

Auf einen Blick

Kunde

- CMS Dienstleistungs-GmbH
- Gründungsjahr: 2001
- Firmensitz: Ober-Ramstadt
- Beschäftigte: 60

Branche

- Farbengroßhandel

Kennzahlen

- Gelistete Artikel im SAP-Stamm: 350.000
- Angeschlossene Großhändler: rund 15 bundesweit

Herausforderungen

Maler im gesamten Bundesgebiet sollten zu einem der Großhändler von CMS gehen können und dort die Produkte zu ihren persönlichen Konditionen erhalten. Dafür brauchte die Servicegesellschaft der CMS-Gruppe homogene Strukturen und Prozesse sowie ein IT-System mit einheitlichem Materialstamm. Einfache Bestellungen und Informationsbeschaffung sollte ermöglicht werden durch eine zentrale Shoplösung.

Lösung

- FIS/www[®] - Warenwirtschaftslösung für den Technischen Großhandel
- FIS/eSales[®] - Shoplösungen

Nutzen

Durch das einheitliche System kann CMS den Malerbetrieben einen bundesweit händlerübergreifenden Verkauf anbieten. Mit FIS/eSales[®] haben Maler und Außendienstler der Großhändler indirekten Zugang zum SAP-Artikelstamm. Über den Webshop können sie am PC in Echtzeit Verfügbarkeit und Preise der gewünschten Waren einsehen und dort auch gleich bestellen.

CMS Dienstleistungs-GmbH Informationsplattform für den Handwerker



„Die Warenwirtschaftslösung FIS/www[®] für SAP ERP bildet alle Prozesse im Farbengroßhandel umfassend und mit hoher Produktivität ab. Sie ermöglicht uns eine optimierte Planung aller logistischen Großhandelsprozesse, die Steuerung von Warenströmen sowie eine effiziente Auftragsabwicklung.“

Marcus Michel,
Leiter CMS-IT

Für Christian Friederich ist es nichts weniger als „die Revolution im Malerhandwerk“. Der Verkaufsleiter des Großhändlers Späth Knoll aus Darmstadt meint damit den neuen FIS/eSales[®]-Webshop seines Unternehmens. Über ihn können Kunden von Späth Knoll in Echtzeit die Verfügbarkeit und den Preis aller Waren einsehen, denn der Shop ist direkt mit dem SAP-Artikelstamm des Händlers verbunden. Den Malern ermöglicht dies eine optimale Vorbereitung und tagesaktuelle Planung ihrer Aufträge. Eingerichtet hat den Shop die CMS Dienstleistungs-GmbH, zentraler Dienstleister der CMS-Farbengroßhändler, Europas umsatzstärkstem Farbenhersteller.

Mit Alpina hat wohl jeder schon einmal seine Wände geweißt. Neben der Do-it-yourself-Farbe, die es in jedem Baumarkt gibt, produziert der Marktführer DAW mit Caparol und Alligator auch Malerprodukte für den Profi. Diese werden ausschließlich über

den Großhandel vertrieben, eigene Shops wie manche Mitbewerber betreibt DAW nicht. Deshalb ist die Zusammenarbeit mit seinen Händlern für den Farbenhersteller äußerst wichtig und er unterstützt diese, wo er kann – seit Ende der 90er Jahre zunächst finanziell, von der Minderheitenbeteiligung bis zum Erwerb aller Firmenanteile. Das Ziel: dem Malerhandwerk eine bundesweit flächendeckende Versorgung sicherzustellen.

Neben der finanziellen Beteiligung greift DAW seinen Händlern auch bei administrativen Aufgaben unter die Arme. Dafür wurde die CMS gegründet, zunächst als interne Einheit, seit 2001 als selbständiges Unternehmen. Deren Geschäftsmodell: Sie erstellt und betreibt zentrale Prozesse wie IT-Betreuung, Debitoren- und Kreditorenbuchhaltung etc. – Services, welche die Händler auch modulweise buchen können. Alle kundenbeziehungsrelevanten Vertriebs- und Logistikaufgaben verbleiben beim Großhändler vor Ort.

