



**UNITOP®**  
ERP TECHNISCHER GROSSHANDEL  
DIE GANZHEITLICHE LÖSUNG

*Qualität erleben*  
**SARTORIUS**  
Werkzeuge

# Fit für die Zukunft

Mit der Branchenlösung unitop ERP reorganisiert Sartorius-Werkzeuge nachhaltig die Unternehmensprozesse

Sartorius-Werkzeuge, ein Tochterunternehmen der Würth-Gruppe, aktualisierte im Mai 2015 die vorhandene ERP-Software Microsoft Dynamics NAV auf die Version 2013 und erweiterte es um die Branchenlösung unitop für den technischen Großhandel. Das Ziel: schlanke und effiziente Unternehmensprozesse.

Der Großhändler, der Präzisionswerkzeuge für die Industrie verkauft, nutzt das System durchgängig, vor allem in den Bereichen Einkauf, Verkauf, Lager und Logistik, Reporting, Qualitätssicherung, Außendienst und CRM. Die Bereiche Dokumentenmanagement, Webshop und eine Lösung für Produktinformationsmanagement (PIM) sind vollständig in die Lösung integriert. Im Bereich Finanzbuchhaltung wird eine Schnittstelle eingesetzt, über die das Unternehmen an den Mutterkonzern angebunden ist, der in der Finanzbuchhaltung SAP einsetzt.

Für Hans Plattes, Geschäftsführer bei Sartorius und seit 38 Jahren im Betrieb, war das Upgrade auf Microsoft Dynamics NAV 2013 nicht die erste Aktualisierung der Software. Diesmal waren die Veränderungen jedoch

größer als gedacht. Vieles hatte sich im Laufe der Zeit verändert, beispielsweise die Ansichten, aber auch die technischen Möglichkeiten. Heute deckt die Software viele Funktionen ab, die noch vor drei Jahren extra programmiert werden mussten. Diese Funktionen sind heute in den meisten Branchenlösungen Standard. Dazu zählen unter anderem die flexible Preisgestaltung für Einkauf und Verkauf, der elektronische Datenaustausch (EDI), die Verwaltung von Artikelreferenzen, die flexible Verwaltung von Produkteigenschaften über Sachmerkmale, Beistellungen, Workflows, Belegver-

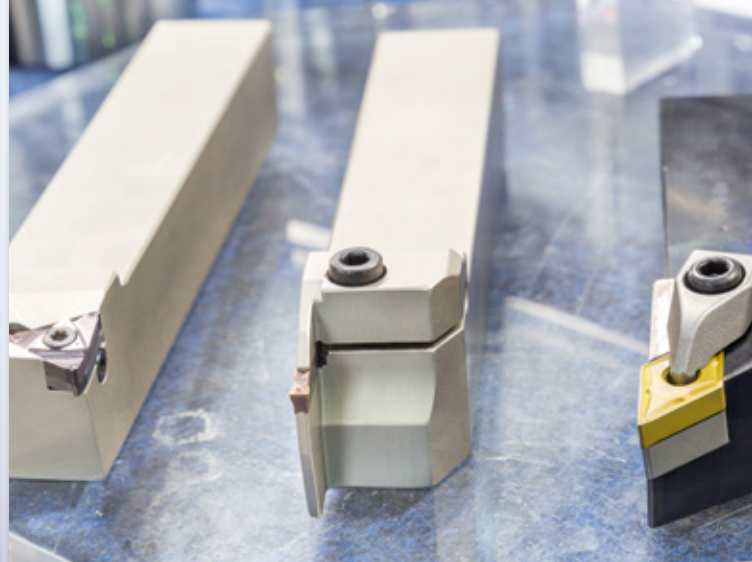
sand oder die Masteranfrage im Einkauf. Damit Sartorius möglichst viel im Standard abbilden konnte, wurden die Prozesse zuvor gründlich analysiert.

## **ARTIKELIMPORT**

Sartorius-Werkzeuge bevorratet insgesamt mehr als 55.000 Artikel. Aktuelle Artikelinformationen von den einzelnen Lieferanten können über BMECat, CSV, XML, TXT importiert werden. Die Klassifizierungen von Artikeln kann dabei mit Systemen wie eCI@ss, ProfiCI@ss, UNSPSC oder eigenen Systemen vorgenommen werden.

