



UNITOP®
ERP TECHNISCHER GROSSHANDEL
DIE GANZHEITLICHE LÖSUNG



Alles neu macht der Mai

Das Handelsunternehmen C&L Group optimiert mit unitop seine Geschäftsprozesse.

Die C&L INT GmbH, ansässig in Aachen, ist ein führendes Unternehmen im Bereich Distribution für den Retailmarkt mit Kernkompetenzen in allen Sektoren zwischen Europa und Asien, mit Schwerpunkt in Südkorea. Aufgrund des schnellen Wachstums des Unternehmens und gesteigener Anforderungen an die Geschäftsprozesse war das Unternehmen auf der Suche nach einer flexiblen und einfach handzuhabenden ERP-Software. Die Wahl fiel auf die Branchensoftware unitop für den Großhandel auf Basis von Microsoft Dynamics NAV. Implementierungspartner ist die GOB Software & Systeme aus Krefeld.

Eine Vielzahl verschiedener Nationen arbeiten bei C&L in Aachen – und das nicht ohne Grund. Ursächlich sind vor allem betriebswirtschaftliche Gründe. Die Diversität ist hier die Bedingung, um in den jeweiligen Ländern neue Absatzmärkte zu erschließen. Ein strategisches Geschäftsfeld ist der europäische Vertrieb von Haushaltswaren und Kosmetikprodukten. Die Produkte werden über diverse Verkaufskanäle verkauft. Zum Kundenkreis von C&L gehören führende stationäre Einzelhändler aus Europa wie z. B. Kaufland, Carfour, Metro, Rewe, Edeka, Coop, um nur einige zu nennen. Darüber hinaus sind der Online-Handel und seit kurzem auch Homeshopping weitere Verkaufskanäle.

Anforderungen

„Zu den wesentlichen Anforderungen an die neue Software gehörte neben der einfachen und schnellen Bedienbarkeit vor allem die Steuerung komplexer Geschäftsprozesse sowie die Unterstützung der Zusammenarbeit der einzelnen Mitarbeiter“, erzählt Tay-Hoa Choi, Geschäftsführer von der C&L Group. Außerdem werden Kalkulationen und Verkaufspreise mit Hilfe des Systems erstellt und sowohl der Lagerbestand als auch der Warenfluss kontrolliert.

Umsetzung

Das Projekt wurde gemeinsam mit dem Projektteam der GOB umgesetzt und das veranschlagte Budget konnte deutlich unterschritten



werden. „Durch die professionelle Projektmanagementmethode unitop4sure wussten wir immer, wo wir im Projekt stehen und was als nächstes zu tun ist“, erwähnt der Projektleiter Herr Horster von C&L.

Alle Anforderungen in den Bereichen Einkauf, Verkauf und Lager konnten über den unitop Standard abgewickelt werden. Die Bestellungen von Kunden erreichen C&L mittels EDI. Der Versand der internationalen Waren aus Übersee, die oft als „schwimmende Ware“ bezeichnet werden, wird über das Containermanagement gesteuert und verwaltet. Dies realisiert die systemische Bestandsaufnahme und Bezahlung der Ware vor Ankunft und verbessert die Transparenz für die beteiligten Mitarbeiter und die Auskunftsfähigkeit gegenüber dem Kunden.

Der Warenausgang wird seit Einführung von unitop nicht mehr händisch geprüft, sondern per Handscanner eingelesen, was zu deutlich schnelleren Prozessen führt und Fehler vermeidet. Ein entscheidender Vorteil in unitop ist das Belegdesign, welches von C&L in Eigenregie umgesetzt wurde. Aufgrund von Kundenanforderungen werden für Rechnungen und Lieferscheine verschiedene Layouts und unterschiedliche Sprachen benötigt. Dies konnte von C&L über das intuitive Word-Reporting, ohne Programmierungen, selber umgesetzt werden. Das integrierte Dokumentenmanagement, Bestandteil von unitop, wird genutzt, um ein- und ausgehende Dokumente zu archivieren. Die Dokumente sind somit bedarfsgerecht vom Mitarbeiter ohne zusätzliche Suchzeiten aufrufbar.

Die gesamte ERP-Lösung wird nicht auf einem lokalen Server betrieben, sondern über die Microsoft Azure Cloud. Herr Choi hierzu: „Die kalkulierbaren monatlichen IT-Kosten, die Hochverfügbarkeit sowie die mögliche flexible Erweiterung waren für mich der ausschlaggebende Faktor für den Betrieb in der Cloud“. Auch hier ist die GOB der direkte Ansprechpartner für C&L und kümmert sich um Wartung und Support.

Ausblick

Die Abbildung weiterer Geschäftsbereiche durch zusätzliche Mandanten sowie die Anbindung der Fremdlogistik gehören zu den künftigen Themen, die die C&L Group umsetzen möchte. Weiterhin wird die Implementierung und Anbindung von weiteren Shops und Marktplätzen angestrebt, um das kontinuierliche Wachstum weiter fortzuführen. Herr Choi hierzu: „Wir sehen die GOB als strategischen Partner, der mit unserem angestrebten Wachstum Schritt halten kann und freuen uns auf die weitere partnerschaftliche Zusammenarbeit.“ // Mehr unter: <https://www.candlhome.com>

„Einfache und schnelle Bedienbarkeit, die Steuerung komplexer Geschäftsprozesse sowie die Unterstützung der Zusammenarbeit der einzelnen Mitarbeiter waren unsere Anforderungen.“



– Tay-Hoa Choi,
Geschäftsführer
von der C&L
Group