Händlerübergreifendes SAP-System mit FIS/wws®

„Wir wollen, dass Maler im ganzen Bundesgebiet zu einem unserer Großhändler gehen können und dort die Produkte zu ihren persönlichen Konditionen erhalten“, sagt Marcus Michel, Leiter CMS-IT. Dafür sind homogene Strukturen und Prozesse notwendig sowie ein IT-System mit einheitlichem Materialstamm. Die CMS hat deshalb eine branchenspezifische SAP-Lösung bei seinen Händlern eingeführt, die alle Prozesse im Farbengroßhandel umfassen und mit hoher Produktivität abbildet. Die Warenwirtschaftslösung FIS/wws® für SAP ERP

ten abbilden“, so Marcus Michel.

2003 ging mit Knoll (heute Späth Knoll) der erste Großhändler live, bis 2010 folgten im Vier-Monatsrhythmus weitere. Im Zuge dessen wurden auch einige Unternehmen zwecks schlanker Abläufe zu größeren Einheiten zusammengefasst. So sind es heute 15 Großhändler, die auf den gleichen Artikel-, Lieferanten- und Kundenstamm im einheitlichen SAP-System zugreifen. SAP SD, MM und die Fibu-Modelle pflegt die CMS zentral für ihre Händler. 350.000 Produkte umfasst der Materialstamm; neue Artikel und Lieferanten werden immer zunächst auf Ebene der CMS-Verkaufsorgani-

zation angelegt und dann je nach Bedarf des einzelnen Händlers auf dessen Verkaufsorganisation kopiert. Durch das einheitliche System kann CMS den Malerbetrieben einen bundesweit händlerübergreifenden Verkauf anbieten. Ein Maler etwa, der bei Späth Knoll in Darmstadt gelistet ist und in Berlin einen Auftrag hat, geht einfach zum lokalen CMS-Händler Knittel und kauft dort zu seinen Konditionen. Die Händler verrechnen die Umsätze dann untereinander. Die gleiche Flächenabdeckung also, wie sie die Konsumentenfabrikanten mit ihren örtlichen Verkaufsstellen bieten, jedoch ist das Sortiment beim CMS-Großhändler wesentlich breiter, umfasst auch Werkzeuge und vieles mehr.

Webshop als wichtige Ergänzung der Warenwirtschaft

Kurze Zeit nach Einführung von FIS/wws® begann die CMS, auch über einen Webshop nachzudenken. Bis dahin versorgten sich die Maler auf konventionellem Weg mit ihren Utensilien: Sie fuhren zum Abholcenter des Großhändlers oder bestellten per Telefon/Fax und bekamen die Ware an die Baustelle geliefert. In beiden Fällen musste der Vertriebsmitarbeiter des Händlers die Bestellung entgegennehmen und im SAP-System bearbeiten. Mit FIS/eSales® haben nun auch die Maler und Außendienstler indirekten Zugang zum SAP-Artikelstamm. Über den Webshop können sie am PC in Echtzeit Verfügbarkeit und Preise der gewünschten Waren einsehen

und dort auch gleich bestellen. FIS/eSales® nutzt die Stammdaten aus SAP, die CMS muss diese daher nicht ein zweites Mal im Shop eingeben, sondern sie werden automatisch synchronisiert. Bestellungen gibt der Shop unmittelbar ohne Schnittstellen an das ERP-System weiter.