*„Nach all den Jahren wollten wir die Kontrolle über das System zurück.“*

– Hans Plattes, Geschäftsführer bei SARTORIUS Werkzeuge GmbH & Co. KG



## FLEXIBLER ARTIKELSTAMM

Sartorius-Werkzeuge bedient Kunden mit möglichst vielen technischen Produktinformationen. Darum wird viel Wert auf die präzise Beschreibung der einzelnen Produkte gelegt. So hat ein Bohrer beispielsweise bestimmte Eigenschaften. Diese technischen Einsatzwerte, wie Länge und Durchmesser, Schnittdaten oder Schaftaufnahme werden in unitop unter anderem als Sachmerkmale angelegt. Diese Informationen stehen den Mitarbeitern dann in den Verkaufsmasken zur Verfügung oder können im angebundenen Webshop angezeigt werden.

## AUSSENDIENST UND CRM

Welche Angaben für die Kunden besonders wichtig sind, ermittelt das Unternehmen über den Außendienst. Darum werden die rund 100 Mitarbeiter im Außendienst mit iPads ausgestattet, die über eine App direkt an das ERP-System angeschlossen sind. Damit können Informationen direkt vor Ort in die Kontaktkarte eintragen werden. Die Besonderheit der App: die Lösung kann auch offline genutzt werden.

Das integrierte CRM-System von unitop wird immer wichtiger für Sartorius-Werkzeuge: „Wenn wir beispielsweise ein neues Produkt in den Katalog aufnehmen, wollen wir wissen, welche Kunden sich dafür interessieren könnten“, erklärt Hans Plattes. Noch sind die 60.000 Kundenadressen in unterschiedlicher Qualität im System erfasst. Das soll sich mit der Einführung eines Profilbefragungsbogens ändern, über den neben der Kundenadresse weitere Informationen, die für die Kundenbetreuung relevant sind, eingetragen werden. Das Ziel: noch detailliertere Kundenstammdaten. „Mit diesen Informationen können wir Mailings ganz anders adressieren und Streuverluste auf ein Minimum reduzieren“, sagt Hans Plattes.

Im sogenannten Kontakt Cockpit werden den Mitarbeitern im Einkauf und Verkauf Angebote, Aufträge, Rückstände, Saldo, Aufgaben und die Historie übersichtlich auf einer Karte zur Verfügung gestellt.

## EDI

Mit einigen Kunden werden Belege elektronisch ausgetauscht. Hierzu wird der unitop EDI-Integrator genutzt. Im Gegensatz zu einem klassischen EDI-Konverter liefert der unitop EDI-Integrator alles in einem: Automatisierter Datenempfang und -versand, Umwandlung des EDIFACT-Formats und direkte Integration in unitop, um Belege, wie Verkaufsaufträge, Bestellungen oder Rechnungssammellisten zu erzeugen.

## LAGER UND LOGISTIK

unitop bietet standardmäßig ein integriertes Lagerverwaltungssystem. Das Lager von Sartorius in Ratingen ist teilchaotisch organisiert. Neben einem abgetrennten Bereich für die Qualitätssicherung und einer Reihe von Regalen, die bis zur Decke mit kleinen und größeren Werkzeugen bestückt sind, befinden sich im hinteren Bereich des Lagers 16 Paternoster, die über das Lagerverwaltungssystem angebunden sind. Über das integrierte Lagerverwaltungssystem sind auch die mobilen Datenerfassungsgeräte (MDE) angebunden. Hierzu werden die Lagerorte mit Barcodes versehen. Entnimmt ein Mitarbeiter Waren, wird einfach der Barcode gescannt. So werden Fehler bei der Erfassung vermieden.

Neben dem eigenen Lager verwaltet Sartorius noch rund 520 Konsignationslager und 40 elektronische Bereitstellungssysteme. Das sind Schubladenschränke oder Automaten, in denen Werkzeuge und Zubehör lagern. „Waren im Wert von über 1 Mio. Euro“, wie Hans Plattes betont.

## VERSAND

Mit Multiship steht ein integriertes Versandsystem zur Verfügung. Dadurch können bei Sartorius einfach und kostensparend Versandvorgänge von UPS abgewickelt werden. Durch die vollständige Integration in unitop entfällt die Schnittstelle zu der Zusteller-spezifischen Software.



