNGE: | 2,085 m |
| BREITE: | 18,8 cm |
| STÄRKE: | 1,4 cm |
| PREIS: | 94,70 DM pro 1 qm |
| Dieser Artikel wird zu 10 Stück je Paket verkauft. | |
| MENGE: | 31 |
| ZUSATZTEXT: | |
| BERECHNE | |
| EINGEGEBENE MENGE: 0,20 qm | |
| BERECHNETE MENGE: 221,5138 qm (31 Pack) (310 Stück) | |
| POSTKONSPREIS: 21.142,82 DM | |
| ZUSATZTEXT: | |
| POSTKONABRECHNE | |

Bei Internet-Bestellungen wird auf Grundeinheit rückgerechnet, geordert werden die üblichen Produktgrößen



Die BSH-Produktionsplanung von Timbertec wird immer häufiger eingesetzt – so verwaltet etwa Bullinger das Kommissionierlager mit der Spezialanwendung

In Deutschland wird Timbertec auch die 3 Standorte des BSH-Produzenten **PHB** ausrüsten. Prüm, Redekin und Burgbernheim erhalten das BSH-Kalkulations- und das E-Business-Modul sowie Lignum Handel.

Tracking-System. Bei PHB wird Timbertec erstmals auch

ein neu entwickeltes Tracking-System installieren. Damit können sich Kunden über den Lieferstatus ihrer Bestellung informieren.

Eine ähnliche Anwendung wird auch bei **Pfeifer-Tochter Konstrukt**, Höchstädt/D, installiert. GE

Guter Name als Kapital

Nach der Übernahme der Ignaz **De Colle Holzindustrie** durch die Holzindustrie **Schweighofer**, Ybbs, im Frühjahr 1987 aus dem Betrieb aus und machte sich mit einer Holzagentur in Bad St. Leonhard selbstständig.

Von der 4. Generation der „friulanischen Sagler“ werden persönlich bekannte Kunden in Italien regelmäßig beliefert, wobei die Ware von Sägewerken aus Kärnten, der Steiermark

und Salzburg bezogen wird. Auf Lieferantenwunsch wird Holz gehandelt, wobei, wie bei allen Aktivitäten, Wert auf die Verlässlichkeit aller Beteiligten gelegt wird. „Holz ist für mich die faszinierendste Sache der Welt: Vielfalt, diverse Verarbeitungsstufen, Technik, Kaufmännisches und Menschen: und von allem sollte man Ahnung haben“, meint De Colle, der sich auch mit Hobelware, Leimbinder, Schaltafeln und Laubholz beschäftigt. Das Fundament für seine Arbeit bildet die Familie.