Informationen über Preise und Verfügbarkeit in Echtzeit

„Für die Maler ist die Echtzeitverfügbarkeit von Informationen der besondere Vorteil des Systems“, sagt Christian Friederich, „dieser will ja vor allem wissen: Ist meine Ware vorhanden und wann ist sie lieferbar? Dafür muss er heute nicht mehr unseren Vertrieb kontaktieren, sondern besorgt sich die Informationen zu jedem beliebigen Zeitpunkt im Shop.“ Muss der Maler zum Beispiel am Wochenende ein Angebot kalkulieren und beim Großhändler ist niemand erreichbar, informiert er sich durch einfachen Blick in FIS/eSales® über die Verfügbarkeit der benötigten Ware und seine persönlichen Preiskonditionen. Auch technische Kurzbeschreibungen der vom Großhändler geführten Produkte findet er in seinem Shop sowie Bilder und Merkzettel bzw. Sicherheitsdatenblätter – und zwar aller Produkte, nicht nur der von Caparol/Alligator. FIS/eSales® ist dafür mit einer Produktdatenbank in SAP gekoppelt. Die Kunden müssen also nicht mehr zwischen verschiedenen Webseiten hin- und herwechseln, sondern finden in einer Maske alle Informationen auf einen Blick.

Der Shop ist für den Maler aber nicht nur ein reines Bestellportal, die CMS hat FIS/eSales® zur umfassenden Informationsplattform ausgebaut. Der Shop ist mit dem elektronischen Archivsystem der CMS verbunden, in dem digital unterschriebene Lieferscheine, Rechnungen und weitere Kundendokumente abgelegt sind. So können die 2.500 Kunden von Späth Knoll über die Plattform ihre gesammelten Belege der Vergangenheit einsehen. Sitzt der Maler also über seiner Steuererklärung, ist kein Anruf beim Vertrieb seines Händlers mehr nötig,

wenn er eine Rechnung braucht. Er ruft sie einfach über FIS/eSales® auf, speichert sie ab oder druckt sie aus. Weitere Funktionen sind im Laufe der Zeit auf Wunsch der Anwender hinzugekommen und werden von der FIS GmbH implementiert. So zum Beispiel die Komplettlieferung



vom Händler zum Maler oder die Komplettabholung – diese Wünsche können die Kunden heute in FIS/eSales® angeben. „Die Maler beschäftigen sich zum Teil sehr intensiv mit dem System und haben gute Vorschläge, wie wir den Shop gemeinsam mit der FIS noch weiter verbessern können“, sagt Marcus Michel.

Zweimal jährlich veranstaltet die CMS Dienstleistungs-GmbH SAP-sowie spezielle FIS/eSales® Workshops für ihre Händler. Dort werden alle aktuellen Fragen rund um die Beschaffungsplattform sowie Änderungswünsche der Anwender besprochen, die dann in die Weiterentwicklung des Shops eingehen. So entsteht ein System, das exakt auf die Anforderungen des Maler-Großhandels zugeschnitten ist.

Seit Mai 2012 bietet die CMS ihren Händlern und deren Kunden zusätzlich die Vorteile der mobilen Shops. Dieser ermöglicht es den Kunden, über Smartphones auch von unterwegs Artikel zu suchen, deren Verfügbarkeit zu prüfen und Aufträge über Mobile Devices zu generieren. Der Mobile Shop beinhaltet alle Grundfunktionen, die für den Bestellvorgang notwendig sind: Artikelsuche in SAP, Ablage von Artikeln in einer Favoritenliste sowie die gesamte Warenkorb-Abwicklung. Im stationären Shop können die Kunden zusätzlich referenzieren, also zu einem SAP-Beleg bestellen, Belege abrufen und Warenkörbe speichern.

Die App für Android und iOS ist heute auf den Smartphones fast aller Anwender installiert. Fährt der Malermeister am Vormittag seine Baustellen ab und lässt sich von seinen Handwerkern die benötigten Materialien durchgeben, kann er schon von unterwegs deren Verfügbarkeit prüfen und sie bestellen. Oder er geht mit

„Für die Maler ist die Echtzeitverfügbarkeit von Informationen der besondere Vorteil des Systems. Dieser will ja vor allem wissen: Ist meine Ware vorhanden und wann ist sie lieferbar? Dafür muss er heute nicht mehr unseren Vertrieb kontaktieren, sondern besorgt sich die Informationen zu jedem beliebigen Zeitpunkt im Shop.“



Christian Friederich, Verkaufsleiter Späth Knoll

ermöglicht dem Unternehmen eine optimierte Planung aller logistischen Großhandelsprozesse, die Steuerung von Warenströmen sowie eine effiziente Auftragsabwicklung. „15 ERP-Anbieter beteiligten sich an der Ausschreibung, die FIS konnte unsere Prozesse mit ihrer Lösung am bes-

ten abbilden“, so Marcus Michel.