## ZOLLABWICKLUNG

Darüber hinaus ist die Zollabwicklung (Atlas AES-Ausfuhr) in unitop integriert. Damit lässt sich der Warenausgang quasi „per Mausklick“ über einen Web-Service an den AES-Smart Client übertragen. Die Plausibilitätsprüfung sorgt für eine unmittelbare Rückmeldung im Fall von falschen oder fehlenden Angaben.

## BEISTELLUNG

Für die Weiterverarbeitung bzw. Veredelung bei Lieferanten nutzt Sartorius das Standardmodul Beistellung von unitop. So werden bestimmte Teile zur Oberflächenbeschichtung an einen externen Lieferanten geschickt.

Mit unitop organisiert Sartorius die Bestellung der Dienstleistung (z. B. Feuerverzinken) und die Umlagerung auf den Beistell-Lagerort. Wenn der Lieferant die Beistellung zurücksendet, wird der neu beschichtete Artikel unter einer neuen Artikelnummer mit einem neuen Einstandspreis eingebucht und der Verbrauch des beigeestellten Teils ausgebucht.

Damit kann Sartorius jederzeit den Werte- und Mengenfluss der Beistellung nachvollziehen.

## REPORTING

Das Thema Auswertungen ist ebenfalls sehr wichtig für Sartorius. Für detaillierte Analysen wird eine Business Intelligence-Software von TARGIT eingesetzt. TARGIT stellt vorkonfigurierte Datencubes für unitop und Dynamics NAV zur Verfügung, so dass Auswertungen und Analysen schnell und einfach erstellt werden können.

In Summe existieren 400 Auswertungen, von denen rund 90 regelmäßig genutzt werden. „Mittlerweile haben wir ca. 60 Auswertungen, die vollständig automatisiert zur Verfügung stehen. Das gehört für mich mit zu den produktivsten Dingen, die wir in letzter Zeit umgesetzt haben“, betont Hans Plattes.

## SARTORIUS WERKZEUGE GMBH & CO. KG

Seit 137 Jahren gehört Sartorius zu einem der führenden Lieferanten für Präzisionswerkzeuge für die Metallbe- und verarbeitende Industrie. Gegründet wurde das Unternehmen in Düsseldorf. Seit 1978 befindet sich der Firmensitz in Ratingen. Von den mehr als 110.000 Produkten werden rund 48.500 in den Katalog aufgenommen. Seit 1989 ist Sartorius eines von 418 Unternehmen unter dem Dach der Würth-Gruppe und erwirtschaftet jährlich einen Umsatz von 50 Millionen Euro, davon mittlerweile über 25 % über den Webshop. Der Lieferbereitschaftsgrad liegt bei 98 Prozent.

### Besonderheiten der unitop Lösung bei Sartorius

<b>Allgemein</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ EDI (EDIFACT)</li> <li>▶ Workflow</li> </ul>	<b>Service</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Reparatur/Kalibrieren</li> </ul>	<b>Auswertungen</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Business Intelligence</li> </ul>
<b>Belege</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Konsignationslager</li> <li>▶ Artikelsets</li> <li>▶ Anbindung Pater-noster</li> <li>▶ Integration Paket-dienstleister (UPS)</li> </ul>	<b>Verkauf</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Sachmerkmale (Klassifizierung von Artikeln)</li> <li>▶ Artikelreferenzen</li> <li>▶ Retouren/Reklamationen</li> <li>▶ Flexible Preisfindung und -pflege)</li> <li>▶ Direktlieferungen</li> </ul>	<b>Einkauf</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Masteranfrage</li> <li>▶ Dispo/Bestellvorschlag (Indi)</li> <li>▶ Beistellung</li> <li>▶ Lieferantenbewertung</li> </ul>
<b>CRM</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Kontakt Cockpit</li> <li>▶ Außendienstlösung mit Offline Erfassung</li> </ul>	<b>Integration</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ Integration Webshop</li> <li>▶ Anbindung Produktinformationsmanagement (PIM)</li> </ul>	<b>Lager/Logistik</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>▶ ABC Analyse</li> <li>▶ Zollabwicklung (ATLAS) für Export – Proforma</li> </ul>