Durch das einheitliche System kann CMS den Malerbetrieben einen bundesweit händlerübergreifenden Verkauf anbieten. Ein Maler etwa, der bei Späth Knoll in

„Der Shop ist für den Maler aber nicht nur ein reines Bestellportal, wir haben ihn zur umfassenden Informationsplattform ausgebaut und mit dem elektronischen Archivsystem verbunden. So können die Kunden unserer Großhändler über die Plattform ihre gesammelten Belege der Vergangenheit einsehen.“

Marcus Michel, Leiter CMS-IT

seinem Smartphone durchs eigene Lager und scannt Artikel ab, die zur Neige gehen. Diese gelangen in den Warenkorb im FIS/eSales® und der Bestellauftrag wird an das SAP-System weitergegeben.

CMS Dienstleistungs-GmbH

Die DAW-Firmengruppe entwickelt, produziert und vertreibt hochwertige Farben, Lacke, Lasuren, bauchemische Beschichtungen sowie Materialien für die Fassaden- und Dämmtechnik. Sie ist Marktführer für Baufarben in Deutschland, Österreich sowie der Türkei und stellt mit über 1 Milliarde Euro Umsatz das drittgrößte Unternehmen der Branche in Europa dar. Im Bereich Handel steht mit der CMS Dienstleistungs-GmbH, kurz CMS, dem Farbenfachgroßhandel ein starker Partner zur Seite. Die CMS wurde gegründet, um die Zusammenarbeit mit dem Großhandel zu intensivieren. 1994 zunächst als Abteilung innerhalb der DAW-Organisation etabliert, wurde die CMS 2001 in ein eigenständiges Unternehmen ausgelagert.

FIS GmbH

Die FIS Informationssysteme und Consulting GmbH ist ein expandierendes, unabhängiges Unternehmen mit rund 500 Mitarbeiter/innen. FIS hat seinen Schwerpunkt in der Durchführung und Beratung von SAP-Projekten und entwickelt moderne sowie effiziente Lösungen zur sinnvollen Ergänzung des SAP-Standards. Mit dem Branchentemplate *FIS/wws*[®], der SAP-zertifizierten Komplettlösung für den Technischen Großhandel, ist FIS Marktführer in der DACH-Region. Daneben bietet FIS als SAP Gold Partner branchenunabhängige SAP Add-Ons – die FIS Smart-Products. In der Tochtergesellschaft FIS-ASP betreiben und administrieren mehr als 80 Spezialisten die SAP-Systeme von Kunden in eigenen Rechenzentren in Süddeutschland.



„Es ist heute wichtig, dass wir Systeme wie den mobilen Shop anbieten und verfeinern“, findet Christian Friederich, „dies macht den Unterschied zu unseren Wettbewerbern aus und so können wir unsere Kunden langfristig an uns binden.“ Denn es gibt schließlich noch andere Großhändler sowie auch die freien Malergenossenschaften. „Wir versuchen, der Konkurrenz im Service immer einen

Schritt voraus zu sein“, erklärt der Verkaufsleiter, „vor zehn Jahren haben wir als erstes Mitnahmestapler an unseren LKW eingeführt – heute ist dies Standard. Und auch der Webshop ist so ein Alleinstellungsmerkmal, mit dem wir uns wiederum abheben – weil die CMS mit *FIS/eSales*[®] uns die geeignete Technologie dafür bereitstellt.“

FIS Informationssysteme und Consulting GmbH

Röthleiner Weg 1
D-97506 Grafenheinfeld
www.fis-gmbh.de

Tel.: +49 97 23 / 91 88-0
Fax: +49 97 23 / 91 88-100
info@fis-gmbh.de

